

STUDI & CARRIERE

Il Coronavirus ha colpito il comparto, ma più che il virus il vero nemico è la tassazione

Nautica, Covid-19 e imposte stringono il collo al settore

Pagine a cura

DI ANTONIO RANALLI

Nautica, un settore strategico per l'Italia. L'industria marittima, nonostante le complicate condizioni operative legate al Coronavirus e alla relativa recessione economica, sta tenendo duro ed è pronta ad affrontare le sfide del futuro.

Secondo il *Safety & Shipping Review 2020* di Allianz Global Corporate & Specialty SE (Agcs), le grandi perdite nel trasporto marittimo hanno raggiunto il minimo

storico, con un calo di oltre il 20% rispetto all'anno precedente. L'industria si prepara a operare in un contesto diverso e incerto a causa della pandemia. Lo studio annuale di Agcs analizza le perdite nel trasporto marittimo per oltre 100 tonnellate lorde (GT) e identifica anche le dieci sfide poste dalla crisi del coronavirus che potrebbero avere un forte impatto sulla sicurezza e sulla gestione del rischio.

Quali sono gli scenari per un settore, quello dell'industria nautica da diporto, che contribuisce al 2% del pil nazionale? «Acque agitate nel settore della nautica da diporto che, con il suo indotto, determina un giro d'affari complessivo di circa 40 miliardi di euro per il sistema paese», esordisce **Daide Magnolia**, partner di **Lca Studio Legale**, «Il lockdown ha inferto un duro colpo alle aziende attive nel mercato del charter di yacht e di mega yacht. Il noleggio di imbarcazioni con equipaggio, che in Italia conta circa 6 mila imprese, ha avuto un'iniziale contrazione, rispetto all'anno precedente, che si stima nell'ordine dell'80%. In controtendenza, invece, la

cantieristica (fra tutti Azimut e Sanlorenzo Yachts)

che, grazie soprattutto alle commesse provenienti dall'estero, non sembra aver registrato particolari contrazioni. I provvedimenti emessi all'indomani della ripartenza, anziché produrre una spinta positiva, rischiano piuttosto di affondare un comparto già in precarie condizioni per effetto della brusca frenata del turismo straniero (che si spera possa essere compensata da quello domestico). Ci si riferisce, in particolare, al recente intervento sull'Iva, all'aumento retroattivo dei canoni demaniali e alle linee guida pubblicate dal Mit.

Per i contratti di locazione, noleggio, e altri accordi di breve durata (i.e. non superiori a 90 giorni) l'Agenzia delle Entrate, dimenticandosi inespugnabilmente del leasing nautico, ha individuato con un provvedimento del 15 giugno 2020 i mezzi di prova idonei a comprovare l'effettivo utilizzo dell'imbarcazione al di fuori delle acque territoriali dell'Unione europea, ai fini della determinazione della parte di corrispettivo da assoggettare ad aliquota Iva del 22%. Questo intervento pone certamente le nostre aziende in una situazione di svantaggio concorrenziale rispetto a Francia e Croazia (che hanno una aliquota Iva del 10%) e alla Grecia (che non applica alcuna Iva).

Per quanto riguarda l'aumento retroattivo dei canoni demaniali, la Ragioneria generale, nonostante la recentissima pronuncia del Tar della Sardegna (numero 382 del 06 luglio 2020) abbia ribadito che questi aumenti non possono «essere applicati retroattivamente ai rapporti allora in essere», ha rilasciato parere negativo sull'emendamento proposto al Decreto Rilancio che avrebbe potuto mettere la

parola fine alla querelle in essere con i principali porti turistici fin dal 2007».

Per **Enrico Vergani**, of counsel e leader del Focus team shipping and transport di **BonelliErede** «è indubbio che il turismo sia stato uno dei settori più toccati dalla crisi conseguente alla diffusione della pandemia da Covid-19, con effetti che

per determinati segmenti paiono essere tali da modificare il quadro economico e, di riflesso, normativo, di riferimento. Al contempo, il settore della nautica da diporto e della cantieristica, che in Italia costituiscono una parte importante e qualificante dell'offerta turistica, stanno dimostrando una resilienza e vivacità incoraggiante e nuove opportunità di business anche per i professionisti legali che si confrontano con le nuove

sfide poste dal settore.

Trascorso e archiviato il periodo delle dichiarazioni di forza maggiore», spiega Vergani, «i cantieri navali, sia per le nuove costruzioni che nel refitting, hanno ripreso l'attività a pieno regime, mostrando nei confronti della propria clientela (costituita in gran parte da repeaters) - e spesso allo stesso modo ricevendo - flessibilità nell'approccio, nell'intento di portare a compimento un progetto comune, mentre sta mostrando una grande crescita il mercato del chartering, coniugando alla necessità del distanziamento sociale una vacanza indimenticabile e in piena libertà dopo il lungo periodo di lockdown.

A livello di Unione euro-



Marco Cottone



Nunzio Bevilacqua



pea, il 13 maggio la Commissione ha presentato il Pacchetto Turismo, che mira a sostenere il settore, e il 19 giugno il Parlamento Europeo in sessione plenaria ha approvato una risoluzione sui trasporti e il turismo, ribadendo l'urgente necessità di un sostegno a medio e lungo termine per entrambi i settori, nonché una linea dedicata al turismo sostenibile nel bilancio a lungo termine dell'Ue per il periodo 2021-2027, in cui certamente la nautica da diporto, come espressione di un'eccellenza del territorio, potrà trovare spazio,

anche nell'ambito della pianificazione e gestione degli Spazi Marittimi (Psm) che, sempre a livello di Unione Europea, costituisce un progetto stimolante e di ampio respiro.

In ultimo, un rilievo sul regime delle concessioni alla luce del nuovo testo dell'art. 182 dl Rilancio, convertito in legge 77/2020 in cui si impedisce alle amministrazioni - apparentemente senza un termine finale di tale regime di so-

spensione - di avviare o proseguire le procedure per la devoluzione delle opere non amovibili, per il rilascio o per l'assegnazione della concessione. Anche le procedure amministrative conseguenti all'annullamento della concessione sarebbero travolte dal blocco legislativo, posto che il testo contempla solo i casi di revoca o decadenza, ma non l'annullamento. La norma

potrebbe essere esposta a sanzioni da parte della Ue a ragione del contrasto alla normativa sulla concorrenza (cd. Direttiva «Bolkestein»); probabilmente un approccio condiviso a livello sovranazionale, volto a evidenziare differenze e peculiarità del nostro territorio e delle attività della filiera del «turismo del mare» che, oggettivamente, ci sono, avrebbe forse costituito un approccio più lungimirante».

Per **Francesco Sciaudone**, managing partner di **Grimaldi Studio Legale**, «è ormai evidente che l'Italia è tra i

paesi più colpiti dagli effetti dal Covid-19i per le difficili condizioni economiche in cui versa il Paese ma anche per i riflessi su ambiti cruciali dell'economia italiana quali quello del turismo e del lusso cui si associano inevitabilmente le sorti dell'industria nautica. Rispetto ad un settore importante per l'intera economia europea qual è quello della c.d. «blue economy», in cui l'Italia, secondo il 2020 *Blue Economy Report* pubblicato l'11 giugno dalla Commissione Europea, si assesta

tra i primi cinque paesi europei che vi contribuiscono maggiormente, ci si aspetta un'attenzione specifica nell'ambito di politiche di rilancio e crescita.

Il Cura Italia ha cercato di dare respiro al settore con una serie di misure quali, per esempio, la non applicazione della tassa d'ancoraggio, la sospensione dei canoni relativi alle operazioni portuali e dei canoni di concessione di aree e banchine portuali. Misure di riparo che certo non hanno avuto l'intento di guardare al «dopo».

I decreti rilancio e semplificazioni, non sembrano aver soddisfatto appieno gli operatori che, oltre a dover affrontare le nuove onerose regole di fruizione dei servizi prestati dettati dall'emergenza sanitaria, invocano una maggiore attenzione su temi non strettamente conseguenti alla crisi post-pandemica ma che rappresentano ostacoli ad una crescita pienamente concorrenziale. Mi riferisco, ad esempio, al contenzioso sull'aumento retroattivo dei canoni demaniali o alla questione del calcolo dell'imponibile Iva in materia di no-

leggio e locazione di unità da diporto che con la recente posizione dell'Agenzia delle Entrate ha determinato un incremento dell'aliquota considerevole specie se a confronto con quello applicato da altri paesi europei. In un settore come quello nautico concepire le misure in un'ottica nazionale, senza valutarne gli effetti pro/anti competitivi in una logica globale costituisce un errore.

I problemi che emergono devono essere affrontati dalle istituzioni italiane in un'ottica non solo interna ma tenendo presente che quello che oggi si sceglie di non fare a favore degli

operatori nazionali li inde-

bolisce sotto il profilo della capacità competitiva a livello internazionale. Il rischio è, infatti, che determinate attività non siano più convenienti in Italia e, di con-

seguenza, gli operatori si spostino in altri Stati, con ingente danno all'economia interna, mentre gli operatori italiani che decidono di restare in Italia si trovino comunque svantaggiati nel confronto con gli altri operatori perché altri Stati Europei, per esempio, hanno sfruttato meglio le opportunità di introdurre deroghe normative o le risorse economiche disponibili. Lo spunto di riflessione per le istituzioni (italiane ed europee) e gli operatori del settore è la necessità, in questa fase di ripresa e reinvenzione delle attività, di non perdere di vista il valore del mercato e della concorrenza».

E poi c'è anche il settore sportivo. «Esiste anche, conosciuta essenzialmente dagli addetti ai lavori, una presenza qualificatissima che solo talvolta è (poco) più che artigianale, ed è attiva nel settore delle imbarcazioni per la vela sportiva», afferma **Giuseppe La Scala**, senior partner di **La Scala Società tra Avvocati**, «si tratta delle barche più piccole, le «derive» che costano da qualche migliaio a qualche decina di migliaia di euro, e sulle quali equipaggi ridotti (singoli e doppi, perlopiù) partecipano alle regate più diffuse e frequentate: quelle delle «classi» (i vari tipi di imbarcazione) attualmente olimpiche e quelle delle altre molte classi che - con o senza un passato olimpico - preparano i giovani o coinvolgono i meno giovani nell'agonismo velico. Si tratta di una tradizione ormai secolare, che ha visto gli italiani costruire sempre imbarcazioni, attrezzature, di co-

perta e vele di alta qualità, esportate in tutto il globo e di grande reputazione.

Certamente la polverizzazione del settore e il suo scarsissimo peso politico hanno sempre più pena-

lizzato negli anni questa nicchia, mai difesa neppure quando sarebbe stato non solo possibile, ma doveroso. Basti pensare all'esclusione - mai troppo rimpianta - della Star dalle Olimpiadi, Classe regina per decenni dei Giochi, nella quale gli italiani vantano i due cantieri leader nella fabbricazione degli scafi e il più rinomato costruttore di alberi al mondo. Recentemente, tuttavia gli italiani hanno dimostrato capacità di fare «sistema» e alcuni di loro si sono consorziati per contestare a *World Sailing* (la Federazione Internazionale che governa la vela mondiale) di essere stata acquiescente di fronte alla crescente monolizza-

zione della costruzione delle imbarcazioni nelle classi scelte per la disputa delle medaglie olimpiche. E così è stata aperta - con la «regia» degli avvocati di La Scala - la procedura avanti l'Antitrust della Commissione europea che ha indotto *World Sailing* a mettere in discussione le privative industriali finora supinamente tollerate.

Morale della favola: il Laser - la classe più diffusa al mondo e oggetto sinora di una privativa ferrea - è stata confermata come classe olimpica solo dopo un «trial» con altri modelli simili e a condizione di aprirne la produzione a tutti i cantieri in grado di garantirne la qualità costruttiva. E così delle sette licenze ora finalmente assegnate in tutto il mondo, ben due sono tricolori: quella di Nautivela (già leader nella costruzione dei 470) e quella di Devoti Sailing, impresa polacca ma di proprietà e «cultura» italiana (quella della medaglia

olimpica Luca Devoti, uno degli imprenditori più lungimiranti del settore, leader nella produzione mondiale dei Finn, ora candidato a un ruolo di punta nella dirigenza di WS). Un riconoscimento significativo, che «apre» al nostro Paese un mercato certamente non miliardario, ma importante per la nostra immagine internazionale nel settore. Un riconoscimento ottenuto però senza alcun aiuto della nostra politica e della nostra pubblica

amministrazione, che troppo spesso, anche nella nautica, non riescono a riconoscere e tutelare le piccole «grandi» eccellenze italiane».

E poi c'è il confronto quotidiano con le politiche ambientali. «Non sorprende se anche il settore della nautica da diporto sia interessato dal Green New Deal», spiega **Enrico Napoletano**, Founder & name partner dello studio legale **Napoletano Ficco & Partners - Avvocati Penalisti**, «la nautica italiana, in particolare quella da diporto, è oggi uno dei settori che più investe nella sostenibilità ambientale, nella convinzione che questa possa costituire un fattore di competitività nei più importanti mercati internazionali. Nonostante si tratti di un settore dedicato alla produzione di beni di lusso, rivolto, quindi, a una fascia alta di mercato, si rileva una tendenza crescente a introdurre innovazioni tecnologiche finalizzate alla riduzione dei consumi energetici e del carico ambientale: motori ibridi, impianti a energia solare, depuratori, silenziatori e filtri antiparticolato per ridurre le emissioni, materiali più leggeri, meno inquinanti e recuperabili e processi di dematerializzazione dei materiali (ad es. gli arredi).

Esempio virtuoso di questo cambio di rotta green è l'imbarcazione a vela da diporto (V50.02 Hybrid) della Vismara Marine di Viareggio, improntata ai più elevati standard ecologici, già premiata dell'annata di classe addizionale Green Star Plus Platinum. Il progetto presenta innovazioni che coniugano tecnologie e impatto ambientale: un sistema di propulsione ibrido (diesel-elettrico) che consente di accedere a zone marine protette, non producendo inquinamento acustico e ambientale».

L'emergenza sanitaria conseguente può anche rappresentare un'occasione per sviluppare nuovi modelli e opportunità di business. «In tale ambito si segnala la recente adesione di Assoport alla dichiarazione congiunta rilasciata da parte dei maggiori porti internazionali che ha l'obiettivo di condividere e sviluppare nuovi modelli

di gestione portuale e garantire la celerità nelle operazioni di approdo delle navi e di movimentazione delle merci mediante lo scambio di buone pratiche per far fronte alla pandemia in atto», afferma **Marco Cotonone** di **Legance - Avvocati Associati**, «anche nel settore nautico si registra una interessante tendenza da parte dei cantieri italiani a rivedere e sviluppare il design e le tecnologie delle proprie unità da diporto per avvicinare l'offerta alle attuali esigenze del mercato e al rispetto delle nuove norme in tema di prevenzione della pandemia».

Si pensi alle linee guida pubblicate dal Ministero dei trasporti che individuano 13 regole da rispettare per l'utilizzo responsabile delle unità da diporto in tempi di pandemia e che rappresentano senz'altro un modo nuovo di vivere il mondo dello yachting. Analogamente, sia nel settore mercantile nazionale, con l'importante proroga concessa in sede comunitaria del regime italiano a favore del Registro Internazionale, sia in quello delle crociere, che vede l'Italia ricoprire

da sempre un ruolo di primario attore nel Mediterraneo, si stanno adottando nuovi protocolli di sicurezza e di gestione del traffico che coinvolgono tutta la filiera degli operatori coinvolti. In questo scenario in continua evoluzione, un ruolo principale è sicuramente svolto dai consulenti, legali e non, chiamati ad individuare i migliori strumenti per garantire una efficace compliance tra i nuovi modelli di business e il complesso quadro normativo applicabile ai diversi livelli ordinamentali.

Chi invece contesta l'approccio da «bancomat», che il settore della nautica ha avuto in questi anni agli occhi dei vari governi, è **Nunzio Bevilacqua** giurista d'impresa ed esperto economico internazionale «Parlerei più di problemi al plurale: come continuare ad avere un'intima, quanto «ossidata», convinzione politica «multipartisan» che il settore navale sia un bancomat da cui attingere senza misura. C'è un «pregiudizio fiscale a monte» secondo cui il bene nautico di ampio valore sia in qualche modo sospetto in sé, così come la piccola nautica sia un bene quasi voluttuario; insomma, una forte pressione fiscale e l'applicazione di presunzioni a volte prive di «ancoraggio»

con la realtà sarebbero, secondo costoro, "moralmente giusta". Secondo Bevilacqua, invece, «la nautica è un "millefoglie di ricchezza" che si poggia su molteplici filiere interdipendenti, e ricadute territoriali ad ampio spettro merceologico, ultimo ausilio per il commercio di prossimità, nelle aree marittime, dopo la desertificazione di molteplici attività a seguito dello smart working post-Covid; la concorrenza fiscale con altri Paesi europei è una facoltà legittima che noi non sappiamo o, forse più colpevolmente, non vogliamo attuare, privando non solo il nostro Paese di ricchezza d'importazione ma dando vita inoltre alla fuga del nostro "patrimonio nautico nazionale" avente una mobilità extra-territoriale, ricorderei del tutto legittima, seconda solo a quella finanziaria». «Se dovessi scommettere su di uno Stato, finora probabilmente sottovalutato», conclude il legale, «che potrebbe rappresentare molto sia in termini di infrastrutture di settore, che per la nautica di medio-alto livello, complice le molte marine che vedranno la luce nei prossimi anni, direi sicuramente il Brasile»

© Riproduzione riservata

Supplemento a cura di
ROBERTO MILIACCA
rmiliacca@italiaoggi.it
e **GIANNI MACHEDA**
gmacheda@italiaoggi.it



Enrico Vergani



Francesco Sciaudone



Giuseppe La Scala



Davide Magnolia



Enrico Napoletano

Il governo nel decreto Agosto

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

prevede aiuti per 131,4 mln