

# SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

## Il “piombo nelle scarpe” della nautica italiana: l’analisi dell’armatore Andrea Agostinone al Forum di SUPER YACHT 24

Nicola Capuzzo · Wednesday, February 18th, 2026

**Sanremo (Imperia)** – In occasione dell’8° Forum di SUPER YACHT 24, l’intervento dell’armatore Andrea Agostinone ha delineato quella che è stato definito come un paradosso della nautica italiana, un settore dove l’eccellenza costruttiva si scontra con una giungla normativa che sposta altrove il baricentro economico del charter.

Agostinone, che vanta una lunga esperienza in ambito bancario e una profonda conoscenza tecnica del mare essendo egli stesso un comandante qualificato, è proprietario oggi di un Baglietto di 35 metri e gestisce un’altra nave da diporto di dimensioni superiori. Nonostante la sua forte convinzione che l’Italia sia leader assoluta nella produzione e nei servizi, al punto da dichiarare che per i lavori di manutenzione sceglie sempre i cantieri nazionali, che lavorano molto meglio di quelli stranieri, “io vedo l’Italia come un atleta da finale olimpica dei 100 metri, ma con mezzo chilo di piombo nelle scarpe” ha detto l’armatore. “Siamo leader del settore, però l’ambiente normativo è troppo ostile e questo sposta le barche nei Paesi vicini”. La sua barca ha base nautica a Cannes, vicino ad Antibes, scelta che definisce quasi obbligata per ragioni operative. “Mi piacerebbe moltissimo avere la barca in Italia, ma l’industria prima degli equipaggi sta tra Cannes e Antibes; se devo trovare personale con esperienza internazionale e inglese fluente è più facile trovarlo lì che in Italia” ha affermato Agostinone.

Da alcuni dati mostrati nelle slide emerge il nodo principale: l’Italia è la prima destinazione mondiale per lo yachting ma spesso non è il Paese di imbarco. Tra i fattori indicati: Iva al 22% sui charter, assenza di un modello contrattuale di trasporto (non di charter) utilizzato in Francia, normative meno flessibili e impossibilità per molti yacht commerciali di imbarcare passeggeri nei porti italiani. Risultato operativo: imbarco in Francia e navigazione verso l’Italia, con gettito fiscale, bunkeraggi e *provisioning* che restano (anche economicamente) oltreconfine.

L’armatore ospite del Forum di SUPER YACHT 24 ha portato numeri concreti per spiegare l’impatto economico di ogni charter. “Quando una barca si muove per una settimana genera 250-300mila euro di noleggio, circa 100 mila di Iva, 40mila di carburante e 75mila di servizi e il 75% dell’indotto rimane nel porto di partenza”. Questo significa che la scelta del luogo di imbarco determina dove ricadono davvero i benefici economici.

Un altro elemento di svantaggio è il regime fiscale comparato. In Francia, ha spiegato, alcune operazioni possono beneficiare di aliquote più basse o nulle a seconda della rotta, mentre il carburante può costare circa 0,90 euro al litro contro 1,80 in altri contesti. Differenze che su yacht con consumi di centinaia di litri l'ora incidono in modo determinante sui costi di gestione.

La sua esperienza personale conferma lo spostamento del mercato. “Nel 2021 facevo circa il 60% dei charter in Italia e il 40% in Francia – ha commenta l'imprenditore – l'anno scorso ne ho fatto uno in Italia e 11 in Francia, anche se poi navigavano nelle acque italiane”.

Il problema non è ovviamente la domanda del turismo: le mete italiane restano le più richieste. “Le destinazioni che vogliono tutti sono Sardegna, Capri, Ponza, Portofino ma se il quadro normativo non è competitivo l'armatore parte altrove e poi viene qui”.

Ha citato anche il modello di Malta, dove ha vissuto vent'anni e di cui è cittadino, come esempio di sistema semplice e lineare che ha attratto flotte e operatori. Il messaggio è stato diretto: “C'è un elefante nella stanza – dice Andrea Agostinone – l'ambiente italiano dovrebbe aiutare di più un'industria che è un'eccellenza assoluta, invece oggi la penalizza”.

L'analisi di Agostinone entra nel vivo confrontando la capacità di attrazione della Francia rispetto all'Italia, evidenziando come, nonostante il nostro paese sia la prima destinazione nel Mediterraneo per ore di navigazione cumulate (con una crescita del +14,7% tra il 2015 e il 2024), essa spesso non risulti come Paese di imbarco. Questo fenomeno è alimentato da vantaggi competitivi strutturali: mentre l'Italia applica un'Iva del 22% sui charter, la Francia offre condizioni molto più elastiche ed economicamente favorevoli, specialmente attraverso l'adozione del contratto di trasporto.

Un altro elemento di svantaggio per l'Italia è legato alla gestione degli equipaggi e alla disponibilità del registro commerciale. In Francia, il registro agevola la trasformazione temporanea di barche private in commerciali per l'attività di charter, un meccanismo che in Italia è molto più farraginoso. Inoltre, l'industria degli equipaggi tra Cannes e Antibes è estremamente strutturata e orientata a una clientela internazionale; Agostinone ha raccontato infatti di non aver mai avuto clienti italiani in dieci anni, ma solo americani, europei o provenienti dal Golfo, i quali richiedono personale con competenze linguistiche e attitudini che il mercato francese riesce a fornire con più facilità rispetto a quello italiano. “L'industria del charter – secondo l'armatore intervistato – si è sviluppata di più in Francia perché in realtà le barche da charter importanti stanno più in Francia”, evidenziando che se l'Italia non adotterà normative comunitarie più semplici e lineari, come fatto da Malta o dalla stessa Francia, continuerà a perdere fette di mercato vitali a favore di competitor che hanno saputo eliminare i “blocchi stradali” alla propria economia nautica.

A differenza del contratto di charter ‘standard’ (come il modello Myba), dove il cliente può decidere l'itinerario giorno per giorno, il contratto di trasporto prevede un itinerario prestabilito contrattualmente prima della vacanza, configurandosi tecnicamente come un servizio di trasporto passeggeri. Questo modello garantisce benefici fiscali importanti: l'Iva scende al 10% per il cabotaggio nazionale francese e può arrivare allo 0% se la rotta include una sosta in un porto fuori dalle acque territoriali o se la destinazione è la Corsica, dove si applica un'aliquota del 2,3%.

Oltre al risparmio sull'imposta, il contratto di trasporto francese include il costo del carburante nel prezzo del servizio, permettendo l'acquisto di carburante agevolato a circa 0,90 euro al litro contro gli 1,80 euro del prezzo standard. Per una barca che naviga per 2mila miglia in una stagione

consumando centinaia di litri l'ora, questo si traduce in un risparmio notevole che sposta l'ago della bilancia economica.

Dalla platea è intervenuto sul tema Ezio Vannucci (Moores Rowland Partners) che ha invitato a non equiparare i due contratti, specificando come “c'è un'immensa diversità tra il contratto di trasporto e il contratto di charter. Il contratto di trasporto significa che seguo un itinerario predefinito, che non posso assolutamente cambiare, aderisce alle esigenze di un cliente che vuole andare a fare una vacanza come se fosse sulla Costa Crociere. Sa che c'è un itinerario prestabilito e lo rispetta dall'inizio alla fine. Il contratto di charter, invece, mi permette di fare ciò che vuole e cambiare destinazione a ogni ora. Il mondo dello yachting è un mondo del charter. Non si può generalizzare. Il modello del contratto di trasporto – ha aggiunto Vannucci – è un modello che aderisce a delle esigenze di un cliente che vuole andare a fare una vacanza come se andasse su una nave da crociera, sa che c'è un itinerario prestabilito, gli piace quell'itinerario e lo rispetta dalla A alla Z. Oggi questo modello, purtroppo, in Italia non è ammesso, ma per un motivo molto semplice. Essendo un contratto di trasporto rientra nella categoria dei viaggi che uno fa come in crociera ed entra nella categoria del cabotaggio. Confindustria Nautica si è interrogata sulla possibilità di estendere il contratto di trasporto, ci sta ancora lavorando, ma non è la cosa più semplice. Molto spesso i vantaggi vanno a finire nelle tasche dell'utilizzatore finale e non dell'armatore. Aggiungo che l'Italia non è rimasta indietro nel mondo del charter; esistono numerosi studi che hanno confermato che nell'anno 2025 l'Italia è stata la prima nazione per numero di charter”.

L'analisi delle diapositive proiettate evidenzia come l'Italia detenga il primato assoluto come destinazione per lo yachting nel Mediterraneo, avendo accumulato il maggior numero di ore di navigazione annue con una crescita costante del +14,7% nel decennio 2015-2024. Questo successo geografico supera quello di competitor storici come la Spagna, cresciuta del +11%, e la Francia, che ha registrato un incremento più contenuto del +5,1%, sebbene mercati emergenti come la Grecia e la Croazia mostrino ritmi di sviluppo superiori, rispettivamente del +17,6% e +17%. Tuttavia, la leadership italiana è zavorrata da un quadro normativo e fiscale penalizzante, che impedisce al Paese di trasformare il transito delle imbarcazioni in ricchezza maggiore per i propri porti. I numeri mostrano infatti che, nonostante la densità di itinerari che toccano l'Italia occidentale (pari al 3% del totale navigato e a quote ben superiori se combinate con Francia e Monaco nel cluster del Mediterraneo nord-occidentale), il Paese non è quasi mai la nazione di imbarco.

Questa distorsione è causata dall'impossibilità di disporre in Italia di strumenti flessibili come l'Ecpy Transport Agreement, oltre alla presenza di un'Iva sui charter fissata al 22%, che colpisce anche gli Ultimate Beneficial Owner (Ubo). A ciò si aggiunge il fatto che la maggior parte degli yacht sotto regime Yiet (Yacht Engaged in Trade) non può effettuare imbarchi in territorio italiano e che le normative sull'ancoraggio e sui campi boe risultano meno elastiche rispetto a quelle francesi. Il risultato finale, illustrato dalle diapositive, è un sistematico spostamento delle attività verso la Francia: gli yacht scelgono i porti d'Oltralpe come base di partenza per beneficiare di un regime fiscale e contrattuale più leggero, con la conseguenza che l'Iva viene raccolta dal fisco francese e operazioni come il *provisioning* (rifornimento di cambusa) e il *bunkering* (carburante), vengono effettuate fuori dai confini italiani prima che le unità facciano rotta verso le nostre coste.

**ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24**

**SUPER YACHT 24 È ANCHE SU WHATSAPP: BASTA CLICCARE QUI PER**

---

## ISCRIVERSI AL CANALE ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI

This entry was posted on Wednesday, February 18th, 2026 at 6:22 pm and is filed under [Services](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.