

# Il fisco frena l'acquisto della barca in leasing

Antognoli (Concredito): il cambio di indicatori delle Entrate darebbe una spinta al mercato interno

► VIAREGGIO

Il fatturato della nautica italiana sta ricominciando a crescere. Dopo sette anni di negatività i produttori di imbarcazioni, accessori, motori e cantieri di refitting, vedono la ripresa. Hanno registrato un +10% di ricavi nell'anno nautico 2014-2015 e prevedono un altro +10% nell'anno solare 2015 le prospettive sono finalmente tornate positive. Dopo un lungo periodo in cui l'export è cresciuto fino a coprire il 93% della produzione cantieristica, ai saloni di Cannes e Montecarlo ha cominciato a riaffacciarsi il cliente italiano. Una tendenza che fa sperare quanti hanno esposto al Salone di Genova.

**Leasing nautico e fisco.** A dare soddisfazione al comparto anche il via libera al nuovo codice della nautica e la crescita del leasing nautico. Su questo versante, sottolinea Gianfranco Antognoli, dello studio professionale Concredito, un tas-

sello va ancora messo regime. «Una datata nota dell'agenzia delle Entrate - spiega Antognoli - mette potenzialmente nel mirino l'utilizzo di garanzie personali e reali nei contratti di leasing per banche. Eppure, escludere dagli indicatori di anomalia del fisco quelle garanzie, potrebbe favorire un maggior utilizzo del leasing nautico e dare una spinta decisiva al mercato interno. Il dialogo tra i vari soggetti interessati - comprese le Entrate - è aperto. Ma bisognerebbe decidere in fretta».

**Il distretto di Viareggio.** Dopo il salone di Genova, che ha visto mille barche sotto i riflettori la metà delle quali dei cantieri viareggini, è il momento delle analisi per valutare la situazione del nostro Distretto Nautico e delle sue effettive possibilità di tenuta per l'economia e l'occupazione indotte. «Volendo fare esercizio di sintesi - prosegue Antognoli - potremmo dire che il comparto attra-



Michele e Gianfranco Antognoli di Concredito

versa un momento di maggiore consapevolezza. Questo significa che i cantieri costruttori di imbarcazioni e navi e i dealers italiani di cantieri italiani, di cantieri locali o esteri sono ormai consapevoli che il periodo della crescita della nautica esponenziale è tramontato, che scenari di capacità di vendita illimitata e progetti di investimenti faraonici non sono più attuabili e neppure ipotiz-

zabili. Sono anche modificati i parametri per la valutazione di un costruttore/dealer da parte dei possibili clienti: non più la penetrazione di mercato, il numero di pezzi prodotti, ma il rapporto qualità prezzo, le scelte tecnologiche, l'innovazione vera in dotazioni e materiali che incrementino effettivamente il valore del prodotto finale. Anche il possibile armatore è divenuto più consapevo-

le: sa di poter pretendere di più, ma anche che il cantiere/dealer giusto non è solo quello che ti concede tutto, ma quello che ti promette una barca e te la consegna davvero, e che soprattutto può darti un prodotto e un'assistenza che duri nel tempo. Il cliente attuale è tornato a valutare l'acquisto con l'ottica dell'investimento nel medio periodo e non solo con la prospettiva di cambiare la barca dopo due anni, e pertanto presta più attenzione alla qualità complessiva dell'offerta».

**Credito e barche.** Anche nel settore delle costruzioni navali nonché della finanza/credito finalizzato le parole chiave sono ancora oggi qualità e professionalità. «Tutto questo - rimarca l'esperto - si collega anche al leasing nautico, perché il cliente ha capito che può ottenere un leasing che abbia una relazione con il suo reddito e con le sue effettive capacità economiche, perché per i

miracoli non c'è più spazio. Quindi le Società di leasing si trovano con una richiesta minore in termini di numero, ma che ha più probabilità di concretizzarsi in un leasing di medio periodo con risultati soddisfacenti per tutti (e come noto con Iva agevolata). Anche gli operatori del leasing sono più consapevoli e quindi l'analisi delle operazioni, sia da un punto di vista tecnico che di analisi del rischio e dei rischi operativi è sempre più attenta, e il filtro maggiore. Nel settore delle imbarcazioni da diporto, sia a motore che a vela, il leasing nautico costituisce ancora un fondamentale supporto alla vendita. Lo testimonia la crescente collaborazione tra Ucina e Assilea anche per esplorare nuove soluzioni in grado di ridurre il rischio di "operazioni fraudolente" che hanno non poco danneggiato negli ultimi anni l'immagine degli operatori della nautica».

**Sulla banchina Natino finita nel mirino dell'inchiesta della procura per anni hanno stazionato le imbarcazioni più prestigiose**

di **Donatella Francesconi**  
VIAREGGIO

Era il 1992 quando Milziade Caprili, deputato di Rifondazione comunista, in un'interrogazione al ministro della Marina mercantile chiedeva di «sapere quali banchine del porto di Viareggio risultino affidate in concessione e a quali soggetti e per svolgere quale tipo di attività; se risulti che alcune banchine siano state occupate abusivamente e, nel caso, per quali motivi non si è ritenuto di assumere iniziative per ristabilire la legalità. E se vi sia una qualche informazione relativamente alle tariffe che i concessionari fanno pagare per i servizi che offrono».

Vent'anni dopo, da consigliere comunale a Viareggio, Caprili insiste: «Più volte ho sollevato il problema delle banchine. E ho sempre avuto risposte elusive. Non ci vorrebbe molto per appurare se chi prende i soldi per il posizionamento delle barche abbia i titoli per farlo».

Non ci voleva molto. Solo quella «indagine approfondita dei carabinieri "sul campo"», come scrive il gip Alessandro Dal Torrione nel dicembre 2013 autorizzando l'arresto dell'allora nostromo del porto Stefano La Rosa. Un'indagine che ha mostrato - è ancora il giudice per le indagini preliminari ad argomentare - «la singolarissima se non unica circostanza, mai verificata negli ultimi anni almeno in questo circondario» dell'«emersione dei malumori dell'utenza». E, soprattutto è l'indagine - affidata dal sostituto procuratore (oggi facente funzioni di Procuratore capo) Fabio Origlio ai



Giuseppe Mazzella con la sua pilotina ed il Main, lo yacht targato Armani (foto d'archivio)

## Mazzette per gli ormeggi pilota del porto a giudizio

Dopo la condanna dell'ex nostromo e il patteggiamento di altri due imputati torna in aula il processo al "pratico" accusato di concorso in corruzione



Il pm Fabio Origlio

carabinieri del Nucleo investigativo di Lucca - che «ha indotto alcuni dei corrotti a confessare spontaneamente le condotte illecite, prima davanti alla polizia giudiziaria e poi davanti al pubblico ministero».

Ad ex nostromo condannato

### LE CIFRE

#### Fino a duemila euro al giorno per un posto

Da trenta fino a duemila euro al giorno per un posto barca ormeggiato su una banchina pubblica per il cui utilizzo si sarebbe dovute pagare in realtà solo le utenze, per lo più spesso in efficaci alle esigenze delle imbarcazioni più grandi. Sono le cifre che rimbalzano nelle

pagine della inchiesta dei carabinieri che sul campo ha raccolto talmente tante testimonianze da far sottolineare al Gip Alessandro Dal Torrione «gli apporti documentali e dichiarativi dotati di estrema forza e valenza probatoria». (d.f.)

a tre anni in primo grado, oggi in aula torna il processo a Giuseppe Mazzella, pratico del porto, a fare entrate e uscire yacht e barche a vela, con gestione delle colonnine sulla banchina Natino prima che la

stessa fosse assegnata alla marineria viareggina. Su quella banchina, per anni, hanno ormeggiato le imbarcazioni più prestigiose. E anche quella banchina è stata al centro di quello che l'ordinanza del Gip descrive come un «vero e pro-

prio sistema corrottivo di natura abituale nella gestione di talune delle banchine del porto di Viareggio, in particolare quelle "libere", in parte destinate all'uso gratuito per "lavori", tramite rilascio dietro compenso di autorizzazioni (poi nullaosta) contrarie alle norme regolamentari vigenti».

Sulla Natino trovava ormeggio, tra gli altri, il Main, maxi yacht dello stilista Giorgio Armani. Il cui comandante - così le testimonianze raccolte dai carabinieri - «si lamentò del pessimo servizio di fornitura dell'energia elettrica. Ciò che maggiormente risultava indigesto è che, a quel prezzo, facendo chiaro riferimento all'esoso prezzo di ormeggio di quella banchina, il servizio di fornitura di energia sarebbe

dovuto essere quanto meno adeguato».

Dalle indagini emergerebbe che anche Mazzella, come altri concessionari di colonnine su altre banchine pubbliche, pagasse all'allora nostromo un fisso mensile di 500 euro. Ma lo stesso Mazzella avrebbe chiesto - così l'accusa - «non meno di trecento euro al giorno, consumi inclusi». Il Gip riporta così una delle testimonianze: «In altre parole gli utenti pagavano l'ormeggio, nonostante su quell'area non si dovesse».

Accadeva sulla Natino, come sulla Bori (ma non per tutti, visto che gli imprenditori Giovanni De Maria ed Ettore Cammarata, indicati dai carabinieri come «appartenenti al clan dei Corsoti di Cosa Nostra, niente ebbero a pagare), sulla Pasquiniucci, su parte della Ceina, sull'angolo del cantiere CodecasaDue, tutte banchine pubbliche e gratuite. E c'è voluta l'inchiesta per arrivare al regolamento per le banchine ai lavori entrato in vigore il 7 settembre 2013, tre mesi prima dell'arresto di Stefano La Rosa.

Prima di allora nessuno - né il Comune che rilasciava le concessioni ed aveva personale addetto, né la Capitaneria - si era mai accorto di niente. O forse no. Visto che nel 2008 l'allora comandante della Capitaneria, Fabrizio Ratto Vaquer, così rispondeva al Tirreno che chiedeva se fosse vero o meno che non pagare accosto e servizi tra le banchine potesse «innervosire» questo o quello: «Raccogliamo anche noi dubbi, perplessità, domande in questo senso. Ma se poi qualcuno subisce danneggiamenti, minacce, intimidazioni, questi fatti non si traducono in una denuncia».

Oggi il sistema corrottivo del porto di Viareggio torna in aula. Due degli imputati - Simone Calegari e Marco Marchi, testimoni agli inquirenti di tutti i particolari del sistema che portava nelle tasche di La Rosa dai venti ai venticinquemila euro l'anno (un vero e proprio secondo stipendio) - hanno patteggiato un anno. Giuseppe Mazzella ha invece deciso di affrontare il processo. Deve rispondere di concorso in corruzione.

REPRODUZIONE RISERVATA

### NAUTICA

## Il fisco frena l'acquisto della barca in leasing

Antognoli (Concredito): il cambio di indicatori delle Entrate darebbe una spinta al mercato interno

VIAREGGIO

Il fatturato della nautica italiana sta ricominciando a crescere. Dopo sette anni di negatività i produttori di imbarcazioni, accessori, motori e cantieri di refitting, vedono la ripresa. Hanno registrato un +10% di ricavi nell'anno nautico 2014-2015 e prevedono un altro +10% nell'anno solare 2015 le prospettive sono finalmente tornate positive. Dopo un lungo periodo in cui l'export è cresciuto fino a coprire il 93% della produzione cantieristica, ai saloni di Cannes e Montecarlo ha cominciato a riaffacciarsi il cliente italiano. Una tendenza che fa sperare quanti hanno esposto al Salone di Genova.

**Leasing nautico e fisco.** A dare soddisfazione al comparto anche il via libera al nuovo codice della nautica e la crescita del leasing nautico. Su questo versante, sottolinea Gianfranco Antognoli, dello studio professionale Concredito, un tas-

sello va ancora messo regime. «Una datata nota dell'agenzia delle Entrate - spiega Antognoli - mette potenzialmente nel mirino l'utilizzo di garanzie personali e reali nei contratti di leasing per banche. Eppure, escludere dagli indicatori di anomalia del fisco quelle garanzie, potrebbe favorire un maggior utilizzo del leasing nautico e dare una spinta decisiva al mercato interno. Il dialogo tra i vari soggetti interessati - comprese le Entrate - è aperto. Ma bisognerebbe decidere in fretta».

**Il distretto di Viareggio.** Dopo il salone di Genova, che ha visto mille barche sotto i riflettori la metà delle quali dei cantieri viareggini, è il momento delle analisi per valutare la situazione del nostro Distretto Nautico e delle sue effettive possibilità di tenuta per l'economia e l'occupazione indotte. «Volendo fare esercizio di sintesi - prosegue Antognoli - potremmo dire che il comparto attra-



Michele e Gianfranco Antognoli di Concredito

verso un momento di maggiore consapevolezza. Questo significa che i cantieri costruttori di imbarcazioni e navi e i dealers italiani di cantieri italiani, di cantieri locali o esteri sono ormai consapevoli che il periodo della crescita della nautica esponenziale è tramontato, che scenari di capacità di vendita illimitata e progetti di investimenti faraonici non sono più attuabili e neppure ipotiz-

zabili. Sono anche modificati i parametri per la valutazione di un costruttore/dealer da parte dei possibili clienti: non più la penetrazione di mercato, il numero di pezzi prodotti, ma il rapporto qualità prezzo, le scelte tecnologiche, l'innovazione vera in dotazioni e materiali che incrementano effettivamente il valore del prodotto finale. Anche il possibile amatore è divenuto più consapevo-

le: sa di poter pretendere di più, ma anche che il cantiere/dealer giusto non è solo quello che ti concede tutto, ma quello che ti promette una barca e te la consegna davvero, e che soprattutto può darti un prodotto e un'assistenza che duri nel tempo. Il cliente attuale è tornato a valutare l'acquisto con l'ottica dell'investimento nel medio periodo e non solo con la prospettiva di cambiare la barca dopo due anni, e pertanto presta più attenzione alla qualità complessiva dell'offerta».

**Credito e barche.** Anche nel settore delle costruzioni navali nonché della finanza/credito finalizzato le parole chiave sono ancora oggi qualità e professionalità. «Tutto questo - rimarca l'esperto - si collega anche al leasing nautico, perché il cliente ha capito che può ottenere un leasing che abbia una relazione con il suo reddito e con le sue effettive capacità economiche, perché per i

miracoli non c'è più spazio. Quindi le Società di leasing si trovano con una richiesta minore in termini di numero, ma che ha più probabilità di concretizzarsi in un leasing di medio periodo con risultati soddisfacenti per tutti (e come noto con Iva agevolata). Anche gli operatori del leasing sono più consapevoli e quindi l'analisi delle operazioni, sia da un punto di vista tecnico che di analisi del rischio e dei rischi operativi è sempre più attenta, e il filtro maggiore. Nel settore delle imbarcazioni da diporto, sia a motore che a vela, il leasing nautico costituisce ancora un fondamentale supporto alla vendita. Lo testimonia la crescente collaborazione tra Uccina e Assilea anche per esplorare nuove soluzioni in grado di ridurre il rischio di «operazioni fraudolente» che hanno non poco danneggiato negli ultimi anni l'immagine degli operatori della nautica».

REPRODUZIONE RISERVATA