

Facciamo chiarezza

Pubblichiamo le lettere di **Maurizio Granai** e **Franco Mangini**.

Sono diverse tra loro ma entrambe danno una visione del mercato nautico attuale. Aspettiamo altre **riflessioni per alimentare un dibattito** sul nostro futuro e su quello che **dobbiamo fare per affrontarlo**

Una vicenda spinosa

Egregio direttore, ho letto il tuo editoriale di febbraio, interessante come sempre, ma questa volta devo contraddirti perché la giustizia purtroppo in Italia non vince sempre.

Prendiamo il caso dei numerosi cantieri che in questi due anni hanno chiesto il concordato portando i libri in tribunale: hanno rovinato i fornitori lasciando dei debiti cospicui che vengono coperti da irrisorie percentuali che vedranno non si sa quando. La cosa assurda, però, è che questi cantieri dopo pochissimo tempo hanno riaperto sotto altro nome, uscendo con imbarcazioni molto competitive che disturbano il mercato. Questo è possibile, ed è qui che la giustizia non vince perché questi signori per costruire queste barche usano materiali acquistati, si fa per dire, a prezzi stracciati dal concordato che non sono mai stati pagati, o saranno pagati come detto a cifre ridicole ai fornitori originali.

Mi farebbe cosa gradita sentire la tua opinione a proposito.

Franco Mangini

Caro Franco, ci conosciamo da diversi anni e ritengo che il rapporto di stima e fiducia che abbiamo instaurato possa consentirci anche qualche confidenza.

Stiamo vivendo ormai da qualche anno il periodo più difficile del nostro mercato, i cantieri e le aziende dell'indotto in difficoltà aumentano quotidianamente, nell'indifferenza di politici, buona parte della stampa e associazione di categoria. I media si occupano di noi solo quando la finanza mette sotto sequestro qualche yacht che si rifornisce di gasolio agevolato, oppure ha una bandiera di comodo pur essendo nella disponibilità di un cittadino italiano che ormezza costantemente in uno dei nostri porti.

Oltre alla crisi globale che attanaglia un po' tutti i comparti produttivi stiamo subendo, da due anni a questa parte, l'aggressione cinematografica da parte di tutti gli uffici fiscali che, insieme all'Ordine dei dottori commercialisti, hanno fatto sì che si sia generato un "fuggi fuggi" dal prodotto barca e persino chi ne è ancora possessore ci guarda in malo modo perché ci individua come colui il quale lo ha convinto ad acquistare un bene che adesso lo sta mettendo (più o meno) in seria difficoltà. Soprassedo sull'aspetto delle società di leasing in quanto si sono dimostrate tutte per quello che sono in realtà. Qualcuno più autorevole di me, un po' di anni fa, ha detto che «è più colpevole chi apre una banca di chi la rapina».

Stiamo vivendo un momento anche umano che mette a dura prova la personalità di ognuno di noi operatori. Sono finiti i tempi delle

"pacche sulle spalle", dei rapporti cordiali e amichevoli, degli eventi più o meno gratificanti, e tutto ciò senza che noi abbiamo mutato il nostro atteggiamento nei confronti degli armatori, anzi.

La confusione regna sovrana, molti dei diportisti cercano di fuggire dalla nautica sperando di vendere la loro barca, i prezzi ormai sono senza riferimento: trovi lo stesso a 100 e 200, qual è il vero valore? I numeri sono diventati così bassi che in oltre 30 anni non si riscontra un uguale calo. Gli usati sul mercato sono tali che occorrerebbero 6-7 anni di mercato normale per smaltirli.

E tutto continua ad andare bene, non ho ancora letto un articolo in cui si descrive la reale situazione da parte di nessuno. Eppure nelle auto non succede così, anzi, si dichiarano i volumi chiedendo costantemente incentivi e agevolazioni di varia natura a ogni calo della domanda, per risvegliare un mercato asfittico. Certo il settore, purché affine, è diverso, i numeri e gli interessi economici e sociali sono differenti... **ma la nautica è proprio da buttare?** Fino a qualche anno fa leggevo che contribuiva in modo sostanziale al Pil, mentre adesso pare proprio che non interessi a nessuno.

E nonostante ciò dobbiamo andare avanti, pensare positivamente al futuro, nostro e dei nostri figli. Proseguiamo con la nostra serietà, la dedizione e l'impegno che da sempre abbiamo profuso in questo lavoro, con la passione che ci ha contraddistinto, con la ricerca di innovazione a tutti i livelli, cogliendo qualsiasi opportunità per cercare di dare un po' di ossigeno ai nostri bilanci, continuando a investire le proprie risorse.

Credo, però, che fare un po' di chiarezza a questo punto sia di vitale necessità, cosa che non può verificarsi senza il supporto della stampa. Da parte nostra dovremmo imparare a essere più trasparenti con gli armatori, dare un messaggio di sobrietà, comunicare le cose come veramente sono, senza allarmismi ma consapevoli della realtà. **Comunicare dati che sono pura fantasia, creati da chissà quali analisti finanziari, probabilmente gli stessi che ci hanno indirizzato risorse immense nei tempi di vacche grasse e che al primo alitar di vento sono scappati con le tasche piene, non serve più:** i clienti sono ben documentati, conoscono il reale stato in cui versa il settore e se non lo dichiaro rischi di apparire come colui che vuol prendersi beffa di loro.

Sarebbe bene sensibilizzare l'ordine dei commercialisti per incentivarli ad analizzare caso per caso, a valutare se realmente il loro cliente potrebbe permettersi una barca, evitando d'intimorire anche chi con i numeri è a posto, solo per non rischiare di avere futuri problemi con il fisco.

Potrebbe essere pubblicata, d'accordo con l'Agenzia delle entrate, una tabella chiara per tutti da dove si evinca la reale disponibilità necessaria ad acquistare un'imbarcazione, sarebbe sufficiente da 10 a 24 metri, così come è stato fatto, in tempi brevissimi, per l'esposizione di indici per l'uso degli alcolici negli esercizi pubblici. Ognuno potrebbe avere una situazione chiara della sua posizione: verifica il suo reddito, toglie ciò che deve essere destinato per altri beni di cui beneficia e così ha la certezza di sapere a cosa va incontro.

Contestualmente dovremmo proporre agli Uffici fiscali di fare sì il proprio lavoro,

è un dovere sociale, però con garbo e rispetto nei confronti del contribuente, senza teatralità. Potrebbero fare certamente un controllo dopo di che, se il contribuente è congruo, rilasciargli un attestato che potrà esibire a qualsiasi altro futuro controllo evitando l'assedio degli ispettori e l'antipatica occupazione dell'imbarcazione.

E, poi, se vogliamo accelerare lo smaltimento di stock usato potremmo pensare a una proposta di riduzione del redditometro in funzione dell'anzianità: è vero che i costi di gestione sono gli stessi, ma certamente le barche più vecchie offrirebbero un maggior lavoro di refitting con ricaduta positiva sull'occupazione e magari anche un processo di riqualificazione porterebbe a nuova vita il prodotto stesso. Per di più potrebbe far avvicinare alla nautica un gruppo di simpatizzanti che certamente con il tempo diventerebbero appassionati e quella barca dalle linee vecchie e dagli impianti preistorici sarebbe sostituita con una più nuova, se non nuovissima, nel giro di poco tempo.

Il mio sogno è che qualcosa si muova, non spero nella bacchetta magica di nessuno ma se almeno s'iniziasse a ragionare, a confrontarsi, ad aprire un dibattito sulle pagine della sua rivista, vedrei già il mio scopo raggiunto.

Maurizio Granai
(titolare di Granai Prestige Yachting)

«Il mercato è cambiato, la crisi lo ha trasformato. Dobbiamo essere più realisti e darci regole nuove. Dobbiamo rifuggire dai comportamenti scorretti ed essere più solidali tra aziende sane».

Ho scelto tra le tante lettere quella di Franco Mangini e di Maurizio Granai che, seppur diverse tra loro, rappresentano la profonda dedizione di chi lavora onestamente nella nautica da diporto da una vita. Sono d'accordo al 100% con tutti e due, entrambi sollecitano più chiarezza, più etica, più onestà, più professionalità. Alle questioni tecniche di Granai risponderanno i nostri esperti fiscalisti dello studio tributario internazionale Deure di Milano e Roma sul prossimo numero. Al quesito di Mangini posso solo rispondere che la legge italiana consente questo comportamento, a mio avviso scandaloso, con concordati al 18/20%. Immagino che lui si riferisca a un caso di vera e propria truffa su cui la magistratura farebbe bene a indagare. Tuttavia l'associazione di categoria potrebbe, per esempio, estendere il vincolo di anzianità a partecipare al Salone nautico di Genova a questo tipo di aziende non prima di cinque anni. Se non altro questi cantieri, invece di avere un vantaggio competitivo dalla presenza alla Fiera di Genova, dovranno faticare un po' di più per stare sul mercato. Il tutto a salvaguardia dei consumatori. È dimostrato che queste aziende così propense ai concordati nel giro di pochi anni si trovano nella stessa situazione di difficoltà per cause endogene e non per fattori esterni dovuti al mercato. So bene che questa mia idea farà perdere un po' di pubblicità alla mia rivista, ma io offro questo sacrificio al tema di un comportamento etico e rispettoso del lavoro di ciascuno. Spero di essere sostenuto su questo argomento dalle aziende sane e farò in modo che questa differenza sia sempre più marcata. Su questo punto sono pronto a un confronto e invito tutti a dire la loro.

Franco Michienzi