



**ASSILEA**

# Leasing notizie

Anno VI - n. 1

Gennaio-Marzo 1986 - Sped. in Abb. Post. Gr. IV - 70%

**PARLA MANLIO  
GERMOZZI:  
COME CRESCE  
IL LEASING  
ARTIGIANO**

---

**Analisi/estero:  
la Nigeria  
e la Malaysia**

---

**Locazione  
immobiliare,  
interesse  
crescente**

---



## EDITORIALE

di Renato Clarizia

## Sotto la lente Assilea la legislazione agevolata delle Regioni



Anche il 1985 registra uno sviluppo ed una crescita dell'attività di locazione finanziaria in Italia: segno evidente dell'interesse che suscita tra le imprese questa tecnica di finanziamento e della sua estrema versatilità. Soprattutto è importante la lenta ma progressiva utilizzazione del nostro istituto nel campo immobiliare e nel settore pubblico; mentre nel contempo si sta creando una specifica professionalità tra gli operatori, dando dunque maggiori garanzie di affidabilità, serietà e trasparenza agli utilizzatori.

Invero, pur in carenza di una disciplina legislativa organica (e se ne discute anche nell'ambito dell'Assilea sulla necessità ed opportunità), la locazione finanziaria ha oggi proprie autonome e distinte caratteristiche e rispetta determinate modalità operative. L'ormai non più scarsa ed articolata produzione giurisprudenziale (soprattutto della Corte di Cassazione) e normativa (sia a livello statale che regionale), il codice di comportamento emanato dall'Assilea (con l'«autorità» e la forza «cogente» che gli sono propri) consentono infatti di definire il fenomeno e di disegnare con sicurezza i profili essenziali. Ciò

è importante al fine di denunciare quelle operazioni che di locazione finanziaria hanno solo il nome e che manifestano chiari intenti di elusione della normativa civilistica, penale o fiscale vigente. Ci si auspica dunque che gli eventuali interventi legislativi in materia (di portata generale o specifica, statali o regionali) e soprattutto quelli amministrativi non contraddicano la coerenza del disegno sistematico sinora seguito. Anzi, proprio in una tale logica l'Assilea si propone per il 1986 di seguire con particolare attenzione la legislazione agevolata regionale, cercando di intervenire in sede di predisposizione della normativa, le modalità procedurali e la disciplina normativa seguano principi uniformi, accogliendo quelle soluzioni che si siano rivelate maggiormente soddisfacenti per le varie parti coinvolte nell'operazione (società di leasing - ente erogatore dei benefici - utilizzatore). Anche in tal modo, infatti, - senza doversi cioè organizzare in maniera diversa a secondo dell'ambito territoriale nel quale si opera — le società di leasing possono offrire un servizio migliore alla propria clientela e l'Assilea alle proprie associate.

## SOMMARIO



Intervista  
a Manlio Germozzi

Malaysia e Nigeria  
ai raggi-X

**9** Il «risveglio» del leasing  
immobiliare

**14** Congiuntura: la locazione  
finanziaria tira bene  
anche nell'86

**3**

Problemi legali  
e fiscali

**12-13**

**5-8**

Speciale  
Sky meeting

**18**

# I vantaggi del leasing artigiano

Parla il presidente della Confartigianato Manlio Germozzi / È prevedibile un «costante e notevole sviluppo» della locazione finanziaria nel settore / Il ruolo della Confederazione / Gli interventi ordinari dell'Artigiancassa non sono in contrasto con quelli del «leasing agevolato» previsti dalla legge n. 240/1981

**D**opo gli industriali e gli agricoltori (con le interviste al direttore generale della Confindustria Paolo Anibaldi ed al presidente della Confagricoltura Stefano Wallner) è la volta degli artigiani. I quali, come dimostra esplicitamente l'intervista a *Leasing Notizie* di Manlio Germozzi, presidente della Confartigianato, vedono nella locazione finanziaria uno strumento destinato ad espandersi. «I vantaggi del leasing per gli imprenditori artigiani — afferma Germozzi — sono molteplici: tra essi vanno sottolineati l'agilità e la dinamicità della forma di incentivazione rispetto a quelle del finanziamento or-

dinario». Ma punto per punto, ecco l'intervista al presidente della Confartigianato.

**D.** L'anno scorso il «leasing» ha registrato un notevole sviluppo anche se, al di fuori del settore industriale, gli andamenti sono risultati diffusi. Il commercio, ad esempio, ha segnato una forte crescita, mentre il ricorso dell'agricoltura alla locazione finanziaria è rimasto a livelli bassi. Cosa è accaduto per l'artigianato e come può essere valutato l'andamento di questo settore?

## Come va il leasing agevolato

Regione	Presentate		Ammesse			
	N°	Importo	N°	Importo	Nuovi posti Lavoro	Investimenti
Piemonte	1.416	60.146.056	1.137	44.187.602	596	46.874.954
Valle d'Aosta	39	1.667.205	32	1.315.878	21	1.386.832
Lombardia	3.593	152.245.593	2.985	123.187.034	1.395	132.927.158
Liguria	480	16.954.289	383	11.714.839	170	11.864.683
Veneto	2.669	113.246.819	2.309	94.260.291	2.296	96.639.865
Friuli V. Giulia	142	8.224.241	113	6.440.510	73	6.457.320
Emilia Romagna	1.622	69.991.136	1.276	50.477.313	622	53.608.456
Toscana	2.100	97.225.323	1.558	63.868.699	683	66.134.990
Marche	626	21.723.091	513	17.740.590	431	18.139.300
Umbria	478	16.537.258	394	13.168.285	238	13.350.919
Lazio	710	35.516.673	590	28.384.934	573	29.471.351
Abruzzo	295	11.967.181	225	9.135.467	201	9.433.314
Molise	95	4.497.552	81	3.135.530	33	3.389.582
Campania	736	32.877.940	650	26.636.405	886	28.590.649
Puglia	732	38.381.176	617	31.269.743	818	32.319.671
Basilicata	201	9.326.682	180	8.327.539	240	8.496.958
Calabria	186	8.762.453	171	8.094.787	193	8.431.897
Sicilia	458	21.971.878	407	18.890.646	480	20.179.362
Sardegna	333	10.858.178	285	9.103.248	336	9.591.886
<b>Totale</b>	<b>16.911</b>	<b>732.120.724</b>	<b>13.906</b>	<b>569.339.340</b>	<b>10.285</b>	<b>597.289.147</b>

Fonte: Artigiancassa  
Importi in migliaia di lire

**R.** Soltanto negli ultimi anni, dopo un avvio pressoché silenzioso e limitato sia dal punto di vista settoriale che territoriale, il «leasing» (presente in Italia da circa venti anni) si è allargato a tutte le categorie produttive e diffuso nell'intero Paese. Nell'artigianato, tale strumento finanziario ha registrato un notevole sviluppo nei periodi più recenti. Nell'ultimo biennio le società operanti per il «leasing» hanno conseguito un incremento del 47% circa e ciò appare come la risultanza di una maggiore conoscenza da parte degli utenti e della sempre maggiore specializzazione (leasing per i beni strumentali). Considerando tra l'altro che si tratta di una forma di finanziamento relativamente «nuova» per gli artigiani, il giu-

dizio sui risultati ottenuti non può non essere positivo. D'altronde, è prevedibile un costante e notevole sviluppo, anche nelle aree meridionali ove va trovando una buona ricettività.

**D.** Tra i fattori che avrebbero contribuito all'incremento del ricorso al «leasing» lei ha posto quello della maggiore conoscenza da parte degli utenti. Ritiene che, per un ulteriore ed auspicabile potenziamento, sia necessario fare di più?

**R.** La Confartigianato, attraverso le proprie sedi centrali e periferiche, ha svolto un ruolo efficace ed efficiente

per la diffusione capillare del suaccennato strumento finanziario. A loro volta l'azione pubblicitaria delle società e l'attivazione dell'intervento di «leasing agevolato» da parte dell'Artigiancassa hanno rappresentato degli ulteriori veicoli per un'approfondita conoscenza. Naturalmente un «meglio» c'è sempre e quindi si dovranno e si potranno trovare nuove e più incisive forme per far conoscere l'apporto che il «leasing» può offrire allo sviluppo dell'artigianato.

**D.** Il settore artigiano dispone di uno specifico strumento di finanziamento (l'Artigiancassa, alla quale ha ora fatto riferimento). Questa situazione rende meno interessante o conveniente il «leasing» per le imprese del settore rispetto alle altre categorie produttive? È possibile un'integrazione tra i due strumenti?

**R.** Penso che una gestione moderna della finanza aziendale imponga di prendere in considerazione più variabili nella scelta delle risorse finanziarie da destinare agli investimenti e delle modalità con cui realizzarli.

Pertanto, con riguardo alla categoria artigiana, ritengo che gli interventi agevolati ordinari dell'Artigiancassa (contributo in conto interessi, risconto/rifinanziamento, garanzia sussidiaria e credito all'export) non si pongano in contrasto con quelli di «leasing agevolato» previsti dalla legge n. 240/1981 che ha autorizzato l'Artigiancassa stessa alla concessione di un «contributo in conto canoni» per le aziende.

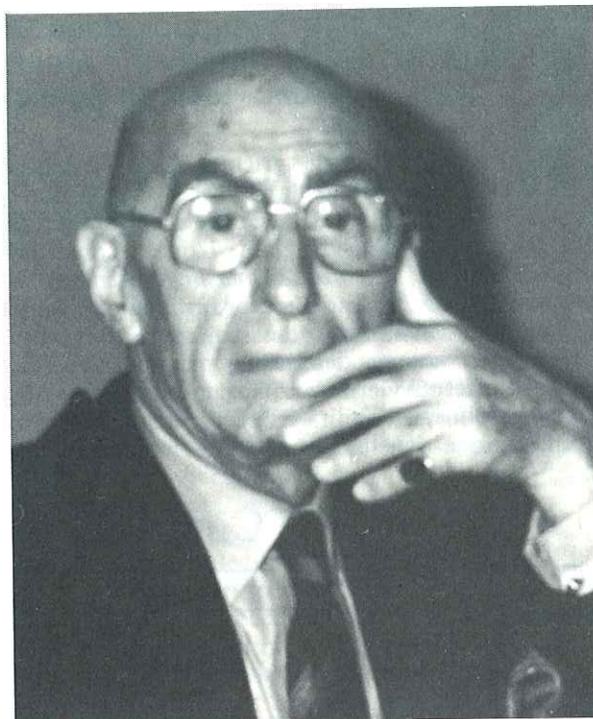
Questo intervento si concretizza nell'abbattimento, con il contributo della Cassa, del canone dovuto alle società di leasing autorizzate. In merito, va rilevato che una medesima impresa, per la realizzazione di un investimento mobiliare o immobiliare, con esclusione quindi della formazione di scorte di materie prime e prodotti finiti, può ricorrere entro il limite di fido stabilito dalla legge (attualmente in 180 milioni compreso l'intervento regionale) sia al contributo in conto interessi che a quello in conto canoni. Alcune cifre testimoniano l'interesse dimostrato dalle aziende per il nuovo strumento agevolativo divenuto operante nel corso dell'84.

Le operazioni ammesse dai Comitati tecnici regionali della Cassa al contributo in conto canoni nel 1985 sono ascese a complessive 13.906 unità per 570 miliardi circa di finanziamenti e la domanda nel primo bimestre del corrente anno fa già intravedere una notevole ed ulteriore espansione del «leasing».

**D.** Rapidità di erogazione, possibilità di operare senza offrire garanzie, finanziamento integrale dei beni, flessibilità del meccanismo di rateazione dei pagamenti, sono tra le caratteristiche specifiche del «leasing». In quale misura questi vantaggi possono risultare effettivamente «allettanti» per gli artigiani?

**R.** I vantaggi del «leasing» per gli imprenditori artigiani sono in realtà molteplici: tra essi vanno sottolineate l'agilità e la dinamicità della suaccennata forma di incentivazione rispetto a quelle del finanziamento ordinario. Proprio le caratteristiche ora citate si adeguano particolarmente alla struttura ed alla natura delle imprese artigiane. Infatti, le istruttorie delle società di leasing si concludono in tempi ben più brevi di quelli occorrenti normalmente agli istituti ed alle aziende di credito per stipulare un mutuo, trattandosi di accertamenti meno severi e basati più sulla presumibile redditività futura dell'impresa che sullo stato patrimoniale della stessa e sulle garanzie personali offerte dall'imprenditore. Ovviamente, attraverso il leasing, l'azienda evita anche l'immobilizzo del capitale necessario per l'esercizio della propria attività.

## Un artigiano «doc»



Nato a Corridonia, in provincia di Macerata, Germozzi ha iniziato giovanissimo, al termine degli studi, la sua attività di organizzatore sindacale artigiano.

Al termine della guerra è stato tra coloro che maggiormente hanno contribuito alla ricostituzione dell'organizzazione sindacale artigiana, ed è stato uno dei fondatori della Confederazione Generale Italiana dell'Artigianato (Confartigianato), della quale è attualmente Presidente.

Nominato Vice Presidente del Comitato Economico e Sociale delle Comunità Europee, Presidente del 3° Gruppo e di Commissioni, fra gli altri incarichi assunti in organismi internazionali, è eletto prima alla carica di Segretario Generale della Federazione Internazionale dell'Artigianato e poi a quella di Presidente dell'Unione Europea dell'Artigianato della CEE (UACEE) e dell'Unione Europea dell'Artigianato e delle Piccole e Medie Imprese (UEAPME). È inoltre Vice Presidente dell'Istituto Internazionale degli Studi e delle Classi Medie.

Per la sua lunga attività diretta a valorizzare l'imprenditoria minore a livello internazionale, è stato insignito nell'ottobre dell'83 dal Presidente della Commissione CEE, Thorn, della medaglia d'oro al merito europeo, la più alta onorificenza concessa a livello comunitario.

Ha partecipato a missioni economiche, convegni e manifestazioni nei vari paesi per conto di organismi internazionali come l'OCSE, il Consiglio d'Europa ecc..

In campo economico, per lunghi anni membro del Consiglio di Amministrazione del Banco di Roma e dell'Istituto Nazionale del Commercio Estero (ICE), è attualmente Presidente del Consiglio Generale dell'Artigiancassa.

# Malaysia, leasing esplosivo

L'Associazione di settore è nata nel '79 ed in meno di cinque anni le società aderenti sono passate da 9 a 145 / Il mercato è molto competitivo e si opera per la maggior parte dei casi «al dettaglio» / Il volume dei nuovi contratti è di circa 400 milioni di dollari l'anno

a cura di Mak Joon Jun  
(Equipment Leasing Association of Malaysia)

L'Assilea ha instaurato rapporti di collaborazione con tutte le associazioni di leasing nel mondo. In questo quadro, *Leasing Notizie* ritiene utile fornire di volta in volta informazioni sulle esperienze e sulle problematiche straniere. I paesi «radiografati» in questo numero sono due: Malaysia e Nigeria. L'articolo di Mak Joon Jun, segretario onorario dell'Equipment Leasing Association of Malaysia, è tratto da «Leasing Digest».

**L'**industria del leasing sulle attrezzature sta continuando a registrare una crescita esplosiva in Malaysia. Ciò appare chiaramente già dal continuo aumento del numero dei membri della «Equipment Leasing Association of Malaysia» (ELAM). L'Associazione è nata nel '79. I membri, che inizialmente erano nove, nell'ottobre dell'84 erano già saliti a 145.

Finora i maggiori gruppi industriali o hanno creato al loro interno società di leasing, da loro interamente possedute, o hanno costituito imprese di leasing in joint-venture con partners locali o stranieri.

La proliferazione di società di leasing è molto rimarchevole, soprattutto per quanto riguarda il numero delle joint-ventures con partners stranieri. La Malaysia non ha posto restrizioni alla costituzione di compagnie di leasing da parte di società straniere che operano in joint-venture con operatori locali. Del resto, se è vero che una società di leasing può essere posseduta al 100% da un soggetto straniero, è anche vero che simili compagnie incontreranno alcune difficoltà nell'attività operativa a causa delle restrizioni sulle gestioni degli investimenti e i trasferimenti di valuta che toccano normalmente i movimenti internazionali di capitali.

Anche il settore bancario è entrato nel mercato del leasing. Molte banche hanno creato sussidiarie che si occupano di leasing.

A fronte delle 145 società di leasing che aderiscono alla Equipment Leasing Association, ve ne sono almeno altre 100 che non sono iscritte. Comunque il mercato del leasing non appare abbastanza ampio da giustificare l'esistenza di un totale di oltre 200 società di leasing in Malaysia. È quindi prevedibile nei prossimi anni uno «scossone» tale da escludere dal mercato le società più piccole o quelle non ben gestite sul piano imprenditoriale.

## Legislazione

Attualmente non esiste una normativa specifica che regoli l'attività di leasing. Comunque, già con il bilancio federale proposto per l'85, al direttore generale del Fisco è stato dato il potere di stabilire norme e regolamenti riguardanti l'industria del leasing, attraverso un emendamento alla sezione 36 della legge fiscale (Income Tax Act) del 1967. Precedentemente non erano previsti specifici poteri di intervento.

Anche se le società di leasing possono essere considerate intermediari finanziari, esse non sono sotto la giurisdizione né della Banca Centrale di Malaysia, né del ministero delle Finanze. Attribuendo nuovi poteri al direttore generale del Fisco, sembra che il governo di questo Paese abbia voluto mettere sotto controllo l'industria del leasing usando la leva tributaria. Così facendo, la Malaysia segue l'esempio di altri paesi che non hanno portato il settore del leasing sotto la diretta giurisdizione delle autorità monetarie centrali, riconoscendo che, trattandosi di una attività rispetto alla quale appare prevalente il profilo tributario, la soluzione migliore è che i poteri di controllo siano affidati all'Autorità fiscale.

Ma le società che svolgono attività di leasing in Malaysia temono che il controllo effettuato attraverso le norme fiscali possa comunque creare problemi che rischiano di impedire l'ulteriore crescita del settore. Il parere ufficiale della Equipment Leasing Association della Malaysia è che le imprese di questo comparto dovrebbero autoregolamentarsi. È stato già promulgato un Codice etico che dovrà essere rispettato da tutti i soci. Al fine di limitare la proliferazione di società di leasing sottocapitalizzate e prive di una adeguata guida manageriale, l'Associazione ha anche rapidamente aumentato i requisiti necessari per l'iscrizione. I requisiti per l'iscrizione ordinaria, per quanto riguarda la misura del capitale interamente versato delle società, sono stati aumentati del 100%, fino a due milioni di dollari malesi (circa 833 mila dollari USA). In tal modo i requisiti relativi al capitale minimo interamente versato sono stati portati allo stesso livello delle società finanziarie autorizzate a raccogliere depositi.

## Contabilità

Nel settore del leasing non sono stati imposti specifici standard di contabilità. L'attuale sistema di calcolo delle attività finanziarie è accettato dalle autorità fiscali ed è generalmente applicato dai locatori. I locatori hanno mano libera nel decidere se rendere noti o meno gli impegni che hanno assunto nei contratti di leasing.

Gli investimenti dei locatori nell'affitto di beni secondo la formula del leasing vengono registrati in specifici contratti che possono essere inseriti nei bilanci ufficiali delle società.

## Fisco

Tutti i pagamenti — a fronte dell'affitto di beni — effettuati dal locatario nell'ambito di un contratto di leasing finanziario sono considerati a fini fiscali come spese per affari interamente deducibili. Il locatore è il proprietario legale delle attrezzature cedute in affitto e a lui sono formalmente intestate le deduzioni sul capitale ammes-

se dal Dipartimento fiscale, compresa la deduzione per deprezzamento accelerato (ADA) che permette un abbattimento del 100% del valore del capitale già nel primo anno per certi tipi di attrezzature. Il trattamento fiscale dei redditi da leasing è normalmente più favorevole dell'imposizione tributaria sui redditi da interessi, commissioni e tariffe conseguiti da istituti finanziari per prestiti di analogia durata, benché il locatore possa chiedere deduzioni sul capitale e quindi rinviare il pagamento delle tasse sui profitti fino a quando i redditi generati dall'attività di leasing non si saranno effettivamente prodotti.

Anche il trattamento fiscale del locatario è più vantaggioso di quello relativo al pagamento di interessi sui prestiti, dato che le quote versate nell'ambito del leasing sono interamente deducibili come spese per la realizzazione di attività produttive, senza alcun riferimento al periodo di vita delle attrezzature prese in leasing. Deduzioni volte a bilanciare le tasse possono anche essere richieste dal locatore se l'equipaggiamento in questione viene ceduto a un prezzo inferiore al valore registrato a fini fiscali. I guadagni o le perdite sul capitale realizzati dal locatore grazie alla cessione di beni patrimoniali che sono stati oggetto di operazioni di leasing vengono trattati a fini fiscali come qualunque altro reddito o perdita; in particolare la tassa viene calcolata sul prezzo di cessione meno il valore registrato a fini fiscali, a sua volta calcolato sulla base delle quote di deduzione dal capitale stabilite dal Dipartimento del Fisco.

## Tipologia

La maggior parte dei locatori si occupa solo di leasing finanziario. Alcuni locatori sono anche impegnati nel leasing operativo. Nei fatti, comunque, il leasing finanziario ha sostituito tutte le altre forme operative. Ciò ha determinato in qualche caso situazione non soddisfacente, soprattutto quando i locatori non necessitano specificamente di leasing finanziario, ma comunque lo accettano, visto che non sono disponibili forme di leasing operativo. La formula del leasing finanziario è normalmente quella «full payout» (rimborso integrale) con garanzie sui valori residuali. I locatori in Malaysia non sono disposti ad accettare i rischi connessi a quote residuali non garantite e, nella grande maggioranza dei casi, i locatori devono prestare garanzie sui valori residui alla

scadenza dell'operazione di leasing. Cessioni dei beni e contratti d'affitto sono ammessi dalla normativa.

## Marketing

La competizione nel mercato del leasing è feroce a causa dell'elevato numero di società che operano nel settore. La maggior parte dei locatori ha un giro d'affari abbastanza limitato; operazioni di leasing riguardano in larga misura volumi di finanziamento relativamente modesti. Insomma la maggior parte dei locatori opera «al dettaglio», mentre solo poche compagnie di leasing hanno cercato di posizionarsi sulla fascia più alta del mercato, in modo da concentrarsi sulle operazioni più consistenti. Comunque, a tutt'oggi, le compagnie presenti sul mercato capaci di affrontare le operazioni maggiori sono troppo poche. Il risultato di questa intensa competizione è che le società di leasing, soprattutto le più piccole, hanno accettato contratti per importi molto limitati. L'accertamento della solidità del locatario — specialmente di quelli che hanno un unico proprietario e che quindi non sono tenuti a presentare le certificazioni previste dalla legge — è difficile. Questi accertamenti finiscono per dipendere largamente da semplici referenze e dalla credibilità di cui un operatore gode a livello locale. I documenti finanziari di tali società spesso non sono attendibili o sono molto arretrati.

Le attuali norme fiscali, infine, non appaiono favorevoli per operazioni di leasing «cross-border» effettuate in Malaysia da locatori stranieri.

## Volume d'affari

A causa della crescita «esplosiva» dell'industria del leasing, è difficile reperire dati esaurienti relativi all'intero settore. È noto, comunque, che probabilmente il leasing finanziario incide solo per il 5% sugli investimenti fissi totali in impianti e macchinari effettuati con capitale privato. Un dato che va confrontato con quello dei mercati più sviluppati dove la quota degli investimenti finanziati in leasing può anche superare il 20%. Il volume dei nuovi contratti di leasing conclusi annualmente è di circa mille milioni di dollari malesi, quasi 416 milioni di dollari USA. Ci si attende che questo volume cresca anno dopo anno nel prevedibile futuro.

## Cifra per cifra il paese del caucciù

Stato federale indipendente nell'ambito del Commonwealth britannico, la Federazione della Grande Malesia (Malaysia) si è costituita il 16-IX-1963 riunendo insieme gli 11 Stati della Federazione della Malesia, Sabah, Sarawak e Singapore che ha poi lasciato la Federazione il 9-VIII-1965. I sovrani ereditari e i capi di stato elettivi degli Stati membri (che sono attualmente 13, ciascuno dotato di proprie assemblee legislative e di propri organi esecutivi) scelgono fra loro il Capo supremo della Federazione (denominato *Yang Di Pertuan Agong*) il quale dura in carica per 5 anni. Il potere esecutivo spetta al Governo, presieduto dal Primo Ministro e responsabile dinanzi al Parlamento Federale che esercita la funzione legislativa e consta di due Camere: *Senato* (*Dewan Negara*, 48 membri che durano in carica 6 anni, di cui 22 nominati dal Capo della Federazione e 26 dalle Assemblee legislative degli Stati) e *Camera dei Rappresentati*. In base alle elezioni del 22-IV-1982 il *Fronte nazionale* — formazione di 9 partiti, fra i quali particolarmente importanti sono l'*Organizzazione nazionale malese unita (UMNO)*, l'*Associazione cino-malese (MCA)* e il *Congresso indo-malese (MIC)* — detiene la grande maggioranza dei seggi del *Dewan Ra'ayat*, nel quale sono rappresentati anche il *Partito d'azione democratica* (che ha la sua base nella popolazione d'origine cinese) e l'*Associazione islamica malaysiana*.

Capo della Federazione: *Mahmood Iskandar Ibni Al-Mharum Sultan Ismail* (Sultano del Johor), dal 25-IV-1984.

La Malaysia è membro dell'ONU, dell'ASEAN e del Commonwealth.

### Superficie e popolazione

La superficie è di 329.747 kmq; la popolazione, costituita in prevalenza da Malesi, Cinesi e Indiani, è di 13.435.588 ab.

Capitale federale — Kuala Lumpur, 937.875 ab.

Religione — Musulmana; buddista, taoista, induista, cristiana.

Unità monetaria — il \$ della Malaysia = 734,06 lire (IV-1984).

### Statistiche sociali

Reddito nazionale 8.491 milioni di \$ USA — Ospedali 310; posti-letto 40.171. — Apparecchi radio 2.000.000; televisori 850.000; apparecchi telefonici 598.000. — Popolazione attiva 5.044.000, di cui il 46% addetto all'agricoltura. — Popolazione urbana 28,8%. — Turisti 1.529.900.

### Malaysia peninsulare (risorse economiche)

Foreste. — La Malaysia Peninsulare è il maggior produttore mondiale di caucciù.

Pesca. — Un settore economicamente importante è quello della pesca. Nel 1981 sono state sbarcate 795.997 t di pesce.

Risorse minerarie. — *Lo stagno* è una delle risorse fondamentali del Paese: i principali giacimenti sono situati nel Perak e presso Kuala Lumpur.

Industrie varie. — Le fonderie malaysiane danno quasi il 39% della produzione mondiale di *stagno*.

# Nigeria, locazione «difficile»

Il paese ha appena cominciato ad industrializzarsi /  
Le prime operazioni di leasing — attraverso due società — datano 1972 /  
Non esiste un quadro normativo specifico / I «rischi» politici ed economici  
sono relativamente elevati / I problemi fiscali / Le novità  
dopo il cambio della guardia alla guida del paese

## Quadro generale

*In Nigeria il leasing è uno degli strumenti per finanziare le operazioni d'investimento. Solo ora, comunque, il leasing sta guadagnando terreno in questo paese. Vi è una ragione che induce a ritenere che in futuro il suo tasso di crescita subirà una accelerazione e che parallelamente si allargherà il ventaglio dei beni strumentali ai quali è applicabile il leasing. La ragione è semplice: la Nigeria si sta industrializzando; quindi certi tipi di prodotti dovranno essere disponibili per gli utilizzatori industriali sulla base di acquisizioni in leasing.*

*Tradizionalmente questa formula viene applicata agli autoveicoli, alle macchine da ufficio, ai computers, agli impianti tessili, siderurgici e del settore delle costruzioni, ai containers frigoriferi e ad altri macchinari pesanti.*

*Il leasing di attrezzature, come lo conosciamo oggi in Nigeria, viene applicato in questo paese da poco più di tredici anni.*

*Nella prima fase, seguita alla dichiarazione di indipendenza, prima che i controlli sugli scambi internazionali stabiliti nel '67 avessero effetto, alcune attrezzature furono date in leasing a locatari nigeriani direttamente da compagnie di leasing britanniche. In seguito all'imposizione di stretti controlli sugli scambi internazionali all'inizio del periodo caratterizzato dalla guerra civile — misure che si resero necessarie per difendere le riserve di valuta pregiata del Paese — questa combinazione di leasing «offshore» è divenuta impossibile.*

*Dal 1972, comunque, due compagnie locali cominciarono ad offrire in Nigeria opportunità di leasing per importi limitati. Si trattava della Bentworth Finance Limited (ora BFN Limited), la compagnia leader nel settore delle vendite rateali, e la NAL Securities Limited, una compagnia associata alla Nigeria Acceptances Limited, una merchant bank nel cui portafoglio questa società fu successivamente assorbita.*

*Durante gli anni '70 fino ai primi anni '80 il numero delle merchant banks autorizzate è salito da uno a undici. Anche l'ammontare complessivo del leasing di attrezzature è cresciuto, ma non al ritmo che ci si sarebbe potuti attendere.*

## Il potenziale locatario in Nigeria

*A causa dei rischi politici ed economici relativamente elevati che devono essere affrontati da chi fa affari in Nigeria, molte compagnie (in particolare quelle con significativi interessi all'estero) tentano di minimizzare la loro esposizione finanziaria. In pratica cercano di trarre il massimo profitto dalla loro capacità imprenditoriale e dalla forza contrattuale, rischiando però fondi nella mi-*

*sura minore possibile. Proprio per questo, ovviamente, tali compagnie guardano con interesse alle forme di leasing che in generale dovrebbero consentire loro di non intaccare le linee di credito offerte dalle banche e di recuperare finanziamenti extra-bilancio.*

*D'altra parte i flussi di cassa sono di un'importanza cruciale per la maggior parte delle compagnie nigeriane; perciò, anche modeste riduzioni dei flussi in uscita hanno un significato molto importante. C'è comunque da considerare che i managers finanziari in Nigeria si danno orizzonti di programmazione temporale relativamente brevi. Finora il recupero dell'intero capitale investito entro due o tre anni è stato un obiettivo comune delle società. Le principali ragioni di questo comportamento sono tre:*

*1) generale incertezza del quadro politico ed economico;*

*2) una incertezza delle strutture interne che porta le compagnie a chiedersi se continueranno a fare affari in Nigeria dopo che un certo contratto è stato portato a termine;*

*3) la vita dei beni strumentali: la vita economica di molte attrezzature è relativamente più breve in Nigeria rispetto a quasi tutti gli altri paesi a causa del clima proibitivo e dei bassi livelli di capacità di manutenzione degli impianti. In molti casi questa situazione induce i gruppi industriali ad ammortizzare un nuovo bene patrimoniale nei primissimi anni successivi alla sua acquisizione. Le proposte di leasing dovranno perciò uguagliare i costi di acquisizione, rapportati alle politiche di ammortamento applicate dalle stesse società.*

## Legislazione

*In Nigeria non è stata emanata alcuna legge in materia di leasing sulle attrezzature; le transazioni in leasing sono perciò regolate prevalentemente attraverso le norme della Common Law (diritto comune) e in qualche caso in base alla legge sulle società. Non vi è alcuna specifica giurisprudenza nigeriana su casi relativi ad operazioni di leasing, ma le numerose decisioni prese in questa materia dalle Corti britanniche sono destinate ad avere un importante impatto sulle Corti nigeriane.*

*Se un accordo di leasing dà al locatario un'opzione sull'acquisto definitivo del bene in oggetto alla scadenza del contratto, la transazione sarà gestita come un accordo di vendita rateale: operazioni di questo tipo sono regolarmente disciplinate dal «Hire-Purchase Act» del 1965.*

*Le norme del diritto comune (Common Law anglosassone) sui contratti sono applicate anche agli accordi di leasing per quanto riguarda il rispetto dei termini e delle condizioni fissati dalle parti.*

Anche una legge del 1968, il «Companies Decree», benché riguardante essenzialmente la costituzione e la gestione delle società industriali, ha una sua rilevanza nelle operazioni di leasing.

Tuttavia le norme della Common Law e la giurisprudenza britannica non bastano a rendere chiari e certi i diritti e i meccanismi di protezione per entrambe le parti di un accordo di leasing. Perciò l'ELAN ha costituito un gruppo di studio con l'obiettivo di sviluppare e proporre un disegno di legge per il leasing in Nigeria e un accordo standard sul leasing che dovrà essere rispettato da tutte le parti interessate.

## Fisco

La parte della legislazione fiscale nigeriana che riguarda il leasing è quella che regola le quote che possono essere dedotte dai capitali. Si tratta del secondo capitolo della legge del '79 sulla tassazione dei redditi delle società (Companies Income Tax Act) che consente alle compagnie di chiedere deduzioni per ogni bene patrimoniale sul quale esse pagano un canone di leasing e che viene interamente ed esclusivamente utilizzato per l'attività produttiva del locatario.

Per molti anni le quote deducibili sul capitale in base al tipo di bene patrimoniale (normalmente macchinari e autoveicoli) sono state:

- 1) una deduzione iniziale del 20% del costo;
- 2) una deduzione annua del 12,5%, calcolata su una base che si va, però, progressivamente riducendo.

Poiché la maggior parte dei contratti di leasing sottoscritti in Nigeria riguardano periodi che vanno dai tre ai cinque anni, l'effetto di questo meccanismo di deduzioni è stato quello di far pagare tasse anticipate alle com-

pagnie di leasing. Comunque la nuova legge ora al vaglio delle autorità (Finance Decree), risolverà la maggior parte di questi problemi.

In particolare le deduzioni annue seguiranno una linea retta: verranno applicate al bilancio dopo che da questo sono già state sottratte le deduzioni per l'«abbuono» iniziale. Questo cambio del metodo di calcolo delle deduzioni è il benvenuto, perché in base ad esso è possibile fissare il numero di anni in cui i beni patrimoniali in bilancio possono essere svalutati a fini fiscali.

## Condizioni del mercato

Il repentino cambio della guida del Paese alla fine del 1983 dovuto all'ingresso dei militari nell'arena politica, ha portato una serie di significative novità nella gestione della politica economica.

In primo luogo sono state adottate misure dirette a limitare il deflusso di valuta pregiata. In conseguenza del ribasso dei prezzi petroliferi e della cattiva gestione che ha caratterizzato il precedente governo civile, il valore delle licenze d'importazione è stato drasticamente ridotto a meno di un quinto rispetto all'anno precedente.

Le ripercussioni di questa situazione per il settore del leasing sono state rilevanti: nel primo trimestre dell'84 sono stati conclusi pochissimi accordi. Le società nigeriane che operano nel leasing sono infatti fortemente impegnate sul fronte delle attrezzature importate. Le nuove licenze che sono state concesse hanno riguardato le aree prioritarie dell'alimentazione, delle materie prime e delle parti di ricambio delle attrezzature.

In pratica questo ha significato che la maggior parte dei nuovi contratti di leasing sottoscritti nell'84 ha riguardato autoveicoli e camion (la maggior parte dei quali, se non tutti, montati in Nigeria).

## Ma qui l'industria è agli albori

Stato indipendente dal 1°-X-1960 e Repubblica nell'ambito del Commonwealth dal 1-X-1963.

Il Paese, sottoposto a regime militare dal 1966 al 1979, è stato retto successivamente da una Costituzione, che affidava la funzione esecutiva al Presidente della Repubblica (eletto per 4 anni a suffragio diretto e con particolari garanzie volte ad assicurare il più largo consenso delle varie etnie) e quella legislativa al Congresso, formato da Camera dei rappresentanti e Senato.

Il 31-XII-1983, un colpo di stato destituisce il presidente *Alhaji Shehu Shagari*, eletto l'11-VIII-1979 e confermato in carica il 6-VIII-1983, scioglie il Congresso e i partiti politici, sospende la Costituzione e affida tutti i poteri a un Consiglio militare supremo (CSM), assistito da un Consiglio nazionale di rappresentanti degli Stati federati e da un Consiglio esecutivo federale.

Presidente della Repubblica: gen. *Muhammed Buhari* (dal 31-XII-1983), che è anche presidente del CSM. La Nigeria (la popolazione ammonta a circa 80 milioni di persone) è membro dell'ONU e dell'OUA.

**Lingua** — Lingua ufficiale l'inglese; d'uso lingue sudanesi (Hausa, Ibo, Yoruba).

**Religione** — Musulmani 47%, cristiani 34%, animisti.

**Unità monetaria** — Il naira = 2161,14 lire

## Risorse economiche

**Agricoltura** — Arativo e colture arbor. 30.385.000 ha = 32,9% della superficie territoriale; prati e pascoli permanenti 20.920.000 ha = 22,6%; foreste e boschi 14.600.000 ha = 15,8%; il resto incolto e improduttivo.

**Risorse minerarie** — Il sottosuolo offre *carbone, stagno e columbite*.

**Industrie varie.** — In relazione ad alcuni prodotti locali si sono affermate numerose industrie moderne: in particolare fabbriche di *sigarette* e industrie tessili.

**Statistiche sociali** — Reddito nazionale 47.683 milioni di \$ USA (1977). — Ospedali 9270; posti-letto 69.750 (1979). — Apparecchi radio 5.600.000; televisori 450.000 (1980); telefoni 128.000 (1977). — Popolazione urbana 25,5% (1975). — Popolazione attiva 30.615.000, di cui 15.736.000 (51%) addetti all'agricoltura (1982). — Turisti 114.000 (1976).

# Il «risveglio» dell'immobiliare

Dopo un difficile decollo, sta crescendo l'interesse del mercato per questo tipo di operazione / Come si stanno attrezzando le società di leasing / I dati sull'andamento del settore / Il lease-back / Le caratteristiche contrattuali e gli aspetti finanziari / La complessa questione fiscale.

**I**n Italia il leasing immobiliare fa fatica a decollare. È arrivato nel nostro paese insieme al mobiliare, ma la sua storia è stata diversa. Ora, sul totale dei contratti di leasing stipulati, quelli di immobiliare rappresentano un diciottesimo, in termini di valore, poco più del 5 per cento. A partire dal 1984 tuttavia il settore ha manifestato segni di un certo risveglio, il numero delle richieste giunte alle società di leasing è in considerevole aumento, a testimoniare che è cresciuta l'interesse del mercato per questo tipo di operazione. Ma è aumentato anche il numero dei contratti stipulati, il che vuol dire che anche le società di leasing prestano ora maggiore attenzione a un settore che fino a poco tempo fa avevano preferito «congelare».

I motivi dell'interesse del mercato sono in gran parte da collegarsi alla ripresa dell'economia e alla maggiore attenzione che le imprese applicano nella gestione di leasing. L'immobiliare rappresenta un importante segmento ancora praticamente vergine, assume particolare interesse nel momento in cui il mercato del leasing ha complessivamente raggiunto un certo livello di maturazione e non promette più ritmi di crescita elevatissimi. Così molte società di locazione finanziaria si sono strutturate in modo da poter seguire anche questo comparto che richiede una professionalità specifica. È il caso di precisare però che se oggi le principali società di locazione finanziaria possono affrontare il leasing immobiliare è perché in questi anni hanno raggiunto una solidità patrimoniale e una credibilità sul mercato dei capitali che consentono loro di affrontare problemi di raccolta rilevanti e rischi elevati.

## L'andamento del settore

Nel 1984 alle società di leasing sono state presentate 693 domande relative a contratti di leasing immobiliare, per un controvalore complessivo di 548 miliardi. Ne sono state approvate 293 per un valore complessivo di 160,5 miliardi. Sempre nel corso del 1984 sono pervenute fatture per 188,5 miliardi.

Nel 1985 le domande sono salite a 847 (+154) con un incremento del 22,2 per cento. Il controvalore è passato da 548,8 a 708,3 miliardi (+159,5) con una crescita del 2%,1%.

Il numero dei contratti stipulati è aumentato del 21,2 per cento, a 355. Il più significativo balzo in avanti lo ha fatto il valore relativo ai contratti stipulati nell'anno che, salendo da 160,5 a 255,6 miliardi di lire, ha registrato un aumento del 51,3 per cento.

Le fatture pervenute nell'anno assommano a 281,8 miliardi. Nel corso dell'anno i mesi più produttivi sono risultati marzo, con contratti per oltre 54 miliardi, giugno con 36,5 miliardi e dicembre con 47,2 miliardi.

Il valore medio dei contratti nel leasing immobiliare è passato da 550 milioni nel 1984 a 720 milioni nel 1985.

Il 1986 è cominciato confermando l'interesse che per il settore hanno le società di leasing e i potenziali clienti. Le richieste giungono a ritmo serrato e il livello delle

operazioni continua a farsi più elevato. Alcune importanti società di locazione finanziaria hanno in corso studi avanzati relativi a contratti ciascuno dei quali vale qualche decina di miliardi.

## Il lease back

Notevole diffuso è anche il lease back di edifici direzionali o industriali. Il lease back è un normale contratto di leasing immobiliare, solo che il bene viene acquistato dalla società di leasing e poi dato in locazione finanziaria allo stesso soggetto che lo aveva venduto. È uno dei modi più semplici per sbloccare dei cespiti al cui uso non si può rinunciare, ma che sul piano finanziario rappresentano un immobilizzo di risorse che l'azienda non ritiene ottimale. Negli ultimi anni settanta e nei primi anni ottanta il lease back ha avuto un momento di gloria particolare, quando aziende di nome prestigioso hanno cercato di uscire da una situazione di difficoltà recuperando denaro fresco con il lease back. Qualcuna di queste aziende ha risolto positivamente i suoi problemi, recuperando la capacità di profitto e riconquistando una valida posizione sul mercato. Altre invece non ce l'hanno fatta. Qualche duro colpo che il lease back ha inferto ai bilanci di società di leasing negli anni scorsi ne ha rallentato lo sviluppo. Ora la situazione di fondo è cambiata, l'economia ha ripreso a tirare, molti importanti economisti prevedono un periodo di crescita e di prosperità. Anche il lease back ha così cambiato volto: non è più l'ultima chance di aziende in difficoltà, ma il modo di finanziare lo sviluppo. Le società di leasing sanno perfettamente valutare caso per caso il grado di rischiosità e di rimuovere quel pregiudizio nei confronti del lease back che è il frutto delle non sempre positive esperienze del passato.

## Si amplia il mercato

Il leasing immobiliare ha sin dall'inizio avuto una clientela prevalentemente industriale; in alcuni casi e per un leasing non squisitamente finanziario, ha trovato interlocutori interessati nel mondo della grande distribuzione. Attualmente il locatario tipo è nella maggior parte dei casi ancora una azienda industriale, ma comincia ad affacciarsi il terziario e, recentissima scoperta delle società di locazione finanziaria, anche artigiani e professionisti. Poiché il bene deve essere strumentale all'esercizio dell'attività, dal leasing restano esclusi, nonostante alcune sperimentazioni, immobili ad uso abitativo. La scoperta di fasce di mercato numerose e interessanti come gli artigiani, i professionisti e i piccoli commercianti è recente. La complessità del contratto di leasing immobiliare, l'esistenza di costi accessori di un qualche rilievo avevano fatto ritenere che, dal punto di vista del locatore, il contratto di locazione finanziaria per essere economicamente interessante doveva avere un importo minimo molto elevato. Ora il punto di economicità si è abbas-

sato notevolmente e sono numerose le società che fanno contratti di leasing immobiliare fino a un importo minimo di 200 milioni.

Alcune si stanno specializzando proprio per una sorta di minileasing immobiliare. L'allargamento del mercato a nuove categorie di potenziali locatari ovviamente ha ampliato anche la gamma delle tipologie degli immobili trattati. Il più diffuso resta il capannone industriale, anche se in alcune zone è l'investimento più rischioso: solo intorno a Milano ci sono 3,5 milioni di metri quadrati di immobili industriali vuoti e in attesa di nuovi utilizzatori. Numerosi sono gli immobili per uffici (magari di una azienda industriale) oggetti di contratti di leasing. Si comincia ora a parlare di negozi e di appartamenti destinati a studi professionali.

## Il contratto

Il leasing immobiliare ha caratteristiche contrattuali notevolmente diverse rispetto al mobiliare. La durata, secondo quanto ha stabilito anche il codice di comportamento dell'Associazione delle società di leasing (Assilea), non è mai inferiore a cinque anni. La media è di 6-8 anni ma spesso si arriva anche a 15 anni. È frequente, nel caso di un contratto di leasing immobiliare di (per esempio) otto anni che prevede un valore di riscatto del 25-30 per cento del valore dell'immobile, che al primo contratto di leasing se ne aggiunga un secondo che copre l'importo del riscatto e che di fatto porta l'operazione a una durata di 12 o più anni. Il meccanismo del rinnovo era più frequente in passato, quando maggiori erano le incertezze normative in rapporto alla locazione pura e semplice o fiscali per quanto riguarda l'Invim. Si tendeva allora a fare contratti di durata non superiore a nove anni, rinnovabili. Oggi questi motivi sono venuti meno ma la tecnica del rinnovo conserva il suo interesse soprattutto in relazione alle strategie aziendali. A differenza del mutuo fondiario, che è il più classico strumento di finanziamento degli investimenti immobiliari, e che copre il 75% del valore dell'investimento, con il leasing si arriva anche al 100%. È tuttavia abbastanza raro, deve trattarsi di clienti di primissimo ordine e di immobili altrettanto qualificati. In realtà nella maggior parte dei casi si pratica un maxicanone iniziale per un importo pari al 10-15% del totale ma spesso anche del 20 o del 25 per cento. A volte anche un maxicanone del 25%, quando si tratta di immobili industriali o per la grande distribuzione, scarsamente fungibili o esposti al rischio di un rapido deterioramento, non costituisce una garanzia sufficiente e le società di leasing chiedono garanzie collaterali.

I canoni, come sempre, possono avere cadenza mensile, o più ampia, fino a semestrale. I locatari preferiscono tuttavia canoni mensili perché l'importo di ciascuno è più contenuto (salvo che non si tratti di imprese che per la natura delle loro attività non hanno dei flussi di incasso concentrati in particolari periodi dell'anno, come ad esempio gli albergatori in località di villeggiatura oppure i grandi magazzini o l'industria dello zucchero e così via). I locatori anche preferiscono in genere la scansione mensile perché consente un maggior controllo della situazione. Il riscatto infine oscilla secondo il tipo di immobile. Per quelli industriali il riscatto è minore, ma raramente inferiore al 10% della totale; per gli immobili destinati al terziario oscilla tra il 20 e il 40 per cento del valore.

## I problemi organizzativi

Il leasing immobiliare presenta una serie di problemi organizzativi che il mobiliare non conosce. Ovviamente la complessità di questi problemi cambia secondo che l'immobile in questione sia già esistente o sia da costruire. Per l'immobile già esistente gli oneri principali stanno nell'averifica che sia stato costruito nel rispetto della normativa edilizia avendo tutte le licenze necessarie, nella perizia statica e nel controllo per escludere l'esistenza di diritti altrui o gravami di qualsiasi tipo. Sono i problemi che si trova ad affrontare chiunque voglia acquistare un immobile senza trovarsi poi in situazioni sgradevoli.

Estremamente più complessa è la cosa se invece l'immobile è da costruire. Si va dall'acquisto del terreno, con la verifica dei gravami e dei diritti altrui eventualmente esistenti, alla progettazione dell'immobile, all'ottenimento di tutte le necessarie licenze, alla costruzione con le responsabilità civili e penali che ne conseguono.

Se il cliente è piccolo o medio, le società di leasing tendono a seguire questa prassi: fanno costruire l'immobile dal futuro locatario, quando è ultimato lo acquistano e quindi lo danno in leasing. Per consentire un più agevole finanziamento nella fase della costruzione le società di leasing fa una delibera con cui si impegna a rilevare l'immobile per poi darlo in leasing. Con questa delibera in mano non è difficile per il futuro locatario ottenere un finanziamento bancario per il periodo della costruzione.

Se l'operazione è più impegnativa e il cliente più importante le società di leasing intervengono nell'operazione sin dall'inizio, assumendo direttamente il ruolo di appaltatore oppure attribuendolo al futuro locatario. In questo caso la società di leasing copre sin dall'inizio i costi e fa decorrere gli interessi, mentre il locatario comincia a pagare quando l'immobile è costruito e utilizzabile. Di fatto tuttavia raramente la società di leasing assume direttamente il ruolo di appaltatore, poiché verrebbe ad assumere le responsabilità e perché l'esercizio di tale attività non è generalmente previsto nel suo oggetto sociale. La seconda ipotesi è la più diffusa anche se non è considerata dagli studiosi quella ottimale. La configurazione migliore vedrebbe la società di leasing che affida l'appalto a un soggetto diverso dall'utilizzatore finale. La riluttanza delle società di leasing ad assumere il ruolo dell'appaltatore si spiega con le gravi responsabilità che la legge fa ricadere su questo soggetto per un ruolo che, tra l'altro, la società di leasing non è nata per sostenere. Si va dalla responsabilità per difformità e vizi dell'opera a quella per i difetti del materiale utilizzato, alla rispondenza della realizzazione al progetto, ai tempi di consegna, alla responsabilità per i danni causati a terzi durante i lavori di costruzione. Comunque sia le società di leasing chiedono sempre di essere manlevate dall'utilizzatore del bene.

## Aspetti finanziari

Gli importi e la durata dei contratti di leasing immobiliare determinano delle scelte finanziaria ad hoc. Le società di leasing non possono approvvigionarsi direttamente sul mercato se non con l'emissione di obbligazioni che però, a norma del codice civile, non possono complessivamente superare l'importo del capitale sociale. Sono quindi costrette a finanziarsi sul mercato secondario, dove tuttavia conquistato la credibilità e le condizioni degli interlocutori primari.

Resta tuttavia complesso il finanziamento di investimenti a volte di decine di miliardi, per 10 o 15 anni. La fonte della provvista per operazioni di questo genere sono gli istituti di credito a medio termine, a volte anche istituti internazionali che intervengono in finanziamenti in pool in lire e in valuta. La durata e le caratteristiche della raccolta raramente consentono che il contratto di leasing preveda canoni fissi. Le indicizzazioni applicate sulla raccolta condizionano naturalmente gli impieghi: quelle più comunemente adottate sono il prime rate, il rendimento medio delle obbligazioni, il rendimento dei titoli di stato. Spesso l'indice finale è il frutto di un paniere cui contribuiscono in percentuali varie gli indici suindicati e altri ancora.

In passato ai contratti di leasing immobiliare qualche operatore ha applicato indici di natura reale e non finanziaria, come per esempio l'indice del costo delle costruzioni oppure quello dei prezzi all'ingrosso. L'indicizzazione non era quindi legata alla provvista necessaria per finanziare l'investimento, quanto all'andamento del mercato immobiliare o all'inflazione. ha fatto discutere se si trattasse di vero leasing o meno. È certo che era assai lontano dal leasing finanziario vero e proprio e che ora quasi tutte le società, se sono costrette ad indicizzare i contratti, lo fanno utilizzando parametri finanziari. È difficile che una società, di leasing si approvvigioni di mezzi per ogni singola operazione. Si tende invece ad effettuare operazioni di raccolta che tengano presente i programmi di budget e si conformino, con denaro a breve, a medio e a lungo termine, a soddisfare tutte le esigenze ai costi più contenuti.

## Aspetti fiscali

Come sempre per il leasing l'aspetto fiscale assume un particolare rilievo, tanto più importante in quanto nel settore immobiliare gli importi in questione sono notevolmente elevati. Per quanto riguarda l'Iva, se il venditore dell'immobile è il costruttore l'aliquota è del 2%,

altrimenti è del 18%. L'applicazione dell'Iva trasforma l'imposta di registro in una imposta fissa di 20 mila lire. L'Iva ovviamente viene pagata dalla società di leasing quando acquista l'immobile, dal locatario quando paga i canoni e il riscatto. Il locatario potrà poi scaricarla compensandola con quella incassata nell'esercizio della sua attività. Assai più complesso è il problema dell'Imposta sull'incremento del valore degli immobili (Invim). Per molto tempo si è ritenuto che il valore su cui calcolare l'Invim dovesse essere il prezzo di riscatto, il cui pagamento segna formalmente il passaggio della proprietà dell'immobile del locatore al locatario. Il ministero delle finanze è poi intervenuto sulla questione precisando che l'Invim sarebbe stata calcolata sul valore complessivo del contratto, ovvero la somma dei canoni più il riscatto. In linea teorica questa decisione del ministero è stata giudicata opinabile, in quanto applica l'Invim a un servizio (l'importo complessivo del contratto di leasing comprende infatti l'investimento, gli oneri finanziaria, quelli accessori, i costi sostenuti dalla società di leasing, il profitto della società di leasing). In realtà tuttavia questa formulazione presenta due vantaggi: il primo è la calcolabilità dell'importo dell'Invim sin dall'inizio cosicché la somma necessaria può essere inserita nel contratto di leasing, cosa fondamentale poiché la legge annulla i patti che trasferiscono il pagamento dell'Invim dal venditore a terzi. Il secondo elemento di interesse è costituito dal fatto che il locatario che con il riscatto acquista il bene, si trova poi ad esserne proprietario a un prezzo, a fini Invim, piuttosto elevato, il che riduce il peso dell'Invim nel caso di una vendita successiva.

Ai fini delle imposte dirette, per il locatario il leasing consente di portare come testi in bilancio i canoni, mentre resta da ammortizzare nei modi consentiti dalla legge il solo riscatto. Le società di leasing dal canto loro possono effettuare gli ammortamenti anticipati nei primi tre esercizi (15% più 3% per ciascun esercizio per un totale quindi del 54%) e del 3% l'anno negli esercizi successivi. Il reddito proveniente dall'operazione è trattato come un normale reddito d'impresa.



# Deducibilità del maxicanone

La Commissione Tributaria di 1° grado di Busto Arsizio ha aderito ad un'impostazione contabile conforme a quella proposta dall'Assilea

**L**a Commissione Tributaria di I grado di Busto Arsizio nella decisione del 24 ottobre 1985 ha sancito il principio secondo il quale le maggiori rate iniziali relative ad un contratto di leasing sono deducibili nel periodo d'imposta in cui vengono corrisposte per quote di ammortamento ma integralmente, in quanto tali rate non costituiscono alcun «anticipo» ma si traducono in normali diritti di uso che nascono da una locazione finanziaria.

La commissione ha dunque aderito ad una impostazione contabile conforme a quella proposta da questa associazione nel 4/1984 di Leasing Notizie ed ha inoltre motivato questo suo assunto sancendo la diversità sostanziale tra la locazione finanziaria e il «leasing con costituzione di usufrutto» preso invece in considerazione dalla Direz. Gen. Imposte Dirette nella risoluzione ministeriale n. 9/1740 del 13 settembre 1984.

## La sentenza punto per punto

Commissione trib. di 1° grado di Busto Arsizio, sez. V (Pres. rel. Travi), 24 ottobre 1985, dec. n. 1106, ric. Tronconi

(Omissis) Il recupero a tassazione è infondato.

Le rate in questione del contratto di leasing, infatti, non costituiscono alcun «anticipo» nè alcun «corrispettivo» per l'acquisto di un diritto reale sullo stesso bene. Sono semplicemente rate di un contratto di locazione finanziaria: i diritti che derivano al conduttore per effetto del pagamento di queste rate non si traducono nell'acquisizione di un particolare diritto sul bene, ma si traducono semplicemente nei normali diritti di uso che nascono da una locazione finanziaria.

La situazione è quindi ben diversa da quella del leasing

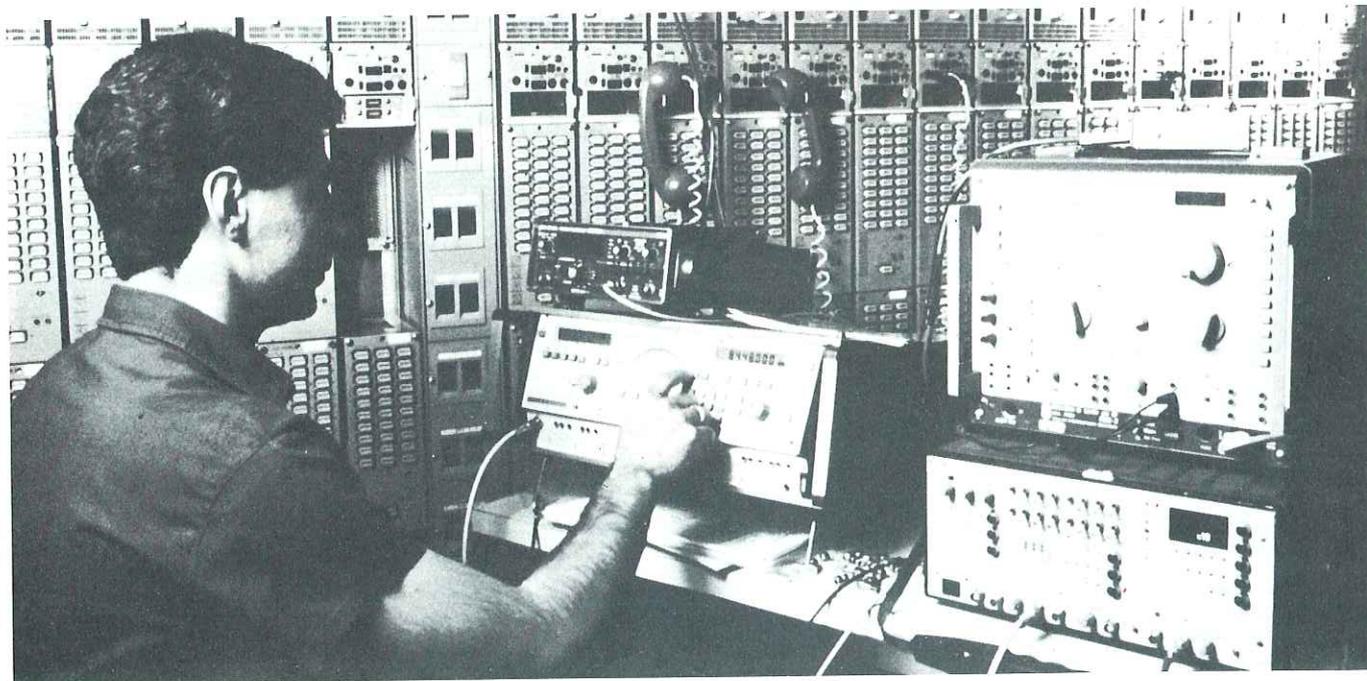
con costituzione di usufrutto presa in esame da una nota risoluzione ministeriale. In quel caso si poteva forse ritenere che certi canoni iniziali in realtà non fossero tali, ma fossero il corrispettivo della costituzione del diritto di usufrutto. Si comprende, allora, perchè il Ministero, in tale caso, abbia richiesto l'ammortamento di tali canoni.

Ma nel caso in esame, che corrisponde alla generalità dei contratti di leasing, al sorgere del contratto non si è avuto alcun trasferimento di diritti reali a favore del conduttore.

Il fatto che nei contratti di leasing normalmente certe rate iniziali siano di importo maggiore non significa che tali rate corrispondano a un anticipo sul prezzo di acquisto del bene. Non vi può essere il versamento di un prezzo di acquisto di un bene, se non è stata pattuita la sua cessione e il contratto di leasing, come giustamente ha affermato più volte la stessa Corte di cassazione, non è un contratto di compravendita, e non può essere assimilato a una compravendita (neppure alla compravendita nelle forme della vendita a rate, o con riserva di proprietà). Il maggior importo delle rate iniziali corrisponde a ragioni economiche proprie del leasing, che corrispondono a loro volta all'impegno iniziale richiesto alla società finanziaria, ai costi che essa sopporta per il solo fatto che il bene comincia ad essere «usato» e quindi assume un valore di mercato minore, ecc. Questo maggior importo risponde quindi a ragioni proprie delle vicende del leasing, che non hanno nulla a che vedere con le vicende relative all'acquisto di beni.

Di conseguenza non può essere accolta la tesi secondo cui queste maggiori rate iniziali dovrebbero essere ammortizzate, come fossero il corrispettivo per l'acquisto di un bene strumentale.

(Omissis)



# Clausole traslative di oneri tributari

Cass., Sez. I Civ., 5 gennaio 1985, n. 5  
Scanzano Pres. - Tilocca Est. -

È vietato e nullo qualunque patto con il quale un soggetto, ancorché senza effetti nei confronti dell'Erario riversi su altro soggetto, pur se diverso dal sostituto, dal responsabile d'imposta e dal cosiddetto contribuente di diritto, il peso della propria imposta, sia essa diretta o indiretta. (1) -

Cass., Sez. Unite Civ., 18 dicembre 1985, n. 6445 - Barba Pres. - Scanzano Est. -

La clausola del contratto di mutuo, che faccia obbligo al mutuatario di rimborsare al mutuante le imposte afferenti gli interessi convenuti (nella specie, IRPEG e ILOR), sì da garantire un determinato ammontare netto degli interessi medesimi, non è affetto da nullità per violazione di norme imperative, nè di particolare per violazione del precetto costituzionale del concorso di tutti alle spese pubbliche in ragione della loro capacità contributiva (art. 53 della Costituzione), atteso che tale clausola non implica che l'imposta afferente un reddito venga corrisposta al Fisco da un soggetto diverso dal suo precettore, obbligatosi a pagarla in sua vece e conto, ma figura una mera traslazione convenzionale del carico d'imposta, da ritenersi in via generale consentita in mancanza di una specifica diversa disposizione di legge (per finalità peculiari di singoli tributi), e si esaurisce in un incremento dei proventi del mutuante in misura pari alla somma che deve versare all'erario, senza alcun esonero nè da quest'ultimo versamento, nè dall'obbligo di dichiarare all'Amministrazione finanziaria il maggior reddito conseguente al rimborso di tale versamento, e di pagare le ulteriori imposte dovute sullo stesso maggior reddito. (2) -

## Queste le nostre osservazioni

(1-2). Per quanto riguarda le clause contrattuali che attribuiscono gli oneri tributari in capo all'utilizzatore, si fa notare che l'indirizzo accolto dalla Suprema Corte nella sent. 5 gennaio 1985 n. 5 deve intendersi superato a seguito della più recente sentenza n. 6445 del 18/12/1985 con la quale le SS.UU. di quel Superiore Collegio, risolvendo identica questione, hanno affermato la massima secondo cui non è affetta da nullità per violazione di norme imperative, nè in particolare per violazione del precetto costituzionale del concorso di tutti alle spese pubbliche in ragione della loro capacità contributiva, la clausola che configuri una mera traslazione convenzionale di oneri tributari di cui non sia espressamente vietata per la legge la rivalsa.

Infatti il c.d. «contribuente di fatto» il presupposto di imposta è posto in relazione ad altro soggetto ed il primo sopporta solo i riflessi del prelievo fiscale, senza avere alcun obbligo od alcun diritto sul piano fiscale (cfr. Micheli, Corso di diritto tributario, 1984, Torino, p. 123).  
Così ad esempio le clausole del contratto di locazio-

ne finanziaria possono idoneamente garantire la traslazione a carico dell'utilizzatore dei tributi antecedenti, presenti e futuro afferenti l'immobile e l'operazione finanziaria di cui forma oggetto, ferma restando, peraltro, la preclusione imposta da divieti di rivalsa vigenti (INVIM) o relativi a futuri tributi per quanto attiene in particolare all'INVIM o all'imposta di registro, la stessa normativa fiscale ha escluso la possibilità di clausole pattizie tra i soggetti passivi dell'imposizione, comminando la nullità delle stesse anche fra le parti.

## LETTI PER VOI

**Il leasing, manuale sugli aspetti giuridici economici e fiscali**, di AA.VV., Buffetti, 1985, pag. 297, lire 17.000.

Il volume raccoglie i contributi di Dario Velo, che ne ha curato il coordinamento, di Renato Clarizia, di Fabio Marchetti, di Piero Mella e di Enrico Cotta Ramusino, spaziando sui vari profili economici, finanziari, civilistici, fiscali e contabili interessanti la locazione finanziaria.

Il volume si rivolge essenzialmente agli operatori del settore ed agli utilizzatori di questa tecnica di finanziamento, difatti non ci si dilunga in accademiche dissertazioni — certo stimolanti ed interessanti — ma si cerca di dare risposte concrete a quei quesiti che sorgono nella pratica.

E così Dario Velo («Gli aspetti economici e finanziari del leasing») dopo aver analizzato la rilevanza del leasing nella gestione finanziaria, industriale e commerciale delle imprese, si sofferma su specifiche forme che assumono il fenomeno: il leasing immobiliare, agevolato, pubblico, in agricoltura, il lease-back.

Renato Clarizia nell'espone i «profili civilistici», ne fissa prima i caratteri peculiari generali e la disciplina applicabile, per poi soffermarsi sui principali tipi di locazione finanziaria (immobiliare, di macchinari, di software, pubblico) e dando infine un'ampia ed articolata panoramica delle principali leggi agevolative. Fabio Marchetti si occupa dei «profili fiscali» esponendo in maniera chiara e sintetica la disciplina della imposizione diretta e indiretta, anche con riguardo al leasing agevolato. Piero Mella, nel suo contributo intitolato «la rilevazione delle operazioni di locazione finanziaria ed operativa», affronta con sicurezza una delle problematiche di maggior rilievo interessanti la locazione finanziaria e cioè il profilo contabile. L'a. espone il metodo patrimoniale e finanziario, e si sofferma anche sulle esperienze straniere.

Infine, Enrico Cotta Ramusino tratta il tema — pur esso sempre attuale — della «evoluzione, problemi e prospettive del mercato del leasing in Italia», prima esponendo le tappe principali dell'evoluzione del fenomeno dal 1966 ai giorni nostri, poi concentrando l'attenzione sugli utilizzatori, per settori merceologici ed aree territoriali, infine affrontando il tema del finanziario delle società di leasing.

Un volume, dunque, ricco di dati e informazioni e quindi di indubbia utilità per l'operatore pratico.

# Dal leasing ancora conferme

Nel 1985 le 51 società appartenenti al campione ABI hanno stipulato 107.203 nuovi contratti nel settore mobiliare per un ammontare in termini di valore di 4.234 miliardi (+30,7% rispetto al 1984) / I dati relativi a gennaio '86 indicano una sostanziale continuità della crescita della locazione finanziaria

a cura di Riccardo Rettaroli  
(Associazione Bancaria Italiana)

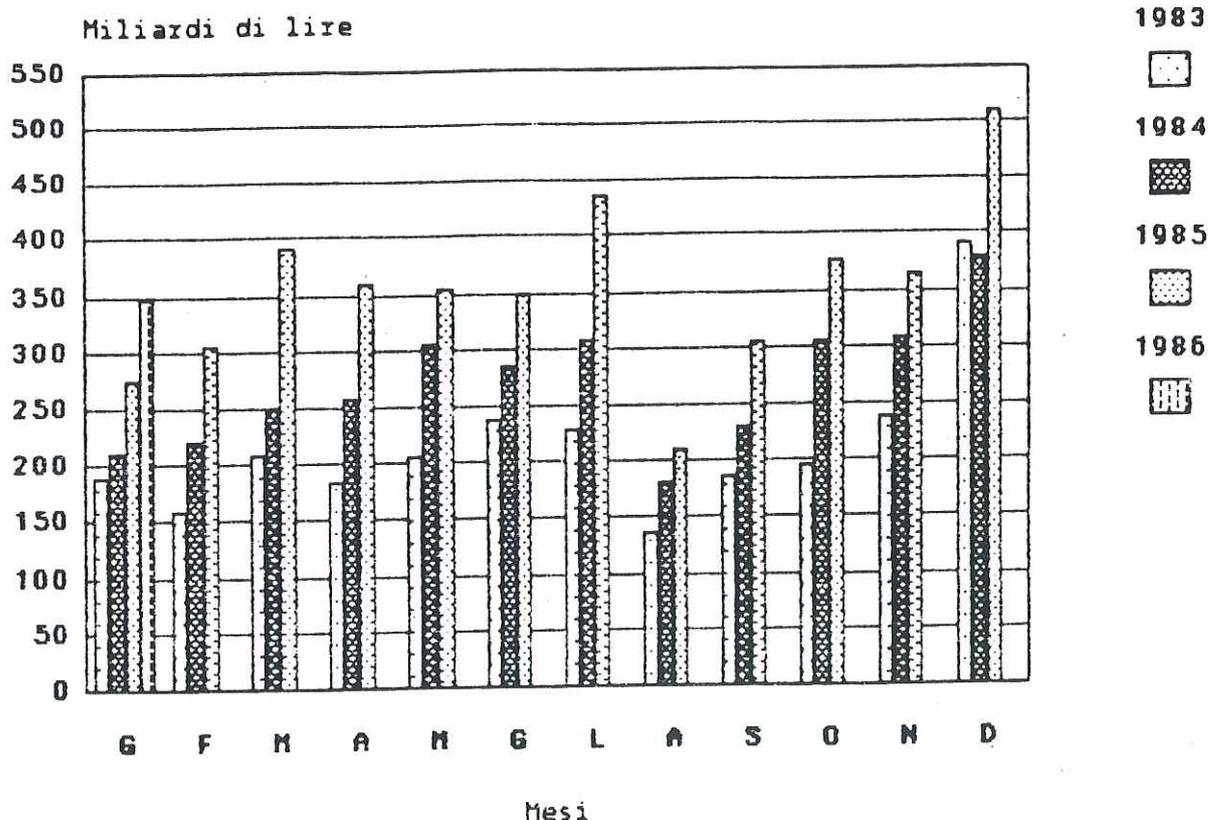
La primavera del 1986 è stata caratterizzata sotto l'aspetto macroeconomico generale da un sensibile allentamento dei vincoli interni ed esterni della nostra economia, mentre sotto il profilo più particolare del merca-

to monetario e finanziario si è assistito ad una forte crescita di alcuni strumenti dell'innovazione finanziaria.

I punti cruciali dello scenario macroeconomico sono senza dubbio rappresentati:

## LEASING MOBILIARE - NUOVI CONTRATTI STIPULATI

### VALORE DEI BENI



(1983: Campione di 41 Società; 1984: 43 Soc.; 1985: 51 Soc.; 1986: 53 Soc.)

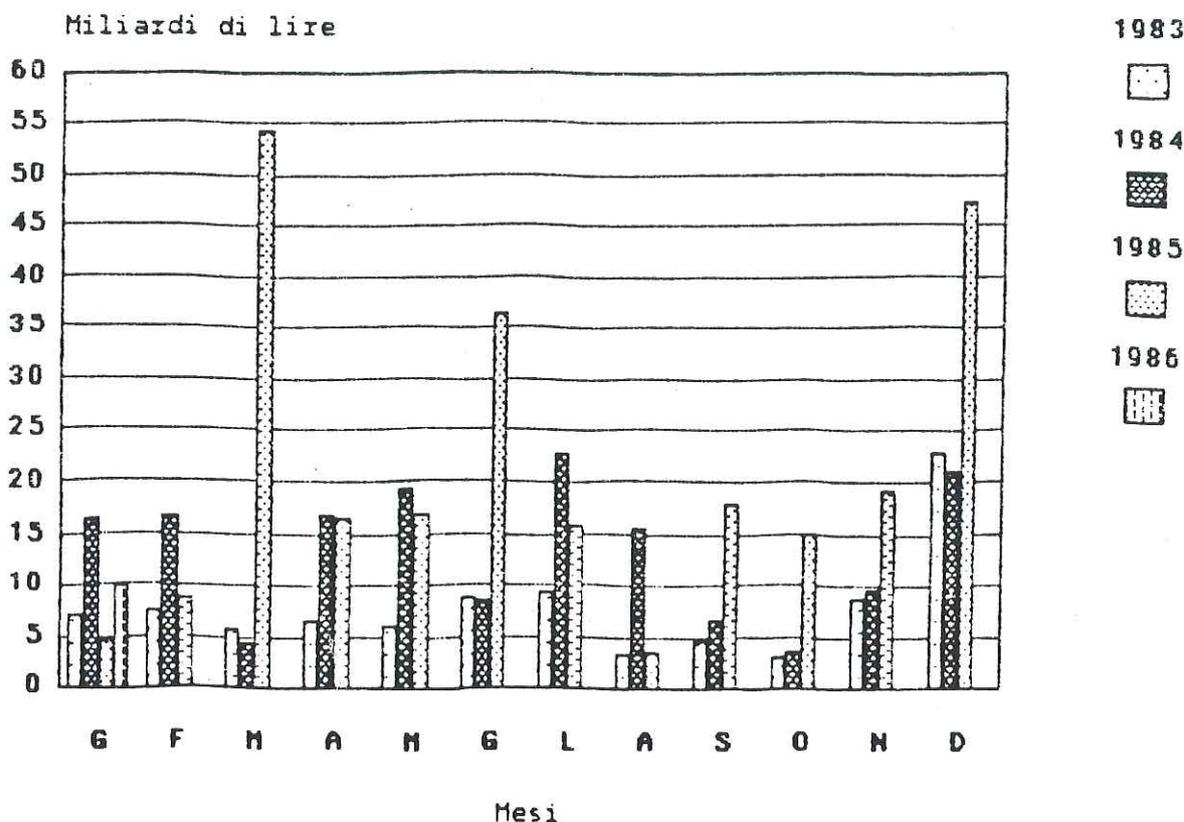
— da un lato, da una sostenuta ripresa del processo di discesa del tasso di inflazione, il quale, dopo essere rimasto nel 1985 su un livello pressoché stabile, intorno all'8,6%, è sceso in marzo al 7,2%.

— dall'altro, da un apprezzabile miglioramento dei no-

stri conti con l'estero. Infatti, soprattutto per effetto della forte riduzione del prezzo dei prodotti petroliferi e del notevole ridimensionamento del cambio del dollaro, in febbraio la nostra bilancia commerciale ha segnato un disavanzo di 1.500 miliardi, meno della metà di quello

LEASING IMMOBILIARE - NUOVI CONTRATTI STIPULATI

VALORE DEI BENI



(1983: campione di 41 Società; 1984: 43 Soc.; 1985: 51 Soc; 1986: 53 Soc.)

registrato dello stesso mese dell'anno precedente. Sempre con riferimento al mese di febbraio, la bilancia dei pagamenti valutari ha presentato un deficit di 950 miliardi (1.500 miliardi nel febbraio 1985).

D'altra parte, una indicazione del miglioramento della nostra situazione valutaria è emersa dalla riunione dei Ministri finanziari dei Paesi aderenti al Sistema Monetario Europeo del 5-6 aprile nella quale è stato deciso il riallineamento delle parità centrali, rispetto all'ECU, delle monete che fanno parte di tale sistema.

In sostanza, la decisione di non svalutare la nostra moneta rispetto al marco, ma di subire soltanto un deprezzamento del 3% dalla rivalutazione di questa moneta sta a significare un pieno convincimento delle nostre Autorità sulla rinnovata solidità che ha assunto la lira sul mercato internazionale dei cambi.

In queste condizioni, secondo autorevoli istituti specializzati nelle analisi economiche, se saranno pienamente sfruttate le opportunità offerte dal favorevole contesto internazionale, nel 1986 il Prodotto interno lordo potrebbe segnare un tasso di crescita reale del 3%, con un tasso di inflazione medio compreso fra il 5 e il 6%. Inoltre si prevede un saldo attivo delle perdite correnti della bilancia dei pagamenti.

Nel contesto di questo generale miglioramento della situazione economica interna e di discesa dei tassi di interesse a livello internazionale, le Autorità monetarie hanno deciso il 21 marzo di ridurre il tasso ufficiale di sconto, portandolo dal 15 al 14%. Come diretta conseguenza della riduzione del tasso di sconto si è avuta una forte

riduzione del tasso applicato sulle operazioni pronti contro termini di rifinanziamento delle aziende di credito presso la Banca Centrale (14,21% nelle prime operazioni di aprile, e cioè due punti e mezzo in meno rispetto all'operazione precedente la riduzione del tasso di sconto). Anche i rendimenti del Tesoro ed i tassi bancari hanno di conseguenza riavviato la dinamica discendente.

Con riguardo, invece, alla situazione del mercato monetario e finanziario, in questi primi mesi del 1986 si è avuto un notevole rafforzamento della posizione sul mercato degli strumenti dell'innovazione finanziaria.

Occorre innanzitutto sottolineare il successo che stanno riscuotendo i Fondi comuni di investimento di diritto italiano fra gli strumenti che rappresentano alternative di investimento per i risparmiatori.

Nel solo 1° trimestre dell'anno la raccolta netta dei 43 Fondi italiani ha raggiunto i 13.000 miliardi di lire. A fine marzo il patrimonio complessivo ha toccato i 37.000 miliardi con un incremento di oltre 17.000 miliardi dal dicembre 1985.

Anche dal punto di vista degli strumenti innovativi diretti al finanziamento delle imprese si è avuta una sostanziale conferma dell'importanza che stanno assumendo nel nostro mercato. Con specifico riferimento al mercato del leasing, nel 1985 le 51 società appartenenti alla nuova serie di dati elaborati dall'Associazione Bancaria Italiana hanno stipulato 107.203 nuovi contratti di leasing mobiliare per un ammontare in termini di valore dei beni di 4.234 miliardi lire. Rispetto al 1984 il tasso di incremento è risultato del 30,7%.

Dai dati relativi all'intero 1985 emerge una sempre più accentuata stagionalità di questo mercato nel mese di dicembre. In sostanza, quindi, si sta maggiormente affermando anche nel settore del leasing un fenomeno di «window dressing» che è tipico degli intermediari finanziari, i quali tendono alla fine dell'anno a migliorare la «facciata» del loro stato patrimoniale cercando, per quanto possibile, di accrescere la propria quota di mercato. Su questo fenomeno pesa certamente l'accresciuto grado di concorrenza che ha presentato in questi ultimi anni

il settore del leasing che ha visto, tra l'altro, sensibilmente diminuire il grado di concentrazione dell'attività delle maggiori società.

Dopo la suddetta impennata di fine anno, i dati relativi al mese di gennaio 1986 mostrano una sostanziale continuità con i valori rilevati negli ultimi mesi dell'anno passato. In particolare nel primo mese dell'anno sono stati stipulati 7.840 contratti di leasing mobiliare per un importo pari a 276 miliardi di lire. Il tasso di crescita del mercato si è ridotto situandosi intorno al 26%.

### Statistiche mensili leasing 1985

	Domande Pervenute				Operazioni Approvate				Contratti Stipulati			
	Mobil.		Immobil.		Mobil.		Immobil.		Mobil.		Immobil.	
	N.	V.B.	N.	V.B.	N.	V.B.	N.	V.B.	N.	V.B.	N.	V.B.
<b>Vecchia serie 29</b>												
Gennaio	6.200	297,0	56	89,8	4.902	187,4	30	19,7	6.793	224,4	12	4,0
Febbraio	6.725	383,9	55	99,4	6.506	296,4	47	140,1	7.264	247,3	19	7,6
Marzo	7.840	469,3	37	21,4	7.260	403,5	27	13,5	9.006	338,1	25	52,0
Aprile	7.067	411,1	51	31,5	5.586	308,0	28	16,4	7.943	294,6	18	14,8
Maggio	7.307	374,7	58	33,4	7.142	332,2	33	12,8	8.091	291,7	15	14,5
Giugno	6.991	446,4	68	91,0	7.195	367,5	42	63,6	7.737	285,2	26	34,3
Luglio	7.302	475,0	60	63,2	6.977	427,0	53	59,0	9.554	371,9	26	14,9
Agosto	3.963	225,9	44	25,5	3.660	147,0	22	9,6	4.521	164,1	7	2,5
Settembre	5.613	333,5	50	39,5	5.308	315,6	20	20,4	6.261	248,6	27	17,0
Ottobre	7.277	428,3	77	50,9	6.273	362,9	48	28,2	7.728	311,5	29	13,6
Novembre	7.036	479,3	82	45,7	5.956	347,7	58	33,9	7.504	302,7	27	16,5
Dicembre	7.217	475,0	91	62,5	6.431	394,2	41	33,3	9.794	430,4	70	44,1
Totale (29)	80.536	4799,4	729	653,8	73.196	3889,4	458	450,5	92.196	3510,5	301	236,8
1984 (★)	71.621	3990,5	604	518,2	63.013	3199,6	389	283,1	79.658	2825,9	253	145,7
Variatz. %	12,5	20,3	20,7	26,2	16,2	21,6	17,7	59,1	15,7	24,2	19,0	62,5
<b>Nuova serie 51</b>												
Gennaio	7.418	371,2	63	92,9	6.096	242,3	32	20,2	7.840	275,3	14	4,6
Febbraio	8.149	458,9	67	105,1	7.832	353,8	54	142,7	8.441	303,7	22	8,6
Marzo	9.345	561,5	48	26,0	8.701	478,6	33	14,6	10.161	390,3	31	54,3
Aprile	8.613	495,9	55	33,0	7.010	368,3	31	17,0	9.267	358,6	21	16,4
Maggio	8.907	478,3	66	37,0	8.718	405,2	39	13,7	9.486	354,3	20	16,7
Giugno	8.569	532,7	82	95,8	8.490	424,2	47	64,4	9.097	349,7	31	36,5
Luglio	8.962	565,4	66	64,9	8.518	495,2	59	60,6	11.027	435,6	28	15,7
Agosto	4.933	283,0	49	27,4	4.613	191,2	25	10,6	5.509	210,9	10	3,6
Settembre	6.960	411,0	55	41,6	6.392	366,2	31	20,6	7.337	304,1	30	17,9
Ottobre	8.902	526,2	90	56,5	7.702	429,7	55	30,9	8.998	376,7	34	15,0
Novembre	8.658	579,1	101	54,6	7.396	415,3	67	35,5	8.805	364,3	37	19,1
Dicembre	8.932	588,3	105	73,5	7.941	481,5	46	35,0	11.235	510,1	77	47,2
Totale (51)	98.348	5851,5	847	708,3	89.409	4651,5	519	465,8	107.203	4233,6	355	255,6
1984 (☆)	81.650	4603,0	693	548,8	72.335	3639,0	444	300,9	88.619	3238,5	293	160,5
Variatz. %	20,5	27,1	22,2	29,1	23,6	27,8	16,9	54,8	21,0	30,7	21,2	59,3

Abbreviazioni usate: N. = numero  
V.B. = Valore Beni in miliardi di lire.  
F.P. = Fatture Pervenute in miliardi di lire.  
IMP = Importo in miliardi di lire.

NOTE: (★) = 30 Società.  
(☆) = 43 Società.

## Statistiche mensili leasing 1986

	Domande Pervenute				Operazioni Approvate				Contratti Stipulati			
	Mobil.		Immobil.		Mobil.		Immobil.		Mobil.		Immobil.	
	N.	V.B.	N.	V.B.	N.	V.B.	N.	V.B.	N.	V.B.	N.	V.B.
<b>Vecchia serie 27</b>												
Gennaio	9.447	606,3	62	184,3	7.767	353,5	44	95,3	8.634	274,8	20	7,0
Febbraio												
Marzo												
Aprile												
Maggio												
Giugno												
Luglio												
Agosto												
Settembre												
Ottobre												
Novembre												
Dicembre												
<b>Totale (27)</b>	<b>9.447</b>	<b>606,3</b>	<b>62</b>	<b>184,3</b>	<b>7.767</b>	<b>353,5</b>	<b>44</b>	<b>95,3</b>	<b>8.634</b>	<b>274,8</b>	<b>20</b>	<b>7,0</b>
1985 (★)	6.200	297,0	56	89,8	4.902	187,4	30	19,7	6.793	224,4	12	4,0
Variaz. %	52,4	104,1	10,7	105,2	58,4	88,6	46,7	383,8	27,1	22,5	66,7	75,0
<b>Nuova serie 53</b>												
Gennaio	11.118	714,9	70	186,7	9.328	428,8	50	96,4	9.968	345,9	25	9,8
Febbraio												
Marzo												
Aprile												
Maggio												
Giugno												
Luglio												
Agosto												
Settembre												
Ottobre												
Novembre												
Dicembre												
<b>Totale (53)</b>	<b>11.118</b>	<b>714,9</b>	<b>70</b>	<b>186,7</b>	<b>9.328</b>	<b>428,8</b>	<b>50</b>	<b>96,4</b>	<b>9.960</b>	<b>345,9</b>	<b>25</b>	<b>9,8</b>
1985 (☆)	7.418	371,2	63	92,9	6.096	242,3	32	20,2	7.840	275,3	14	4,6
Variaz. %	49,9	92,6	11,1	101,0	53,0	77,0	56,2	377,2	27,1	25,6	78,6	113,0

Abbreviazioni usate: N. = numero  
V.B. = Valore Beni in miliardi di lire.  
F.P. = Fatture Pervenute in miliardi di lire.  
IMP = Importo in miliardi di lire.

NOTE: (★) = 30 Società.  
(☆) = 43 Società.  
\* = Dati provvisori

# Se il leasing infila gli sci...

Tutti i risultati del  
secondo Meeting Interleasing

Esattamente a un anno di distanza Bardonecchia ha di nuovo ospitato lo Sky Meeting Interleasing, manifestazione sportiva riservata alle Società di leasing italiane giunta alla seconda edizione.

Gli sforzi sostenuti da Leasint, società organizzatrice, per una partecipazione ancora più ampia rispetto alla prima edizione, sono stati premiati dall'adesione di 14 tra le principali società di leasing nazionali che hanno iscritto oltre 150 concorrenti.

A chi ha poi potuto concedersi l'intero fine settimana la località piemontese ha regalato un paio di giorni di sole a dispetto delle previsioni e delle pessime condizioni atmosferiche che hanno imperversato su quasi tutto il Centro-Nord. A ricordare a tutti quanti che si era ancora in pieno inverno ci ha comunque pensato la temperatura che proprio domenica si è attestata su valori siberiani.

Anche quest'anno la manifestazione si è imperniata su una prova di slalom gigante, disputata in unica «manche» sulla pista del Melezet, su un tracciato che, se non per difficoltà, almeno per lunghezza (ben 38 porte) era degno quasi di una gara di Coppa del Mondo.

Il livello della competizione è stato decisamente buono grazie all'impegno profuso da tutti i partecipanti e alla presenza di giovani validissimi e di alcuni «vecchi volponi» dei paletti. Ne è stata confermata l'equilibrio che, con alcune eccezioni, ha caratterizzato l'andamento della gara.

Una di queste eccezioni è stato Mario Novello della Findata che si è aggiudicato il trofeo Assilea per il miglior tempo assoluto con un eccezionale 1.29.98 contro l'1.37.36 del secondo classificato. Il vincitore del 1985 Michele Bothorel questa volta si è dovuto accontentare del quarto posto. In campo femminile la coppa Assilea è andata a Mirella Olivieri della Sicilsud, che ha fatto registrare un ottimo 1.46.02.

Il trofeo Leasint per la miglior squadra è stato assegnato alla Centroleasing che ha così bissato il successo della passata edizione. La squadra toscana si è potuta imporre in virtù della propria regolarità e compattezza pur non avendo piazzato alcun elemento nelle primissime posizioni con l'eccezione di Diego Joli, terzo di categoria e quinto tempo assoluto.

Con un distacco di pochi punti l'Italese ha confermato il secondo posto dell'anno scorso e ha conquistato due secondi posti di categoria con Fulvio Maccagni e Vincenzo Vitale e due terzi con Giancarlo Curti ed Enrica Mariconti.

Alle spalle delle prime due si è sorprendentemente classificata la società organizzatrice Leasint, che ha ottenuto i migliori risultati con Gianni Lecchi, secondo di categoria e vincitore del trofeo riservato ai Direttori Generali e con Gianni Cerioli, secondo di categoria. Il traguardo del terzo posto è stato raggiunto grazie anche ai brillanti piazzamenti di Corrado Faissola, Emilio Faguzza, Alfredo Dominioni e alla valida prestazione fornita da tutta la squadra.

Al quarto posto si è classificata la Technoleasing che ha presentato una squadra decisamente competitiva. La

società di Sondio si è infatti aggiudicata due primi posti di categoria con Pia Belgeri e l'azzurro Adriano Bassi, secondo anche nel trofeo riservato agli Amministratori, il terzo tempo assoluto e due terzi con Marina Claviano e Giovanni Crippa. In quinta posizione segue la Sava Leasing che ha ottenuto un secondo posto con Milena Testa.

Al sesto posto troviamo la Locat che, nonostante la vittoria di Michele Bothorel nella propria categoria e il terzo posto di Gianfranco Maffei, non è riuscita a confermare la terza posizione della passata edizione.

A pari merito con la società torinese si è classificato l'Istituto Milanese Leasing che ha collezionato 2 vittorie con Aldo Selvaggi e Marco Leoni.

In ottava posizione si è piazzata la Findata che al primo posto assoluto di Marco Novello ha aggiunto un terzo di categoria con Pierpaolo Fresia.

Seguono quindi la Bai Leasing, secondo di categoria, con Lella Nocera e appaiata in decima posizione la Locafit, i cui uomini di punta hanno avuto problemi lungo il percorso e la Leader Leasing che con Fabrizio Gamba ha conquistato il secondo posto assoluto e di categoria, e il primo della classifica Amministratori.

In dodicesima posizione si è classificata la Sicilsud con il primo assoluto femminile di Mirella Olivieri.

Chiudono infine la classifica la Leasimpresa, che con Gualtiero Caudera ha ottenuto il secondo posto nel trofeo Direttori Generali e la Barclays Leasing. Considerando la buona riuscita e gli apprezzamenti ricevuti per questa seconda edizione si può ben sperare che lo Sky Meeting Interleasing possa ormai considerarsi un appuntamento fisso per i colleghi delle varie società.

Un sentito ringraziamento ad Assilea per il prestigioso patrocinio, alla società Reale Mutua ed alla Stim - Società degli impianti del Melezet - per la preziosa collaborazione alla riuscita dell'iniziativa.





### Che cos'è l'ASSILEA

L'ASSILEA è l'Associazione di categorie delle società di locazione finanziaria italiane, che si propone, tra l'altro: di svolgere attività di informazione, assistenza tecnica e consulenza a favore degli associati, favorendone lo spirito di coesione e il coordinamento, di compiere e promuovere attività di studio e di ricerca riguardanti la locazione finanziaria; di formulare indirizzi di comportamento al fine di una autoregolamentazione della professione.

### Chi aderisce all'ASSILEA

Sono soci dell'Assilea:

- |                                     |                                    |
|-------------------------------------|------------------------------------|
| 1) AGRILEASING S.p.A.               | 25) LEASING LEVANTE S.p.A.         |
| 2) ALFA ROMEO LEASING S.p.A.        | 26) LEASINT S.p.A.                 |
| 3) ASSOLEASING S.p.A.               | 27) LOCAFIT S.p.A.                 |
| 4) B.A.I. LEASING S.p.A.            | 28) LOCAFIT CENTRO S.p.A.          |
| 5) BARCLAYS CIMINO LEASING S.p.A.   | 29) LOCAT S.p.A.                   |
| 6) BARCLAYS LEASING S.p.A.          | 30) MERCANTILE LEASING S.p.A.      |
| 7) BIELLA LEASING S.p.A.            | 31) MICRO LEASING S.p.A.           |
| 8) BNB MERIDIONALE LEASING S.p.A.   | 32) OLIVETTI LEASING S.p.A.        |
| 9) CENTRO LEASING S.p.A.            | 33) P. LEASING S.p.A.              |
| 10) COMIT LEASING S.p.A.            | 34) PRIME INDUSTRIA LEASING S.p.A. |
| 11) COOPERLEASING S.p.A.            | 35) PROFESSIONAL LEASING S.p.A.    |
| 12) CREDIOLEASE S.p.A.              | 36) REGGIO LEASING S.p.A.          |
| 13) DESIO E BRIANZIA LEASING S.p.A. | 37) ROMA LEASING S.p.A.            |
| 14) FEDERLEASING S.p.A.             | 38) SARDA LEASING S.p.A.           |
| 15) FILEA S.p.A.                    | 39) SAVA LEASING S.p.A.            |
| 16) FIME LEASING S.p.A.             | 40) S.E.L.M.A. S.p.A.              |
| 17) FINDATA LEASING S.p.A.          | 41) SERLEASING S.p.A.              |
| 18) FINLOMBARDA LEASING S.p.A.      | 42) SIAM LEASING S.p.A.            |
| 19) FISCAMBI LEASING S.p.A.         | 43) S.I.L. S.p.A.                  |
| 20) ITAL DISCOUNT LEASING S.p.A.    | 44) SPEILEASING S.p.A.             |
| 21) ITALEASE S.p.A.                 | 45) SUD LEASING S.p.A.             |
| 22) LAZIO LIS S.p.A.                | 46) TECHNOLEASING ITALIANA S.p.A.  |
| 23) LEASIMPRESA S.p.A.              | 47) VALLEASING S.p.A.              |
| 24) LEASINDUSTRIA S.p.A.            |                                    |

Sede: Via d'Ara Coeli n. 3 - 00186 Roma, tel. 06/6785880 - 6787487 - Telex 626186 - Axilea

