

# Leasing notizie

LETTERA TRIMESTRALE  
DEL CENTRO STUDI PER IL LEASING



SPED. ABB. POSTALE GR. IV 70%

## SOMMARIO

1/2	Intervista a Beniamino Andreatta: Il leasing ha bisogno di nuovi capitali	9	Le aziende informano
3	Boom in Usa del leasing esentasse	10	Notizie dall'estero
4	Formica uno: perché non il leasing	11	Radiografia di un settore: elettronica
5/6/7/8	La locazione finanziaria in Francia	12	Come comprare un autobus a rate senza pagare interessi

Anno 1 — N. 4  
ottobre-dicembre 1981

**Intervista esclusiva al ministro del tesoro Beniamino Andreatta**

## IL LEASING HA BISOGNO DI NUOVI CAPITALI

*Allargamento della base azionaria per risolvere i problemi della raccolta delle società. Necessari requisiti minimi per operare con la locazione finanziaria.*

### Una carta da giocare

Alla fine del 1981 le 30 società di leasing aderenti all'Associazione bancaria italiana avevano stipulato contratti per circa 1800 miliardi (ved. grafico a p. 2), con un incremento del 37% rispetto all'anno precedente. L'aumento risulta però meno vistoso, di appena il 17,5%, se si confrontano i risultati delle 22 società di leasing che nel 1980 appartenevano all'Abi. La differenza si spiega quindi con l'adesione di altre otto società di leasing.

Lo sviluppo del leasing in Italia è stato nel 1981 meno tumultuoso degli anni passati, quando incrementi tra il 30 e il 40% erano la norma. I motivi sono facili da intuire: difficoltà di approvvigionamento in un momento in cui le banche registrano il fenomeno del dissaving, ovvero una pesante caduta dei depositi, e la politica creditizia diventa sempre più rigida. Inoltre l'incertezza economica, con lo spettro della recessione non incentiva gli investimenti anche se il leasing diventa proprio in momenti simili la migliore alternativa.

Le società di leasing hanno cercato di spingere la locazione con numerose convenzioni e agevolazioni riservate a piccoli e medi imprenditori. La carta che intendono giocare nel 1982 è proprio quella del leasing agevolato. Una possibilità è offerta dalla legge 675 del 1977. La Gazzetta ufficiale ha pubblicato recentemente il decreto del ministero dell'industria con le modalità e le procedure per la concessione dei contributi in conto canoni alle operazioni di locazione finanziaria poste in essere in applicazione di questa legge (la cui validità sarà prorogata al 31 dicembre 1982).

«La soluzione ai problemi di finanziamento delle società di leasing è, nel breve periodo, il ricorso al capitale di rischio, purché l'allargamento della base azionaria avvenga al di fuori del sistema bancario, altrimenti l'ampliamento degli operatori presenti sui mercati finanziari risulterebbe solo apparente» E' questa l'opinione del ministro del tesoro Beniamino Andreatta sui problemi di finanziamento delle società di leasing esaminati in un'intervista a Leasing notizie.

Ad Andreatta Leasing notizie ha chiesto quali altre forme di raccolta possono utilizzare le società di leasing; come il governo intende disciplinare il settore della locazione finanziaria e quale sviluppo può avere il leasing per gli investimenti pubblici e all'esportazione.

**D. Le più recenti leggi di finanziamento agevolato danno la possibilità di far ricorso al leasing. Si deve ritenere che il leasing diverrà un'alternativa costante ai tradizionali strumenti creditizi oppure solo contingente nell'attuale momento economico?**

R. In molti Paesi il leasing si è diffuso e sviluppato, ciò sta avvenendo anche in Italia: in primo luogo per effetto dell'integrazione dei mercati finanziari di cui costituisce testimonianza l'elevato numero di insediamenti in Italia di filiali di banche estere, cui fa riscontro quella di banche italiane all'estero. Uno degli effetti di tale integrazione è appunto la diffusione in Italia di nuovi strumenti e tecniche di finanziamento quali appunto il leasing; ma, indubbiamente, il terreno più favorevole per la diffusione di tale fenomeno è rappresentato proprio dalla presenza di limiti agli impieghi



Foto: Carlo Carino

(continua a pag. 2)

Beniamino Andreatta



bancari. Presenza che essendo ormai protratta da 8 anni, comporta l'esigenza di soddisfare la domanda di credito cui le banche non sono in grado di corrispondere.

Inoltre la stessa maggiore complessità delle strutture aziendali in cui è sempre più avvertita la presenza di gruppi, accresce la domanda di specifici servizi finanziari ed in particolare di quelli rivolti al finanziamento degli investimenti come il leasing.

Come emerge dai fattori indicati è di assoluto rilievo il carattere contingente del leasing, che tuttavia costituisce una forma di finanziamento che arricchisce la gamma degli strumenti di mercato finanziario e quindi è suscettibile di svolgere stabilmente un preciso ruolo in tale ambito.

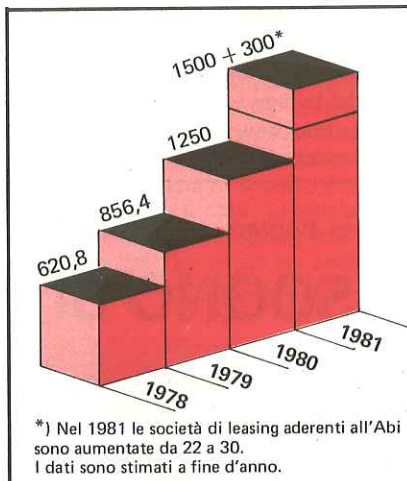
**D. Inflazione e tassi elevati creano difficoltà di finanziamento alle società di leasing sia perché non riescono a ottenere linee di credito a medio termine, sia perché quelle a breve hanno costi sempre più elevati. Come crede che le società possano risolvere i loro problemi di finanziamento?**

R. Nell'immediato con il ricorso al capitale di rischio.

Si tratta di soluzioni concretamente praticabili solo da società di rilevanti dimensioni, in grado di attirare il risparmio. Ciò tuttavia costituisce un fatto positivo perché fin quando non verranno emanate specifiche disposizioni legislative in proposito, rappresenta una sorta di barriera naturale a un eccessivo ampliamento di operatività da parte di quelle società che hanno iniziato a operare nel settore con capitali modesti e quindi senza fornire sufficienti garanzie di affidabilità. È, comunque, importante che l'allargamento della base azionaria da parte di società di leasing che ricorrono a incrementi del capitale di rischio avvenga al di fuori del sistema bancario, altrimenti l'ampliamento degli operatori presenti sui mercati monetari e finanziari, risulterebbe veramente apparente.

**D. Un canale di finanziamento alternativo al credito bancario è la raccolta diretta del risparmio (certificati mobiliari e immobiliari, fedi di investimento, azioni di risparmio e altre). Ritiene valida questa scelta e quali iniziative Lei considera necessarie per favorirla e per disciplinarla?**

R. Questo fenomeno si sta rapidamente sviluppando come fonte di finanziamento delle società in parola, anche se uno sviluppo disordinato può rappresentare un elemento di turbativa ad una ordinata evoluzione dei flussi creditizi.



Fonte: Associazione bancaria italiana

È quindi necessario introdurre forme di controllo che garantiscano la tutela del risparmiatore e la trasparenza del mercato. Per questo motivo ho chiesto alla CONSOB di avviare una indagine conoscitiva di tutto il settore del risparmio alternativo.

**D. Lo sviluppo crescente del leasing ha favorito la nascita di centinaia di società di leasing sia a livello nazionale sia a livello locale. Queste ultime hanno spesso capitali inadeguati al volume di affari. Non ritiene necessario che, a garanzia della solidità del settore, vengano introdotti requisiti minimi per operare?**

R. L'esigenza di requisiti minimi è sicuramente un fatto importante ma non il solo. Fra gli altri possiamo citare la necessità di assicurare una equilibrata struttura ed anche quella di mantenere un ragionevole rapporto di leverage.

**D. Il leasing consente investimenti rapidi e con la garanzia che vengano effettivamente realizzati. Perché non viene utilizzato di più per gli investimenti degli enti pubblici?**

R. Il leasing comporta generalmente costi più elevati del credito bancario; inoltre sebbene negli ultimi anni ci sia stato un rapido sviluppo del leasing, le sue strutture non sono ancora tali da poter soddisfare tutte le esigenze che possano manifestarsi. Ma so che le amministrazioni regionali cominciano a far ricorso a questo nuovo strumento finanziario.

**D. Il leasing all'export introdotto con la legge 227 (Ossola) non riesce a decollare. Risolti i problemi assicurativi e valutari rimangono quelli di finanziamento. Come è possibile superarli?**

R. L'attività di leasing non è regolamentata uniformemente nei vari paesi: ad esempio in Belgio oltre ad alcuni requisiti essenziali per operare, occorre una autorizzazione preventiva del ministero degli affari economici; in Francia le società sono soggette alla legge che regola le attività delle banche; in Germania e Inghilterra pur non esistendo specifiche prevenzioni di carattere stabilizzante esistono però varie norme di ordine fiscale. Tutto ciò rende molto complesso effettuare operazioni di leasing a carattere internazionale. Finora infatti tale complessità ha reso possibile effettuare solo operazioni molto grosse (big ticket leasing). Per legge è stato possibile sopportare elevati costi relativi.

Anche in questa materia si pone quindi un'esigenza di armonizzazione internazionale o, quanto meno, a livello Cee.

## OFFERTA AI LETTORI DI LEASING NOTIZIE

*Leasing Notizie* offre ai suoi lettori la possibilità di acquistare fino al 31 marzo 1982 il volume *La locazione finanziaria*, curato da Renato Clarizia e Massimo Landi e pubblicato dal Centro Studi per il Leasing, Nardini Editore, al prezzo speciale di 12 mila lire anziché 18 mila.

L'opera raccoglie in maniera sistematica la ormai ampia

e sempre crescente documentazione in materia di locazione finanziaria: legislazione statale e regionali, usi, dottrina, giurisprudenza, circolari e risoluzioni ministeriali, modulistica contrattuale. Con tale iniziativa il Centro Studi per il Leasing vuole da un lato soddisfare la legittima esigenza dell'operatore pratico a un'adeguata informazione

sull'attuale ampiezza e disciplina del fenomeno in Italia, dall'altra offrire al giurista un utile strumento di consultazione.

*Le ordinazioni vanno indirizzate a:*

**Centro Studi per il Leasing**  
Via Principessa Clotilde, 2  
00196 Roma



## BOOM IN USA DEL LEASING ESENTASSE

Grazie all'Economic Recovery Act, una legge che il presidente Ronald Reagan ha firmato lo scorso agosto, le imprese americane possono trasferire tra di loro detrazioni fiscali per rivalutazioni di impianti o per crediti d'imposta risultanti da investimenti. La nuova normativa che è retroattiva fino al 1 gennaio '81 consente alle imprese che hanno effettuato investimenti in macchinari e impianti ma con un bilancio in rosso di «vendere» le detrazioni fiscali a società con bilanci in attivo. Il sistema funziona così: l'impresa in rosso vende i beni di investimento all'impresa in attivo e li riprende in lease-back. La società acquirente ottiene i vantaggi fiscali mentre quella venditrice riceve il denaro e l'uso del bene. Grazie alla nuova legge l'attività di leasing negli Stati Uniti, pari a 30 miliardi di dollari (36 mila miliardi di lire) all'anno, potrebbe triplicarsi. Si stima che già nel 1981 il volume di beni concessi in leasing sia cresciuto di 20 miliardi di dollari (24 mila miliardi di lire). La perdita fiscale per il tesoro americano è stimata in 33,6 miliardi di dollari nei prossimi cinque anni.

Gli effetti della nuova legge arrecano vantaggi a tutti: alle imprese in crisi che ottengono nuovi incentivi per realizzare investimenti, alle imprese in forte sviluppo che non vengono penalizzate nei profitti e quindi possono destinare maggiori quote agli investimenti e, infine, alle società di leasing che possono partecipare a questo boom. Ma come operano alle società di leasing negli Stati Uniti? Leasing notizie presenta le conclusioni di una recente indagine realizzata dall'American Association of Equipment Lessors (Associazione americana delle società di leasing).

L'indagine 1981 dell'AAEL prende in esame le risposte di 224 società. Il campione abbastanza significativo rappresenta circa il 55% dell'intero fatturato delle società di leasing americane. In base alla proprietà le società di leasing censite si suddividono nel modo seguente:

	1980		1981	
	Numero	%	Numero	%
Ditte	58	26	48	23
Società o emanazione di ente pubblico	28	13	31	15
Divisioni o sussidiarie di banche	103	46	91	45
Società controllate	32	14	33	16
Atri istituti finanziari	3	1	3	1
Totale	224	100	206	100

I risultati dell'inchiesta, realizzata prima che cominciassero a operare gli effetti della legge dell'agosto scorso, dimostrano che il settore è sano e in pieno sviluppo. Non si intravedono pause nel tasso di crescita delle società di leasing, come appare evidente dalla seguente tabella:

Tipo di leasing	Inchiesta 1981		
	1979	1980	Variazione
	(in migliaia di dollari)		
Finanziamento diretto	4.656.592	5.514.344	+ 18%
Leveraged leasing	2.300.598	3.038.385	+ 32%
Operativo	1.081.088	1.661.691	+ 54%

L'inchiesta 1981 indica che i finanziamenti in corso in leasing diretto ammontano complessivamente per tutti i partecipanti a 16,5 miliardi di dollari circa. Il costo complessivo dei beni ceduti in leasing operativo ammonta a 4,8 miliardi di dollari mentre il costo originario totale del leasing leveraged, dove i partecipanti sono azionisti, è di oltre 12 miliardi di dollari.

#### Tipo di locazione

Il mix di beni dati in locazione attraverso finanziamenti diretti sembra rimasto costante negli ultimi quattro anni. Mac-

chine e attrezzature per ufficio (compreso l'EDP), beni di trasporto e impianti produttivi ammontano al 60% del totale dei beni dati in locazione. Cambiamenti significativi invece si sono verificati nel mix di operazioni effettuate con il leasing operativo. Negli ultimi due anni le macchine e le attrezzature da ufficio (compreso l'EDP) sono diminuite dal 42,6% al 32,9% delle nuove operazioni. Questo calo sembra dovuto alla diminuzione del leasing dei computers pari a circa il 7%. Queste diminuzioni sono state più che compensate dall'aumento dei mezzi di trasporto, pari a circa l'11%. I mezzi di trasporto ora costituiscono il 40% delle operazioni effettuate con il leasing operativo.

L'unico significativo cambiamento verificatosi nel mix di beni dati in locazione con il leasing leveraged è quello avvenuto negli ultimi tre anni: il leasing dei mezzi di trasporto marittimi è aumentato del 7% mentre i beni di produzione sono diminuiti dell'8%. I mezzi di trasporto su rotaia costituiscono oltre il 30% delle nuove operazioni.

#### Redditività

Malgrado i tassi di interesse americani abbiano raggiunto livelli record, il settore del leasing ha conservato i margini di profitto realizzati già nell'anno precedente. I rapporti di redditività, ricavi sul totale delle attività e sul valore netto non sono cambiati molto dall'anno precedente malgrado il prime-rate sia aumentato in media dal 12,7% al 15,2%. Ciò sembra indicare che l'industria del leasing ha capacità di adattamento alle variazioni delle condizioni economiche. Bisogna altresì notare che il totale della raccolta in percentuale delle attività complessive è rimasto immutato negli ultimi quattro anni, come si può rilevare dalla seguente tabella:

	1978	1979	1980	1981
Ricavi/attività totali	2,4%	2,1%	1,6%	1,6%
Ricavi/valore netto	15,9%	14,6%	12,9%	12,5%
Raccolta/attività	70,0%	69,0%	70,0%	69,0%
Prime-rate (media)	6,8%	9,1%	12,7%	15,2%
Spese per interessi/ricavi	37,0%	42,0%	51,0%	53,0%

Il reddito netto in rapporto al totale dei ricavi è risultato più variabile rispetto al reddito lordo, ma ciò sembra dovuto alla differenza dei soggetti partecipanti all'indagine e alle differenze pratiche fiscali piuttosto che a una tendenza delle aliquote fiscali effettive.

**Finanziamenti diretti.** Diamo qui di seguito alcuni dati significativi per ogni tipo di finanziamento. Per esempio la suddivisione della raccolta per i finanziamenti diretti nel 1980 era così composta: a breve termine (36,5%), carta commerciale (8,8%), a lungo termine (54,7%).

Il valore residuo del costo originario di operazioni realizzate con finanziamenti diretti era nel 1980 il seguente:

Macchine e attrezzature per ufficio 5,4%; Computers 5,4%; pezzi di trasporto 11,1%; macchine di costruzione 8,8%; macchine per la produzione 9,2%; attrezzature agricole 9,8%; apparecchi medicali 6,8%.

**Leasing leveraged.** Alcuni dati significativi sul tipo di operazioni effettuate con il leasing operativo (percentuali in base al valore locato):

mezzi di trasporto ferroviario 32,5%; mezzi di trasporto marittimi 14,8%; mezzi di trasporto aerei 13,8%; Computer 12,5%; altri trasporti di superficie 3,6%; industria manifatturiera 9,6%; altri 13,2%.

**Leasing operativo.** Infine le operazioni effettuate con il leasing operativo basate sui valori di costo erano così suddivise:

mezzi di trasporto 40,2%; Computers 18,7%; macchine e attrezzature d'ufficio 15%; macchine da costruzione 7,4%; macchine agricole 2,7%; attrezzature medicali 2,8%; macchinari produttivi 6,1%; macchinari non produttivi 2,8%; altri 4,3%.



## FORMICA UNO: PERCHÈ NON IL LEASING?

Il disegno di legge recentemente approvato dal consiglio dei ministri sulla rivalutazione monetaria dei cespiti delle imprese (Formica uno o Visentini bis) non contiene alcuna espressa disposizione sui criteri di rivalutazione dei cespiti che formano oggetto di contratti di locazione finanziaria.

Come è avvenuto in occasione della precedente legge (Visentini 1), ciò rischia di porre le imprese che hanno acquistato beni strumentali al termine di contratti di locazione finanziaria in una condizione più sfavorevole rispetto a quella di altri operatori che nel medesimo periodo hanno invece acquistato direttamente identici beni strumentali. Per l'imprenditore-conduttore il costo di acquisto del bene, rilevante ai fini civilistici e fiscali, è il prezzo di riscatto, che oscilla in genere tra il 5 e il 20%.

È evidente che la condizione di chi ha riscattato il bene al termine di un contratto di leasing dietro pagamento di L. 5 milioni si presenta più sfavorevole rispetto a quella di chi ha acquistato direttamente il bene per L. 100 milioni e ha accantonato al passivo nel corso degli esercizi un fondo di ammortamento pari a L. 95 milioni.

Infatti, anche se il valore residuo di L. 5 milioni risulta pari al prezzo di riscatto pagato dall'imprenditore-conduttore, la differenziazione del coefficiente di rivalutazione del costo storico rispetto a quelli previsti per il fondo di ammortamento con il metodo diretto consente una maggiore possibilità di rivalutazione per il bene acquistato direttamente rispetto a quello acquistato al termine del contratto di leasing.

Un'ulteriore discriminazione deriverebbe dalla delimitazione temporale degli esercizi di acquisizione dei beni ammessi alla rivalutazione. Per i beni che, alla chiusura dell'ultimo esercizio utile ai fini della rivalutazione (31/12/80), formavano ancora oggetto di rapporti di locazione finanziaria in corso, una rivalutazione da parte del conduttore non potrebbe ipotizzarsi, non essendo, a tale data, i beni medesimi ancora di proprietà di detto imprenditore.

Per altro è piuttosto dubbio che alla rivalutazione dei beni possa procedere la società locatrice. In occasione della legge Visentini il limite oggettivo posto all'esercizio della facoltà di rivalutazione dei cespiti (costituito dal valore effettivamente attribuibile al bene con riguardo alla sua consistenza, alla sua capacità produttiva, alla effettiva possibilità economica di utilizzazione nell'impresa e ai valori correnti) impedisce la rivalutazione dei cespiti aventi un presumibile valore di realizzo (già contrattualmente determinato) inferiore a quello contabilizzato. Tutto lascia dunque prevedere che, in mancanza di una specifica disciplina, i beni oggetto di contratti di leasing con scadenza successiva al termine finale di riferimento fissato dalla

legge resterebbero esclusi da ogni possibilità di rivalutazione, con un'ulteriore discriminazione a danno del leasing rispetto all'investimento diretto.

Per risolvere in modo equilibrato il problema sarebbe necessario innanzitutto:

a) prevedere, oltre al metodo indiretto, un metodo diretto di rivalutazione dei beni oggetto di contratti di leasing,



Rino Formica

che siano stati acquistati dall'utilizzatore entro il termine di riferimento, consentendo quindi di equiparare sostanzialmente la posizione dell'utilizzatore a quella dell'investitore diretto; e poi ammettere che i beni oggetto di contratto di leasing con scadenza posteriore al termine del 31 dicembre '80 possano essere rivalutati dall'utilizzatore (sia col metodo diretto che con quello indiretto) nei bilanci e negli inventari relativi all'esercizio nel corso del quale verrà esercitata l'opzione d'acquisto, anche in deroga ai

limiti temporali stabiliti in via generale per la rivalutazione degli altri cespiti.

Il costo di riferimento potrebbe essere quello sostenuto dal concedente per l'acquisto del bene, rivalutato con il coefficiente di rivalutazione previsto per l'anno in cui ha avuto inizio il rapporto di locazione finanziaria, e detratta la differenza tra il costo originariamente sostenuto dal concedente e il costo d'acquisto sostenuto dall'utilizzatore al termine del contratto, a sua volta rivalutato secondo la media dei coefficienti relativi agli anni compresi nel periodo di durata del contratto. Il valore risultante potrebbe essere iscritto quale costo del cespite in sostituzione del costo di acquisto sostenuto dall'utilizzatore alla scadenza del contratto.

Con questa soluzione l'entità della rivalutazione consentita all'utilizzatore non sarebbe sostanzialmente diversa da quella consentita all'investitore diretto che rivaluti un cespite, il cui ultimo valore fiscalmente riconosciuto rappresenti una percentuale del costo di acquisto (ad es. 5%) pari a quella prevista per l'opzione.

Il nuovo costo iscritto nel bilancio dell'utilizzatore potrebbe essere poi ammortizzato nei modi ordinari, tenendo conto degli ammortamenti eventualmente già eseguiti sul costo di acquisto sostenuto al termine del contratto, adeguati con i coefficienti di rivalutazione relativi ai periodi di stanziamento delle singole quote.

Non resta che formulare l'auspicio che in sede di discussione parlamentare del disegno di legge sulla rivalutazione dei cespiti venga proposto ed approvato un apposito emendamento per regolare adeguatamente la materia anche in relazione del settore del leasing.

### Locazione finanziaria difficile per gli editori

L'articolo 30, 11° comma e seguenti della legge sull'editoria (6 agosto 1981, n. 416) prevede che le imprese editrici possano utilizzare, per la realizzazione dei loro investimenti, anche il sistema della locazione finanziaria; l'articolo 7 del decreto del Presidente del consiglio dei ministri, del 12 novembre 1981 (G.U. n. 326) ne costituisce la norma di attuazione. La lettura dei due articoli manifesta, purtroppo ancora una volta, la disattenzione, per non dire superficialità, del nostro legislatore che pure in tema di locazione finanziaria agevolata aveva la possibilità di richiamarsi a provvedimenti legislativi già operanti e quindi sperimentati. Invece sono evidenti lacune (non è indicata la durata minima ma solo massima dei contratti; si parla di delibera di concessione e non di li-

quidazione del contributo), confusioni (non si opera, come è giusto, una distinzione tra l'agevolazione e la locazione finanziaria ma si prescrive che la società di leasing debba ridurre i canoni), distorsioni (espressamente si dice che il contributo in conto canoni è corrisposto annualmente alla società locatrice). In mancanza della previsione di una convenzione tra le società di leasing e l'ente erogatore del contributo, che si è dimostrato un utile strumento di risoluzione dei problemi operativi nell'esperienza fin'ora vissuta, appare davvero complicato immaginare come l'operazione potrà realizzarsi nella pratica. Ancora una volta il legislatore sembra affidarsi alla buona volontà e alla «fantasia» dei destinatari della sua imprecisa normativa!.



## LA LOCAZIONE FINANZIARIA IN FRANCIA

di El Mokhtar Bey

Capo dell'ufficio legale del gruppo Locafrance

Nel 1952, D.P. Boothe Junior, direttore di una società californiana di prodotti alimentari, avendo ricevuto un'importante commessa dall'esercito americano impegnato in Corea e non avendo i fondi sufficienti per acquistare i beni necessari alla soddisfazione dell'ordine, decise (secondo una concezione dinamica del processo economico che distingue proprietà e utilizzazione, costituendo solo quest'ultima effettiva ricchezza) di affittare i macchinari necessari invece di acquistarli. Nacque così il leasing negli Stati Uniti. Limitato al settore industriale, sembra in verità che il leasing sia nato prima, nel 1920, per iniziativa della I.B.M. che, per conservare il controllo del suo brevetto, utilizzò la tecnica della locazione.

Consapevoli dell'interesse che presenta questa operazione sul piano economico, fiscale e finanziario, alcuni banchieri l'aggiunsero all'insieme degli altri canali di finanziamento esistenti. Il leasing finanziario ha conosciuto da allora uno sviluppo considerevole e ha scavalcato le frontiere americane, giungendo in Europa intorno agli anni '60. Nel 1980 le 320 società aderenti all'Associazione europea delle società di leasing, Leaseurope, avevano investito 29,5 mila miliardi di lire in beni strumentali. Nel 1981, il 6% degli investimenti produttivi globali in Europa sono stati realizzati con il leasing. In Francia, la prima operazione fu realizzata nel 1961 da una filiale della Banca di Indocina, divenuta poi Locafrance.

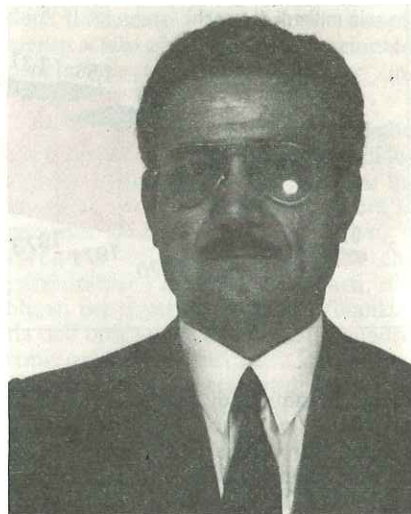
Favorito dall'insufficienza dei fondi propri delle imprese dopo l'ultima guerra, dalla svalutazione della moneta, dall'erosione dei margini di profitto, dai vantaggi fiscali e finanziari che offre, il leasing ha conosciuto un enorme successo. L'attività si è andata sviluppando anche in campo internazionale. L'acquisto di numerosi beni di considerevole valore (aerei, navi, petroliere, ecc.) fu finanziato con la locazione finanziaria internazionale. Le autorità pubbliche hanno incoraggiato questa attività soprattutto perché i beni sono di fabbricazione francese.

Per beneficiare delle stesse condizioni di finanziamento e garanzia riservate agli altri esportatori è necessario, secondo la circolare del Ministero delle Finanze del giugno 1976 che disciplina la locazione finanziaria dall'esportazione, che il locatore abbia lo statuto di banca o società finanziaria, che oggetto della locazione sia un macchinario di fabbricazione nazionale compreso in un elenco speciale, che il contratto abbia una durata determinata fissa e che in caso di risoluzione il conduttore debba pagare tutti i canoni in scadenza. Questa circolare, avendo un oggetto specifico, è naturalmente limitativa dell'attività di lo-

cazione finanziaria intesa in senso ampio, la cui disciplina giuridica è contenuta nella legge del 2 luglio 1966 (I) ed è completata dalle regolamentazioni convenzionali il cui inadempimento, fonte di liti giudiziarie (II), rompe l'equilibrio contrattuale.

## Regime giuridico

Secondo l'art. 1 della legge 2 luglio 1966, le operazioni di locazione finanziaria sono: «les opérations de location de biens d'équipement ou de matériel d'outillage achetés en vue de cette location par des entreprises qui en demeurent propriétaires, lorsque ces opérations, quelle que soit leur qualification, donnent au locataire la possibilité d'acquérir toute ou partie des biens loués, moyennant un prix convenu tenant compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de logers».



El Mokhtar Bey

Ai sensi dell'art. 2 della stessa legge «les opérations de crédit-bail visées à l'article 1er ne peuvent être faites à titre habituel que par des entreprises commerciales. Ces entreprises sont soumises, selon le cas, aux dispositions des lois du 13 juin 1941 ou du 14 Juin 1941 relatives à la réglementation et à l'organisation de la profession de banquier, applicables aux entreprises et établissements financiers visés à l'article 27 de la loi précitée du 13 Juin 1941. A ce titre, elles sont tenues d'observer les décisions prises par le Conseil National de Crédit». Dalla lettura coordinata dei due articoli risulta che la locazione finanziaria ha una natura giuridica (A) dalle caratteristiche peculiari (B).

## Contratto particolare

Secondo la Camera commerciale della Corte di Cassazione, la locazione finanziaria è essenzialmente un contratto di locazione con promessa di vendita. Essa si distingue dalla locazione vera e propria e dalla locazione-vendita, nella misura in cui al conduttore è riconosciuta la facoltà di non esercitare l'opzione d'acquisto, e dalla vendita a credito, perché il locatore è proprietario della cosa locata fino a quando il conduttore non eserciti l'opzione di acquisto. Perciò non è possibile individuare il reato di usura nelle operazioni di locazione finanziaria.

Consensuale ed a prestazioni corrispettive, il contratto di locazione è innanzitutto soggetto agli art. 1201 e ss. c.c. e agli artt. 1708 e seguenti del c.c., che impongono al locatore e al conduttore specifiche obbligazioni. Ai sensi dell'art. 1719 del codice civile, il locatore deve, secondo la natura del contratto e senza necessità di alcuna previsione contrattuale particolare: 1) consegnare al conduttore la cosa locata; 2) mantenerla in stato da servire all'uso convenuto; 3) garantirne il pacifico godimento durante la locazione. In sostanza si tratta di obbligazioni di consegna e garanzia. L'obbligo della consegna è essenziale, perché senza di essa, secondo la più accreditata dottrina, non vi è locazione.

La consegna va intesa «della cosa stessa con i suoi accessori necessari e che ne consentono un uso normale, salvo accordi contrattuali contrari. Essa implica che la cosa consegnata sia in buono stato (art. 1720, c.c.)» (Cassazione francese). La mancata consegna rende le obbligazioni del conduttore senza causa (R. Capitani) o impedisce al contratto di produrre effetti; il contratto è risolto a danno del locatore il quale dovrà risarcire il conduttore. Per la Corte Suprema e le principali Corti di appello, tra le quali quella di Parigi, la risoluzione «comporta l'inefficacia retroattiva delle obbligazioni nate dal contratto e dà luogo a ripetizione di quelle già eseguite senza che però tale retroattività vada al di là della data a partire dalla quale il debitore ha cercato di eseguire le sue obbligazioni».

Ai sensi dell'art. 1721 c.c., il locatore deve garantire il conduttore per tutti i vizi o difetti della cosa locata, anche occulti, che ne limitino il godimento. Se da questi vizi o difetti derivano danni al conduttore, devono essere risarciti dal locatore. È l'obbligazione di garanzia, che la dottrina scompone in più obbligazioni sottostanti, come quella di dare informazioni previste dall'art. 1721 c.c., e che si collega a quella di manutenzione di cui all'art. 1724 c.c.. Gli articoli 1719,



commi 2 e 3, 1721 e 1724 c.c. sono norme suppletive e quindi possono essere validamente derogati dalle parti. E, infatti, così accade nei contratti di locazione finanziaria. Il conduttore, d'altro canto, deve: osservare la diligenza del buon padre di famiglia nel servirsi della cosa per l'uso determinato nel contratto o per l'uso che può altrimenti presumersi dalle circostanze; dare il corrispettivo nei termini convenuti; restituire la cosa alla scadenza del contratto. Si tratta di obbligazioni molto importanti, il cui inadempimento dà luogo a notevole contenzioso.

## Oggetto del contratto

Oggetto del contratto di locazione finanziaria è la locazione di beni professionali o strumentali. Si tratta quindi di beni che servono all'esercizio di un'attività professionale o commerciale. La locazione anche finanziaria di un bene di consumo non è, dunque, locazione finanziaria vera e propria. Il criterio distintivo va ricercato generalmente non nella natura del bene (un'automobile può essere impiegata per bisogni professionali ed anche per l'esercizio di un'attività commerciale e professionale) ma nella sua destinazione. L'oggetto locato è dunque specificato. Tale specificità è giustificata dalla finalizzazione dell'acquisto fatto dal locatore. Infatti è necessario che il bene sia acquistato «in vista della locazione». Tale finalità è totalmente estranea, invece, alla nozione classica della locazione vera e propria, nella quale il locatore può aver comprato o già essere proprietario del bene locato. In tal modo di escludono i produttori, che non acquistano i loro prodotti, ma si riconosce la locazione finanziaria di beni occasionalmente già nella disponibilità del locatore. Si è già detto che la locazione finanziaria deve necessariamente contenere una promessa unilaterale di vendita, altrimenti i tribunali la qualificano, a seconda dei casi, in termini di locazione-vendita, di vendita simulata, di locazione pura e semplice, di leasing operativo. L'ammontare del prezzo di opzione è determinato tenendo conto dei canoni già pagati. La giurisprudenza considera adeguato un prezzo che oscilla tra il 4,5 o 6% del prezzo d'acquisto originario. Pertanto, la esiguità di tale somma, che incoraggia l'esercizio dell'opzione, non modifica la promessa unilaterale di vendita in promessa sinallagmatica.

## Rapporto finanziario

Benché sia analizzata come un contratto di locazione, la locazione finanziaria ha natura sostanzialmente finanziaria, e il locatore è una società finanziaria o una banca. Infatti, ai sensi dell'art. 2 della legge 2 luglio 1966, le società che esercitano abitualmente attività di locazione finanziaria devono adottare la forma di impresa commerciale e

lo statuto di società finanziaria o banca.

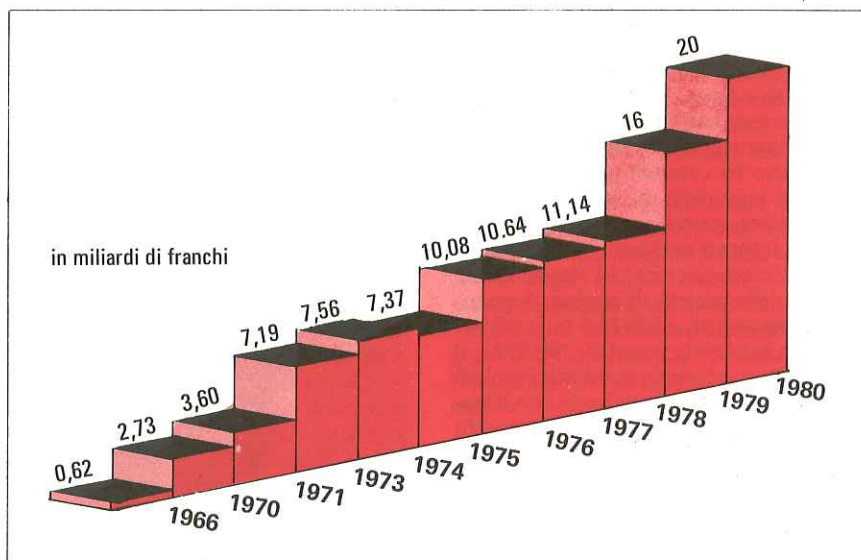
Perciò devono osservare, secondo i casi, le disposizioni della legge del 13 giugno 1941, che disciplina le banche, o della legge 14 giugno 1941 sulle società finanziarie. Come banche, non possono essere s.r.l. o s.p.a. a capitale variabile. Devono avere un capitale minimo, adeguarsi ai principi contabili stabiliti, comunicare le informazioni richieste alle autorità di vigilanza, osservare le disposizioni sulle incapacità stabilite dalla legge 19 giugno 1939. Come società finanziarie, devono aderire all'Associazione professionale delle società finanziarie (APEF), avere un capitale minimo, comunicare periodicamente al ministero delle finanze i dati e le informazioni richiesti, non raccogliere risparmio dal pubblico, e assoggettarsi, come le banche, al controllo del Consiglio Nazionale del Credito. Pertanto, secondo la giurisprudenza, le società, che non

la locazione finanziaria, considerata un prestito di danaro, ammortizzato e distribuito secondo la durata della locazione.

## Il canone

Il canone, elemento fondamentale dell'operazione, ha natura propriamente finanziaria. Esso non costituisce soltanto il corrispettivo del godimento. Nei confronti del locatore, essendo il suo finanziamento da un punto di vista economico un prestito di danaro, generalmente a medio termine, l'investimento rappresentato dal prezzo di acquisto del bene locato, si ammortizza, a seconda dei casi, per annualità costanti o degradanti su una durata determinata e produce reddito attraverso gli interessi guadagnati. Il canone è costituito da due

## Investimenti in crédit-bail



hanno lo statuto di banca o società finanziaria, possono, solo occasionalmente, porre in essere operazioni di locazione finanziaria, ai sensi della legge 2 luglio 1966. Dunque, la qualità di banca o di società finanziaria del locatore non penetra nel contratto.

Ma, per la sua attività e le sue tecniche di intervento e di gestione, nonché per le sue risorse finanziarie, il locatore esercita incontestabilmente un'attività finanziaria, pur distinguendosi dal banchiere per i suoi metodi di marketing, per un dinamismo e un particolare spirito di iniziativa e collaborazione con i suoi clienti. Così, per esempio, l'analisi finanziaria della documentazione è effettuata, come nel credito a medio termine, secondo i criteri tipicamente finanziari, di redditività e di gestione; la tabella dei canoni è redatta tenendo conto della durata dell'operazione e della sicurezza finanziaria dell'investimento realizzato; le garanzie abitualmente richieste in materia di finanziamenti (assicurazioni, ipoteche, ecc) sono stabilite nel rispetto della natura economica del-

elementi: la frazione di rimborso parziale del capitale investito detto ammortamento finanziario e gli interessi prodotti dalla parte non rimborsata di capitale ai tassi indicati in tabella per il periodo di tempo coperto dal canone e definito «marge brute» (margine lordo). Nella maggioranza dei casi, il valore residuo o prezzo di riscatto a fine contratto è considerato nella sua globalità come un ammortamento finanziario.

La somma dei canoni e del valore residuo raffrontata al prezzo netto del bene locato permette di valutare il «marge brute» del locatore. Il calcolo dei canoni è quindi per lui essenziale. Egli vi procede per capitalizzazione o attualizzazione, metodo conosciuto nel finanziamento a medio e a lungo termine. Il prezzo di riscatto del bene, alla scadenza convenuta, definito «valore residuo», è necessariamente determinato tenendo conto della somma dei canoni pagati. Non rappresenta il valore di mercato del bene. È generalmente inferiore a quello di beni equivalenti. Ciò si giustifica, come già si è detto, per la natura sostanzial-



mente finanziaria del canone. Tale esigenza deriva dalla legge, perché l'art. 1 della legge 2 luglio 1966 recita espressamente che il prezzo convenuto deve tener conto «almeno parzialmente dei versamenti effettuati a titolo di canoni». Le parti possono anche stabilire, secondo il testo di legge (che dice «almeno parzialmente»), un prezzo superiore al valore attualizzato del contratto. La natura finanziaria del contratto non implica però uno «snaturamento» dal punto di vista giuridico: resta una locazione.

## Norme fiscali

Sul piano *fiscale e contabile* la circostanza incontestabile è che il proprietario della cosa locata è il locatore. Perciò sarà lui ad iscrivere il bene in bilancio nella posta relativa alle immobilizzazioni per il suo valore netto contabile, pari alla differenza tra il suo valore netto di acquisto e la somma degli ammortamenti lineari o progressivi praticati e costituiti in ciascun esercizio dagli stanziamenti corrispondenti agli oneri di gestione deducibili dalla base imponibile. Il beneficio contabile è pari al «marge brute» (margine lordo), fatti gli ammortamenti. I canoni pagati dal conduttore sono considerati come oneri di gestione e perciò contabilizzati nelle spese generali.

Tale metodo di contabilizzazione è criticato da taluni che ritengono debba essere sostituito da una *contabilizzazione finanziaria* che permetta di individuare l'attivo netto del locatore nella somma dei canoni da riscuotere da tutti i contratti e dei valori residui. L'operazione di locazione finanziaria diviene un'operazione di credito nella quale l'investimento è costituito dal valore iniziale del bene, detto capitale prestato. I canoni e il valore residuo costituirebbero il rimborso del credito. La nozione di portafoglio del credito sostituisce quella di immobilizzazione. Quella di «marge brute» (margine lordo) finanziario, costituito dalla differenza tra i canoni e gli ammortamenti fiscali, è sostituita da quella di margine lordo contabile. Beninteso, sul piano della *fiscalità indiretta*, l'I.V.A. pagata dal locatore sul prezzo d'acquisto e quella pagata dal conduttore sui canoni è recuperata da entrambi secondo le regole di diritto comune.

La qualità di proprietario non è sempre favorevole per il locatore che, alle volte, si vede coinvolto in responsabilità non avendo rispettato quelle obbligazioni che essa comporta. Per esempio la tassa di circolazione sugli autoveicoli è a suo carico anche se contrattualmente debitore è il conduttore.

## La pubblicità

La natura ibrida del contratto di locazione finanziaria ha consigliato il legislatore del 1966 a prevedere un regime di

*pubblicità* a tutela dei terzi (decreto del 4 luglio 1972) istituendo una possibilità giuridica a carico del locatore e una contabile a carico del conduttore. La prima deve consentire l'identificazione delle parti e dei beni locati, con una descrizione sommaria riferita al contratto di locazione finanziaria. L'iscrizione è a tal fine fatta presso la Cancelleria del tribunale di commercio dove è la sede principale del conduttore o, altrimenti, dove ha sede l'azienda nella quale si trovano i beni locati. La mancanza o la non corretta pubblicità importano la inopponibilità del diritto di proprietà del locatore ai creditori e agli acquirenti di buona fede dei beni locati.

È stato giudicato che la pubblicità relativa ad un contratto di locazione finanziaria di automobili con l'indicazione della sola marca e del tipo e del numero di serie, agli effetti delle possibilità da parte del locatore di rivendere il bene dal conduttore soggetto a procedura concorsuale sulla base del numero di immatricolazione, è inopponibile nei confronti della massa rappresentata dal curatore che può agire e difendersi contro il rivendicante. La pubblicità contabile, a carico del conduttore, che pubblica o comunica il suo bilancio o il conto generale della gestione, è soddisfatta con l'iscrizione dei canoni pagati nell'esercizio e la valutazione in un allegato al bilancio, dal titolo «impegni di locazione finanziaria mobiliare» dell'ammontare totale dei canoni a scadere. Il mancato o non corretto adempimento a tale obbligazione è sanzionato penalmente con la reclusione e un'ammonda.

Se ci limitiamo alla legge 2 luglio 1966, la disciplina dell'operazione di locazione finanziaria è assolutamente incompleta perché, da un lato, ignora la presenza di un protagonista attivo: il fornitore, dall'altro, non regola che parzialmente i rapporti tra le parti, obbligati per rispettare la natura finanziaria dell'operazione a definire un quadro convenzionale che permetta loro di raggiungere lo scopo perseguito: ammortamento del capitale investito e sua redditività per il locatore, acquisto della proprietà del bene locato alla scadenza e al prezzo stabilito per il conduttore.

L'operazione complessa di locazione finanziaria, così come definita dalla legge del 1966, va quindi riguardata inserita nella regolamentazione convenzionale. Pertanto, l'armonia dei rapporti contrattuali e l'equilibrio delle prestazioni possono essere rotti in seguito a *liti* che la simbiosi della locazione finanziaria e della sua finalità cercano invece di evitare. Si possono distinguere *liti di carattere tecnico* e *liti di carattere finanziario*.

## Liti tecniche

Sia la dottrina che la giurisprudenza riconoscono che il rapporto di locazione finanziaria è *triangolare* (fornitore, locatore, conduttore), benché giuridica-

mente si abbia una serie di rapporti bilaterali. Il contratto di vendita regola il rapporto tra fornitore e locatore, secondo le norme degli artt. 1582 e ss. c.c. e in particolare degli artt. 1604 ss. sulla consegna del bene venduto e 1625 ss. sulla garanzia in favore dell'acquirente. La parti possono integrare il contratto con condizioni, sia sospensive, sia risolutive e assumere specifiche obbligazioni complementari. È così, ad esempio, nella locazione finanziaria per quanto riguarda il verbale di presa in consegna e i cosiddetti accordi di retrovendita.

È noto che il locatore è tenuto all'obbligo di consegna ai sensi degli artt. 1719 e 1720 c.c. e che nella vendita lo stesso obbligo incombe sul venditore ai sensi degli artt. 1604 e 1606 c.c. Nella locazione finanziaria — ed è una delle sue caratteristiche essenziali — il locatore deve limitarsi a svolgere la sua funzione prettamente finanziaria, affidando al conduttore tutte quelle attività di carattere tecnico (scelta del bene e del fornitore, definizione del prezzo, delle condizioni e termini del pagamento, delle modalità e tempi di consegna, delle modificazioni e miglioramenti da apportare al bene, ecc.), per cui quest'ultimo diventerà di fatto la controparte del venditore del bene. È perciò del tutto logico che la consegna sia fatta dal venditore direttamente al conduttore, e che i due stendano il verbale detto di presa in consegna nel quale si dichiara che il bene è conforme all'ordine e risponde all'uso al quale è destinato.

Altrimenti, sarà redatto un verbale con le contestazioni del caso. È generalmente dalla data di sottoscrizione del verbale di presa in consegna che il contratto di locazione finanziaria è efficace e che il prezzo viene pagato al venditore. Essendo tale documento considerato alla stregua di una condizione sospensiva, la Corte di Parigi (23 novembre 1976) ha deciso che in sua mancanza il contratto di vendita non può ritenersi perfezionato e pertanto l'acquirente non è tenuto a pagare il corrispettivo. In taluni casi, invece, la condizione può essere qualificata risolutiva. Il suo verificarsi implica il venir meno retroattivamente del rapporto giuridico sorto. In siffatta ipotesi, le parti devono ripetere le prestazioni ricevute.

Alle volte l'obbligo di consegna del venditore, per esempio se soggetto a procedura concorsuale o in stato di liquidazione, non può essere adempiuto, e allora il locatore, che non potrà a sua volta consegnare il bene, dovrà risarcire in danno al conduttore (Corte di Parigi, 8 gennaio 1973). Pertanto, se il conduttore ha sottoscritto il verbale di presa in consegna di un bene inesistente e ha agito, in tale sua attività, come mandatario del locatore, è responsabile nei confronti di quest'ultimo secondo le regole del mandato e deve risarcire il danno, cioè, se il prezzo della vendita è stato già corrisposto dovrà rimborsare le somme pagate, maggiorate della redditività in riferimento all'operazione di locazione finanziaria (Corte di Parigi, 13 febbraio 1980), soprattutto se le obbligazioni del mandatario sono qualificate contrattualmente non di diligenza ma di risulta-



to. Per quanto riguarda la *garanzia*, se il bene è difettoso, cioè ha dei vizi che lo rendono inidoneo all'uso al quale è destinato, il locatore è responsabile nei confronti del conduttore, salvo che specifiche caluse contrattuali non lo esonerino espressamente.

La giurisprudenza lo considera, infatti, liberato dalla sua obbligazione di garanzia se, da un lato, il conduttore ha scelto il bene e il fornitore e, dall'altro, il locatore gli ha trasferito l'azione in garanzia che gli spetta nei confronti del venditore (Cass. Comm. 7 maggio 1974, Cass. Comm. 20 ottobre 1973). Lo strumento giuridico che permette il trasferimento dell'azione di garanzia è individuato, dalla dottrina e dalla giurisprudenza, ora nella surrogazione, ora nella delegazione, ora in un mandato generale, ora in un negozio a favore del terzo, ora in una cessione del credito. La dottrina e giurisprudenza sono prevalentemente indirizzati nel senso di un negozio a favore del terzo accompagnato da un mandato ad agire (Cass. Comm. 18 febbraio 1975).

È stato giudicato che il conduttore, il quale ha azione in garanzia verso il fornitore, non possa opporre al locatore i vizi del bene e quindi interrompere il pagamento dei canoni e chiedere la risoluzione della locazione finanziaria. Pertanto, se il contratto di vendita si risolve per vizi del bene, anche il contratto di locazione finanziaria si risolve, con l'obbligo a carico delle parti di ripetere, per equivalente, le rispettive prestazioni.

## Il mandato

Il contratto di locazione finanziaria può anche risolversi con efficacia retroattiva per difetto della causa (Cass. Comm. 4 febbraio 1980). Per rispettare l'intima natura delle locazione finanziaria e ottenere una certa equità, le parti correggono gli effetti di questa giurisprudenza, prevedendo il *mandato*. Il mandato, è utilizzato nella conclusione del contratto di vendita: il futuro conduttore il quale avendo sottoscritto il contratto di locazione che gli conferisce tale qualifica ha scelto il bene e definito il prezzo ha giuridicamente concluso il contratto di vendita tra locatore e venditore. Poiché le *obbligazioni* del conduttore-mandatario sono di *risultato*, contrattando egli assume responsabilità direttamente nei confronti del suo mandante e dovrà risarcirgli il danno subito in seguito al suo inadempimento.

## L'assicurazione

Alle volte l'obbligazione di garanzia del locatore viene meno se il conduttore è stato inadempiente all'obbligazione contrattualmente assunta di *assicurare* il materiale. Si è giudicato, a tale proposito, che porre a carico del conduttore il pagamento dei premi dovuti, l'obbligo

di continuare a pagare regolarmente i canoni, di anticipare le spese di riparazione del bene locato che gli saranno rimborsate con gli indennizzi assicurativi che egli riceverà direttamente dalla Compagnia è pienamente legittimo (Cass. Comm. 21 aprile 1980).

## La risoluzione finanziaria

Poiché da un punto di vista economico la locazione finanziaria è vista come un'operazione di finanziamento, è necessario che il contratto abbia completa esecuzione. Pertanto, talvolta, il locatore al momento della domanda esige la prestazione di diverse garanzie tra le quali due sono particolarmente interessanti: l'obbligo del venditore, in caso di risoluzione anticipata del contratto di locazione finanziaria, di sostituirsi al conduttore oppure di riacquistare il bene.

La *risoluzione* del contratto di locazione finanziaria produce due effetti nei confronti del conduttore: la restituzione del bene locato e il pagamento della clausola penale. Per quanto attiene a quest'ultima, i tribunali l'applicavano con severità fino alla legge del 9 luglio 1975. Ormai il giudice ha la facoltà di aumentarla o diminuirli quando è manifestamente irrisoria o eccessiva (art. 1152, 2° co., c.c.). Ugualmente, quando la prestazione è stata eseguita in parte, la penale può essere diminuita dal giudice proporzionalmente all'interesse che l'esecuzione parziale ha procurato al creditore, salva l'applicazione dell'art. 1152. Ogni patto contrario è considerato come non apposto. Pertanto la dottrina e la giurisprudenza dominanti riconoscono alla clausola penale una funzione risarcitoria nella responsabilità contrattuale di diritto comune.

## La provvisionale

Accade, comunque, che il creditore, di sua iniziativa, diminuisca l'ammontare della penale, tenendo conto di quanto ha realizzato con la vendita del bene. Il recupero dei crediti dei canoni insoluti e dell'indennità per la risoluzione dà luogo spesso a procedure lunghe e costose.

Perciò alle volte si è ricorsi all'art. 809 del nuovo codice di procedura civile, ai sensi del quale, nel caso in cui l'esistenza della obbligazione non possa essere seriamente contestata, il giudice può accordare al creditore una provvisionale. Poiché in quest'ipotesi non è richiesta, come nell'identica azione di diritto comune, l'urgenza e la giurisprudenza ritiene che la clausola penale non possa costituire una obbligazione seriamente contestabile, il ricorso a questo procedimento è molto utile e frequente.

In conclusione, sia per volontà della legge che per volontà delle parti, il *credit-bail* è una locazione finanziaria di beni strumentali. Essa si caratterizza per la natura del locatore, società finanzia-

ria o banca, per la composizione del canone che comprende una frazione del capitale e gli interessi, per il prezzo di vendita della cosa locata in seguito all'esercizio dell'opzione d'acquisto da parte del conduttore, (prezzo che deve tener conto, almeno parzialmente, dei veramenti effettuati a titolo di canoni), per la struttura dell'operazione e la regolamentazione contrattuale dei rapporti generalmente riportati in un mandato d'acquisto (un mandato nella presa in consegna del bene, un mandato amministrativo per lo svolgimento delle formalità necessarie alla utilizzazione del bene locato, un negozio in favore del terzo al quale si accompagna un mandato ad agire) il tutto nel rispetto della natura economica della locazione finanziaria: un prestito in danaro generalmente a medio termine, in ragione del quale il locatore deve limitarsi al suo ruolo di finanziatore, lasciando al conduttore, che lo esonera da ogni responsabilità, la facoltà di procedere a tutte le ispezioni tecniche e dotandolo, a tal fine, di tutti quei mezzi giuridici che gli consentano, se del caso, di esercitare le azioni adeguate contro il venditore inadempiente alle sue obbligazioni di consegna e garanzia.

La distribuzione delle azioni e delle responsabilità, l'armonia e l'equilibrio necessario delle prestazioni e controprestazioni esigono che il contratto di locazione, i diversi mandati e le obbligazioni del fornitore siano conclusi *intuitu personae*, che i diversi contratti dell'operazione di locazione finanziaria e le obbligazioni contenute siano individuabili (anche se la Corte suprema ritiene inopponibile al curatore che vuole proseguire il contratto in corso, ai sensi dell'art. 38 legge 13 luglio 1967, la clausola di indivisibilità soggettiva (Cass. Comm. 20 giugno 1977) che il locatore sia esonerato da ogni responsabilità relativa alla scelta del bene e del fornitore fatta dal conduttore, che il contratto di locazione abbia piena e perfetta esecuzione sino alla scadenza, pena l'applicazione della clausola penale la cui validità ed efficacia è incontestabile.

## Lease-back

L'interdipendenza degli interessi e i rapporti tra le parti sono esaltate nell'operazione di *lease-back* nella quale il conduttore è lo stesso fornitore-venditore del bene locato e nel *leasing internazionale* nel quale la proprietà del bene non ha più, per il locatore, quella stessa certezza giuridica per i rischi soprattutto politici dell'operazione (impossibilità o difficoltà di recupero del bene per fatti di natura politica accaduti nel paese dove è stato locato il bene, ecc.).

La locazione finanziaria, disciplinata legalmente nel 1966, costituisce senza dubbio oggi un importante strumento di finanziamento degli investimenti produttivi già molto diffuso e che si sviluppa soprattutto per favorevoli circostanze politiche ed economiche.



## Otto convenzioni Locafit per i piccoli imprenditori

Altre otto convenzioni sono state stipulate dalla Locafit per portare il leasing a piccoli imprenditori e artigiani. Le convenzioni sono state stipulate con il Consorzio fidi di Novara, l'Associazione dei piccoli imprenditori di Biella, con l'Associazione delle piccole e medie industrie della Liguria, le confederazioni dell'artigianato delle provincie liguri, l'Associazione piccole e medie industrie e l'Associazione degli artigiani di Brescia. «La Banca nazionale del lavoro» ha detto Nerio Nesi presidente dell'istituto e della Locafit «intende proseguire sulla strada, già percorsa in gran parte, di favorire la crescita e l'ammodernamento della piccola e media industria e dell'artigianato, mettendo a disposizione alcune facilitazioni creditizie e una gamma di servizi tecnologicamente avanzati attraverso le società del gruppo par bancario della Bnl, in particolare la Locafit, che pratica il leasing di attrezzature e macchinari industriali». Le convenzioni stipulate prevedono forme di agevolazione e tempi particolarmente brevi per la stipula dei contratti.

## La Spei leasing supera i 300 miliardi di contratti

Grazie ai recenti accordi di collaborazione con la Fideuram, società fiduciaria del gruppo Imi, la Spei leasing (controllata dall'Imi) ha conseguito un altro significativo traguardo superando al 30 settembre 1981 i 310 miliardi di operazioni in corso riguardanti 5500 contratti. Il trend positivo della società nell'anno in corso è confermato da altri risultati: la stipula nei primi nove mesi di 1200 contratti per un importo globale di oltre 87 miliardi di lire, (pari a un incremento del 70% circa rispetto alla stessa data dello scorso esercizio). A fine 1981 la società prevede di raggiungere per il corrente anno contratti per 115/120 miliardi di lire.

## L'Italease aumenta il capitale a 50 miliardi

Le operazioni relative alla sottoscrizione dell'aumento di capitale di L. 10 miliardi, deliberato dall'assemblea straordinaria del 24 aprile 1981, ed alla conversione del prestito obbligazionario 1976-1981 di L. 6 miliardi, si sono positivamente concluse. Il capitale sociale dell'Italease, detenuto da 110 banche popolari, ammonta quindi attualmente a 50 miliardi di lire. L'ulteriore rafforzamento del patrimonio consente alla società di godere di un equilibrato rapporto tra mezzi propri e mezzi di terzi.

Per quanto si riferisce all'andamento del lavoro, il rallentamento degli investimenti produttivi si è negativamente riflesso, attraverso una contrazione della

domanda di beni strumentali, anche sull'attività di leasing. Al 31 ottobre sono stati stipulati dall'Italease 2.054 contratti per un valore complessivo in canoni di 130,3 miliardi di lire.

Prosegue intanto l'azione di sviluppo del leasing convenzionato con gli artigiani, che consente a questa importante categoria di operatori di accedere ad operazioni di leasing con l'Italease in tempi brevi ed a condizioni particolarmente preferenziali. Dopo le convenzioni già operanti con le Cooperative artigiane di garanzia del Veneto e la C.G.I.A. dell'Emilia Romagna, sono state stipulate due nuove convenzioni con la C.G.I.A. della Toscana e la C.G.I.A. della Lombardia.

## La Locat agevola migliaia di artigiani

La Locat, continuando nella sua politica di diversificazione dei settori di intervento e di ricerca delle possibilità di ampliamento, ha perfezionato nuovi accordi con i fornitori e con le associazioni di categoria che le hanno permesso di mantenere un buon trend di lavoro nel 1981. Uno dei più importanti accordi siglati è stato quello con la Confartigianato Piemonte, concluso recentemente a Torino. Gli artigiani associati a questa confederazione sono circa 50 mila e, grazie alla convenzione, avranno a disposizione un ulteriore strumento creditizio di facile accesso. Oltre ai noti vantaggi economici e fiscali che il leasing offre, questa convenzione permette agli artigiani di fruire di condizioni finanziarie di favore, di modalità e tempi assai ridotti e di rilevanti contributi a fondo perduto, erogati con legge regionale. Inoltre la Locat ha rafforzato la propria organizzazione commerciale per essere meglio presente in tutto il territorio nazionale: avvalendosi oltre che dei propri uffici anche di alcuni agenti. Ha così conseguito nel 1982 importanti risultati.

## La Fime Leasing ritocca i prezzi

La Fime Leasing procederà temporaneamente a stipulare nuovi contratti a costi superiori a quelli fin'ora realizzati. La manovra si rende necessaria per dare alla società la possibilità di procedere a nuove operazioni ormai non più realizzabili con i costi precedenti. La Fime Leasing è riuscita ad assicurarsi una provvista finanziaria a tassi costanti per tre anni, sufficiente a coprire le esigenze immediate della società, ma per le operazioni future è stata costretta a chiedere alle autorità competenti una leggera modifica dei tassi di provvista, (che per la Fime leasing sono indicati dal ministero per il mezzogiorno) ormai inadeguati a quelli praticati sul mercato, e dello spread non più sufficiente a coprire i costi.

## L'Agrileasing crescerà con lo sport nel 1982

L'Agrileasing prevede per il 1981, di stipulare contratti per 122 miliardi di lire. Per il 1982, che sarà il quinto esercizio della società controllata dalla Spei leasing (Imi) e dall'Ific (Icra e Confcooperative), le previsioni sono di raggiungere i 200 miliardi con oltre 3 mila clienti. Per fornire il supporto logistico necessario a questi ritmi di sviluppo la struttura della società sarà rafforzata con il potenziamento del Centro di elaborazione dati e con l'apertura di sette filiali nelle regioni del centro nord.

L'Agrileasing ha anche costituito una «divisione sport», specializzata in attrezzature e impianti, per il grande interesse sociale che il settore offre.

## Nasce la Barclays Cimino Leasing

Il 3 settembre 1981 è stata costituita a Viterbo la Barclays Cimino Leasing spa, che effettuerà operazioni di leasing industriale e automobilistico nell'alto Lazio e in tutta la regione. Il capitale sociale della nuova società è di 200 milioni di lire e sarà portato a 1 miliardo entro il primo esercizio. Al capitale, la cui maggioranza è detenuta dalla Barclays leasing International spa, partecipano la Banca del Cimino e un gruppo di operatori economici privati. Presidente della Barclays Cimino Leasing è Luigi Mascolo, amministratore delegato Gianmaria Galimberti. Il collegio sindacale è presieduto da Nestore Narduzzi.

## Il Regionale Lombardo ha cambiato nome

Il Leasing Regionale Lombardo che ha recentemente modificato la sua ragione sociale in Leasing Industriale Italiano s.p.a. - Leasindustria ha inaugurato a Brescia nuovi uffici di assistenza alla clientela.

L'ufficio di Brescia, con una struttura operativa molto agile e qualificata, è un centro di assistenza e consulenza sia per le banche partecipanti, sia per gli operatori economici di Brescia e provincia.

Scopo principale dell'ufficio è di «tagliare i tempi» procedurali per l'ottenimento della locazione finanziaria di beni di produzione e di servizio, attraverso il rapido completamento dell'istruttoria in loco. Ciò garantisce la massima speditezza delle operazioni.

Leasindustria, nei suoi programmi, stima che attraverso questa forma di credito finalizzato nella provincia di Brescia investirà nell'82 circa 20 miliardi di lire per macchinari, attrezzature, beni di produzione e di impianti. Si tratta di un contributo non irrilevante a sostegno dell'economia bresciana, capace di generare uno sviluppo indotto, produttivo ed occupazionale, di tutto rispetto.



## Semeraro guiderà la Sud Leasing

Nell'ultimo consiglio di amministrazione della Sud Leasing il presidente Nerio Nesi ha dato le dimissioni dalla carica. A sostituirlo al vertice della società è stato chiamato Giovanni Semeraro, presidente della Banca di Salento. Vice presidente è stato nominato Aldo Spolverini, responsabile del settore parabanca della Banca nazionale del lavoro, che si affianca all'altro vice presidente Francesco Amabile, del Credito Commerciale Tirreno. Sono stati cooptati nel consiglio di amministrazione Giovanni Sacco, presidente della Camera di commercio di Foggia, per la Cassa di Risparmio di Puglia e Nicola Cacace, esperto di problemi meridionali, come rappresentante del consiglio di amministrazione della Banca nazionale del lavoro. L'amministratore delegato Piero Mazzarino e il direttore generale Massimo Fuzio hanno illustrato al consiglio l'attività della società indicando in 70 miliardi gli investimenti per il 1981.

## La Cooperleasing scopre l'agricoltura e i servizi

La Cooperleasing, società della Locafit, ha denotato in questi ultimi mesi

una progressiva e positiva accelerazione dell'attività, anche nei comparti cooperativi tradizionalmente legati al sistema bancario per le agevolazioni, come l'agricolo, ove si riscontra un interesse crescente al leasing. In questo settore e in quello dei servizi la Cooperleasing sta indirizzando i suoi maggiori sforzi.

Dal primo maggio scorso, data di inizio dell'attività della Cooperleasing, sono state ricevute richieste di operazioni per oltre 9 miliardi. Dopo il primo periodo di rodaggio, la società è stata in grado di accogliere negli ultimi tre mesi gran parte delle richieste stipulando contratti per circa 7 miliardi di lire. Per il 1982 si prevede di raggiungere i 20 miliardi di investimenti.

## La Sava Leasing si allea con i consorzi

La Sava Leasing ha sottoscritto una convenzione valida per tutte le cooperative, consorzi e altre società di interesse cooperativo aderenti al Fincooper nonché per i soci delle stesse cooperative. La Sava Leasing e il Fincooper si propongono di concordare attraverso la convenzione sottoscritta, linee di intervento che facilitino il ricorso al leasing quale moderna tecnica di finanziamento aggiuntiva agli altri sistemi tradizionali

di credito per le cooperative. La convenzione prevede agevolazioni in fase di istruttoria delle pratiche, ricorso alle leggi di credito agevolato, impiego di coperture assicurative particolari, canoni commisurati a diverse ipotesi di durata e di quota contanti. I beni oggetto della convenzione con il Fincooper sono tutti i mezzi mobili non targati, i mezzi targati con licenza di trasporto cose per conto terzi, gli impianti e i macchinari.

## Minileasing punta al raddoppio nel 1982

La Minileasing sta rapidamente conseguendo gli obiettivi prefissati dalla capogruppo Locafit: l'esercizio 1981 si chiuderà con un ammontare di investimenti pari a circa 20 miliardi di lire relativi a più di 2 mila contratti stipulati a partire dal marzo 1981.

La società, che si occupa in maniera quasi esclusiva di leasing medio-piccoli, rivolti prevalentemente a commercianti e professionisti, prevede per il 1982 di acquisire contratti per circa 40 miliardi di lire tenuto anche conto che sta per entrare nella fase operativa il leasing agevolato al commercio (in applicazione della legge n. 517), che rivestirà per la Minileasing carattere di assoluta importanza.

## NOTIZIE DALL'ESTERO

### La Banca mondiale porta la locazione nei pvs

L'International Finance Corporation (IFC), un'affiliata della Banca mondiale, ha creato alla fine del 1981 la prima società di leasing in Giordania. L'IFC partecipa per il 10% al capitale di 3 milioni di dollari della Jordan Leasing company. Il capitale è diviso tra quote pubbliche e private. Tra gli investitori privati figurano la Petra bank, la Jordan Securitier Corporation, la Housing bank, la Jordan Kuwait bank e la Jordan Insurance Company.

Una quota residua del 10% è stata sottoscritta dal fondo pensione della US Leasing, che fornirà l'assistenza tecnica. In passato l'IFC aveva costituito società di leasing nei seguenti paesi in via di sviluppo: Filippine, Sri Lanka, Corea del sud, Thailandia, Bolivia e Paraguay.

### Chicago tassa il leasing

Il comune di Chicago ha deciso di tassare i contratti di locazione finanziaria così come gli affitti di immobili con un'imposta del 6% sui trasferimenti, dell'1% sulle vendite e dell'1% sui servizi cittadini. Le tasse saranno pagate dagli utilizzatori ma le società di leasing hanno la responsabilità del versamento.

Considerate le tasse sociali e regionali il leasing nella città di Chicago può costare il 13% in più.

Per protestare contro questa politica vessatoria le società di leasing si sono rivolte alla Corte suprema dell'Illinois che in una sentenza pronunciata il 17 novembre 1981 ha cominciato a dichiarare incostituzionale la tassa dell'1% sui servizi cittadini.

### Il leasing nel 1985 sarà di 200 miliardi di dollari

Secondo uno studio dell'American Express Leasing corporation nel 1985 il leasing di beni strumentali supererà i 200 miliardi di dollari, con un incremento di oltre il 30% rispetto ai 150 miliardi di dollari raggiunti nel 1980. Il leasing attualmente finanzia circa il 20% dei beni di investimento in tutto il mondo. Circa 1/3 di questa somma viene impiegata nell'Europa occidentale (4,5 miliardi di dollari in Gran Bretagna e quasi 2 miliardi di dollari in Italia, Asia e America latina (1,2 miliardi in Brasile, 450 milioni in Messico) e il resto negli Stati Uniti.

Le attrattive del leasing secondo questo studio consistono nel finanziamento del 100% del costo del bene, nella dura-

ta dei canoni che può essere più lunga di una normale linea di credito, nella disponibilità di un'alternativa alle diverse forme di finanziamento diretto e indiretto.

Lo sviluppo del leasing è stato favorito da una serie di eventi: strette creditizie, uso di macchine nuove come i computers che si prestano meglio alla formula della locazione per la loro diffusione, nuove strategie di marketing degli imprenditori e incentivi fiscali. Per esempio l'US Economic Recovery Tax Act del 1981 (vedere pag. 3) ha introdotto modifiche fiscali che cambiano completamente le vecchie regole del gioco. Forse il maggior stimolo alla diffusione del leasing è stato dato, però, dalle banche americane ed europee che all'inizio degli anni sessanta hanno deciso di entrare nel settore.

All'inizio il leasing veniva applicato soprattutto in campo immobiliare e fondiario. Il concedente rimaneva proprietario del bene.

L'utilizzatore pagava un ammontare determinato ogni mese o anno e alla fine della locazione restituiva il bene. Il canone pagato per l'uso della proprietà compensava il concedente per l'uso del capitale e i benefici e i rischi della proprietà gli competevano. Il concetto di base rimane intatto ma sono state apportate diverse varianti al contratto di leasing.



## ELETTRONICA

*Molti prodotti una volta noleggiati ora vengono venduti ricorrendo al leasing*

È impossibile valutare il mercato dell'elettronica se non per larghe approssimazioni. Comunque esistono in Italia 85 mila terminali (1,5 ogni mille abitanti) e cominciano a sorgere nelle grandi città le «computerie», negozi nei quali si può acquistare un mini o micro calcolatore come se fosse una macchina fotografica o un frullatore.

Volendo parlare di elettronica e di leasing di macchine elettroniche ci riferiremo ai grandi settori dell'informatica (o EDP, electronic data processing), della telematica (elaborazione a distanza dei dati attraverso terminali e altri macchinari) e della burocratica (o, come la chiamano gli americani word processing).

**Dal leasing operativo e quello finanziario.** Il rapporto tra leasing finanziario ed elettronica è relativamente giovane, risale alla metà degli anni '70. Fino ad allora, ma anche dopo, il mercato dell'elettronica era stato dominato da forme di leasing operativo, messe in atto direttamente dalle società produttrici, le grandi multinazionali del settore che ancora oggi dominano il mercato. La politica dei grandi produttori è andata poi lentamente cambiando. È aumentato l'interesse per la vendita e se una volta tra macchinari noleggiati e venduti il rapporto era di sette a tre più recentemente si tende a realizzare un rapporto uguale.

La maggiore propensione alla vendita da parte delle case produttrici, apre naturalmente grandi spazi per il leasing finanziario, che da formula occasionale di finanziamento del contratto è diventato una vera e propria politica di vendita. «Una volta che il cliente ha scelto la macchina» dice il direttore commerciale di una multinazionale dell'informatica, «noi cerchiamo di convincerlo ad acquistarla più che a noleggiarla, ma i tempi di pagamento, 1/3 all'ordine e 2/3 alla consegna, sono un grosso ostacolo. Il leasing finanziario ci permette di superarlo». Con il leasing l'utilizzatore ha il vantaggio di non dover versare l'anticipo e si mette anche al riparo dagli aumenti di prezzo che invece sono a carico del privato che acquista direttamente. La società produttrice, dal canto suo, riesce a vendere in contanti. Alcune società di leasing e di macchine elettroniche hanno stipulato convenzioni che prevedono incentivi per l'utilizzatore finale, come l'eliminazione delle spese istruttorie e l'assicurazione gratuita sulle macchine.

**L'usato.** Il contratto di leasing di macchinari elettronici presenta poche caratteristiche particolari. È previsto sempre l'obbligo di un contratto di manutenzione tra il fornitore e l'utilizzatore finale e le caratteristiche vanno individuate nella durata del contratto, nel numero dei ca-

noni anticipati e nel riscatto.

Il contratto riguarda i prodotti con un rischio particolarmente elevato di obsolescenza a breve termine e le società di leasing hanno tutto l'interesse ad abbreviare al massimo la durata dei contratti, prevedendo cifre irrisorie per il riscatto finale. La velocità dell'evoluzione delle tecnologie di questi macchinari rende, infatti, difficile fare valutazioni sull'andamento del mercato dell'usato di qui a due o tre anni.

Per far fronte al problema dell'usato sono state costituite recentemente le prime compagnie di brocheraggio, spesso con ramificazioni internazionali, che rendono più facile il collocamento del prodotto. Qualche società di leasing particolarmente impegnata nell'elettronica sta valutando l'ipotesi di crearne una in proprio.

ma né la congruità del prezzo.

Problemi di valutazione le società di leasing li hanno anche quando i macchinari sono forniti direttamente dalla casa produttrice. Le politiche di vendita dei grandi produttori sono infatti tutt'altro che cristalline. Dove non c'è concorrenza tendono a sovradimensionare gli impianti anche in maniera clamorosa. Al contrario, quando c'è concorrenza tendono a catturare il cliente con offerte allettanti, ma relative ad apparecchiature sottodimensionate rispetto alle esigenze. In quest'ultimo caso se il contratto viene stipulato ricorrendo al leasing deve essere cambiato quando l'impianto dovrà essere ampliato o integrato con nuovi acquisti o permutate.

Per evitare il «rischio hardware» e quello dell'acquisto di impianti di dimensione e capacità non ottimali rispet-



L'uso della telematica si va sempre di più diffondendo

**Hardware.** Ma il problema dell'usato non è l'unico né il principale ostacolo che incontrano le società di leasing che operano nel settore dell'elettronica. Il primo problema che devono affrontare per ogni operazione proposta è quello della valutazione della macchina, sia in assoluto, sia in relazione alle esigenze dell'utilizzatore finale. Le società di leasing sono infatti esposte al cosiddetto «rischio hardware», la difficoltà cioè di valutare la macchina. Sul mercato oltre ai produttori nazionali (tre o quattro), ai grandi produttori americani o giapponesi e alle compagnie degli altri paesi europei, sono presenti anche i cosiddetti system builder, degli esperti o sedicenti tali che assemblano parti di macchinari, anche di diverse marche, e propongono alla clientela sistemi completi. (È un pò quello che accade per gli impianti hi-fi, quando ci si orienta per un piatto di una marca, gli altoparlanti di una seconda, l'amplificatore di una terza e così via). A volte questi sistemi sono validi ma spesso non lo sono. Le società di leasing non sono direttamente in grado di valutare le caratteristiche tecniche del siste-

to alle esigenze del cliente, le società di leasing fanno spesso ricorso alla consulenza di esperti.

**Software.** La consulenza si rende necessaria anche per un altro aspetto del tutto particolare del leasing di macchine elettroniche: il software (i programmi). Una qualsiasi macchina elettronica non è utilizzabile se non dispone di un software di base.

Le possibilità operative della macchina dipendono dal software applicativo di cui la macchina dispone. Il software viene sempre più spesso valutato a parte e la politica di vendita delle grandi case tende alla riduzione dei prezzi dell'hardware e all'aumento di quelli del software. Questa situazione rischia di creare grossi problemi alle società di leasing. Oggetto del leasing non può essere infatti il software, che non è un bene materiale ma un bene intellettuale. Tuttavia spesso le società di leasing si trovano a fare operazioni che hanno per oggetto un complesso di software e hardware nel quale non è facile distinguere il valore dell'uno da quello dell'altro.



# PERCHÉ HO SCELTO IL LEASING

Intervista al presidente dell'Azienda trasporti municipali di Milano, Giacomo Properzj

## COME COMPRARE UN AUTOBUS A RATE SENZA INTERESSI

«Lo scorso inverno la regione Lombardia era in crisi e Milano aveva urgente bisogno di autobus», racconta il presidente dell'Atm (Azienda trasporti municipali di Milano) Giacomo Properzj. «Grazie al leasing abbiamo ottenuto in poco più di due mesi 30 autotreni (vedete foto)».

Nel 1980 solo 1/10 degli investimenti realizzati dall'Atm per potenziare il parco mezzi era ottenuto con operazioni di leasing, nel 1981 questa percentuale è salita a 1/4. «L'Atm ha scoperto il leasing», spiega Properzj, «già nel 1976, con un'operazione di lease back. Abbiamo venduto dei jumbo tram per 5 miliardi e con la liquidità ottenuta abbiamo potenziato il parco macchine». Con il leasing l'Atm non ha avuto quindi bisogno di ricorrere al comune o alle banche per aumentare gli investimenti.

«Tuttavia», dice Properzj, «lo svantaggio consiste nel gravare la spesa corrente di altri oneri di esercizio per cui non possiamo ricorrere alla locazione finanziaria all'infinito anche se le società di leasing ci hanno dimostrato un'ampia disponibilità». La spesa di esercizio dovuta a operazioni di leasing per ora non supera l'1% del bilancio dell'Atm che sfiora i 400 miliardi di lire.

Questo onere però è ampiamente compensato dalla possibilità di usare tecniche finanziarie moderne che hanno consentito di superare le crisi di liquidità e di conseguire diversi risparmi, tra cui quelli derivanti da un acquisto tempestivo e in contanti. Basti pensare che un autobus del valore di 40 milioni nel 1976 ha raggiunto i 110 nel 1981. La tecnica del leasing è stata quindi apprezzata dal comune di Milano e addirittura incoraggiata dalla regione Lombardia che prevede interessanti agevolazioni.

«Grazie al contributo regionale che è a fondo perduto», dice Properzj, «la quota di pagamenti iniziale viene abbattuta del 20% mentre i canoni sono ridotti del 30%». In pratica, l'operazione di locazione degli automezzi che ha durata settennale viene realizzata a costo zero, cioè senza interessi. La regione si accolla tutto l'onere finanziario.

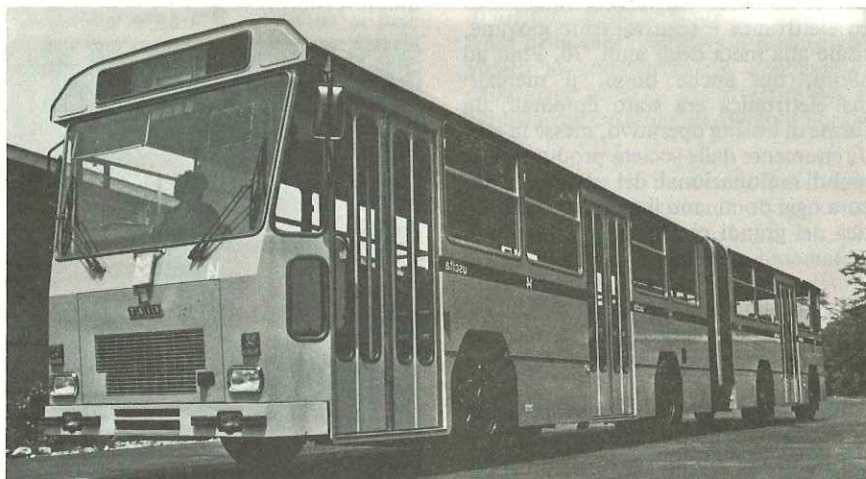
Inoltre l'Atm, dopo sette anni, ha la facoltà di riscattare l'automezzo pagando il 5% del valore originario. Un ri-

scatto che avviene puntualmente, considerato che la vita media di un autobus è di 12 anni. «Proprio per questo», dice il presidente dell'Atm, «auspichiamo che i tempi di locazione possano diventare un po' più lunghi, per esempio 9-10 anni».

L'Atm è riuscita ad abbassare il costo delle operazioni di leasing non solo con il contributo agevolato della regione ma anche facendo da intermediaria tra le banche e le società di leasing, cioè tra chi raccoglie denaro e chi lo investe, in modo da abbassarne il costo. Per esempio nell'autunno del 1980 con un'operazione di questo genere il costo è stato contenuto in circa il 18%. Invece la più recente operazione realizzata nel novembre del 1981 ha avuto un costo in termini di interesse di poco superiore al

«Potremmo essere interessati», spiega Properzj, «al leasing immobiliare, anche attraverso la formula del lease-back e al leasing di beni strumentali e beni di consumo. Tra i primi pensiamo a tutte le macchine per le officine, agli strumenti per verniciare, fino ai computer utilizzati dall'amministrazione, mentre tra i secondi pensiamo anche agli indumenti di lavoro (l'Atm ha oltre 13 mila dipendenti)».

Una maggior ricorso al leasing da parte dell'Atm potrà coincidere paradossalmente con la conquista di una maggiore autonomia finanziaria. Esistono in parlamento quattro diverse proposte di legge che prevedono la concessione di gestioni più autonome e dinamiche per le aziende municipalizzate.



Autotreno Fiat 418 AC/CM carrozzato Macchi ottenuto dall'Atm con leasing regionale e utilizzato sulle linee extraurbane della Lombardia.

24%. In pratica lo spread (la maggiorazione) sul costo della raccolta operato dalla società di leasing è stato pari al 2%, una cifra ancora molto contenuta. Ecco perché l'Atm effettua anche operazioni di leasing non agevolato.

La convenienza del leasing è ormai collaudata all'Atm (oltre che dal presidente le operazioni sono sempre attentamente studiate dal direttore generale Marcello Liberatore e dal direttore amministrativo Elio Gambini) ed esiste la volontà di allargarne l'impiego ad altri settori.

L'Atm potrebbe così avere un'autonomia gestionale che oggi non ha. Non sarebbe per esempio più sottoposta ai severi controlli di liquidità previsti dal decreto Andreotta della scorsa estate per gli enti territoriali.

L'Atm guarda anche con grande interesse al piano nazionale dei trasporti che consentirà di potenziare gli investimenti anche con il leasing per rinnovare e aumentare il parco automezzi che già oggi comprende 1585 autobus, 214 filobus, 360 vetture della metropolitana e 783 vetture tranviarie.

### I SOCI DEL CENTRO STUDI PER IL LEASING

**AGRILEASING (Roma)**  
**BARCLAYS LEASING INT. (Milano)**  
**COOPERLEASING (Bologna)**  
**FIME LEASING (Roma)**  
**ITALEASE (Milano)**  
**LEASING INDUSTRIALE ITALIANO (Milano)**

**LOCAFIT (Milano)**  
**LOCAT (Torino)**  
**MINI LEASING (Roma)**  
**SAVA LEASING (Torino)**  
**SPEI LEASING (Roma)**  
**SUD LEASING (Bari)**