Rivista trimestrale dell'Associazione italiana leasing

ASSILEA

Leasing notizie

Anno V - n. 3 Luglio-Settembre 1985 - Sped. in Abb. Post. Gr. IV - 70%

PARLA STEFANO WALLNER: IL LEASING «VERDE» PUÒ CRESCERE

Analisi/estero: la lezione brasiliana

Congiuntura: locazione finanziaria a passo di corsa

EDITORIALE

di Renato Clarizia

Fisco severo, non ingiusto! Ecco uno slogan sul quale dobbiamo ragionare

Più volte da queste pagine si è cercato di offrire al lettore una interpretazione della produzione legislativa, giurisprudenziale e dottrinale, in tema di locazione finanziaria, tale da manifestare un disegno generale ed obiettivi unitari e coerenti. Nel tentativo cioè di dimostrare che, benché atipico, il fenomeno fosse ricondotto e riconducibile sempre — nel rispetto di determinate caratteristiche essenziali — nel «sistema» e non relegato ai margini, in un'area in qualche modo poco chiara o discutibile. Per un tale lavoro di paziente costruzione dell'istituto, di verifica e valutazione del concreto atteggiarsi dell'operazione nella pratica commerciale, ci si riferisce soprattutto agli interventi legislativi e giurisprudenziali ma è anche importante seguire attentamente quali orientamenti vanno maturando a livello legislativo. Perciò, in questo fascicolo sono riportate alcune osservazioni critiche al progetto di testo unico sull'imposta sul reddito delle persone fisiche, presentato dal Ministro delle Finanze al Comitato dei Trenta, con particolare riferimento a talune norme proposte che trattano la locazione finanziaria in maniera — a nostro parere — del tutto diversa rispetto al passato, ma soprattutto con un approccio di disciplina che ne riscrive le caratteristiche proprie ed essenziali, lasciando perplessi e preoccupati sugli effettivi obiettivi che la normativa intende perseguire, sembrando essi al di fuori di un qualunque disegno «sistematico».

Sarà dunque impegno primario dell'Associazione ricercare le occasioni più adeguate e gli interventi più idonei, affinché il legislatore operi con attenzione e meditata consapevolezza, senza lasciarsi fuorviare o convincere da comportamenti — della società di leasing o dell'utilizzatore — poco corretti fiscalmente che lo inducano però ad un'ingiustificata ed incomprensibile «punizione» e «sanzione» dell'intero settore. È auspicio di tutti un Fisco severo non ingiusto!

SOMMARIO

15 **Testo unico ma tante critiche**
Le osservazioni dell'Assilea sul testo unico Irpef

17 **Congiuntura: locazione finanziaria a passo di corsa**

3 *Intervista a Stefano Wallner*

5 *Il leasing in Brasile*

10 *Software leasing, decollo in vista di Edoardo Marotti*

13 *Quando il leasing fa rima con marketing*

Ma il leasing «verde» può crescere

Parla il presidente della Confagricoltura Stefano Wallner. Perché finora la locazione finanziaria non è riuscita a sfondare nel settore agricolo. Linee di credito agevolate potrebbero far sviluppare il mercato. Il ruolo della legislazione regionale.

L'anno scorso, nel settore del leasing, sono state effettuate operazioni che comportano un flusso netto di finanziamenti al sistema produttivo di quasi 2000 miliardi. Queste operazioni hanno interessato solo in minima misura l'agricoltura. Perché? *Leasing Notizie* (che nel numero 2 di quest'anno ha affrontato nella radiografia di settore il tema agricolo) lo ha chiesto allo stesso presidente della Confagricoltura Stefano Wallner.

D. Ritiene che questo fenomeno dipenda dalla scarsa conoscenza di questo strumento finanziario o dal fatto che il credito agevolato all'agricoltura offre condizioni più vantaggiose?

R. La scarsa penetrazione del «leasing» nel settore primario, oltre ai due motivi richiamati, e che, in linea di massima, condivido, si deve anche ad altri motivi, altrettanto importanti.

Ad esempio, la maggior parte delle operazioni di leasing nei settori extra-agricoli, interessa realizzazioni immobiliari e molto meno beni mobili che, al contrario, hanno fin qui caratterizzato l'oggetto della locazione finanziaria in agricoltura. Il leasing agricolo, infatti, ha interessato principalmente macchine semoventi, come trattrici, mototrebbiatrici ed operatrici in genere; ossia macchine che richiedono notevoli investimenti iniziali ed ammortamenti ridotti.

Non a caso a questo tipo di finanziamento hanno finora fatto ricorso soprattutto i contoterzisti che hanno bisogno di poter disporre di parchi macchine tecnologicamente affidabili.

Non dobbiamo dimenticare, inoltre, che in termini di valore, gli investimenti in agricoltura sono quasi sempre inferiori a quelli effettuati nell'industria.

Ma il motivo principale per il modesto utilizzo in agricoltura di questa relativamente nuova linea di credito, risiede certamente nel suo costo, mediamente superiore ad altre forme di finanziamento.

D. L'agricoltura gode di una serie di incentivi: probabilmente la locazione finanziaria potrà conquistare spazio soprattutto se si diffonderà il leasing agevolato. Il Parlamento sembra orientato ad inserire la locazione finanziaria nella legge di riforma del credito agevolato. Quale è la linea della Confagricoltura su questo problema?

R. Indubbiamente la locazione finanziaria potrà conquistare spazio anche nel nostro settore se si potranno adottare forme agevolate, in quanto costituirebbe una linea di credito in più per investimenti nel settore.

In merito alla possibilità che il Parlamento sia orientato ad inserire la locazione finanziaria nella riforma del credito agevolato voglio precisare che il legislatore si appresta a «riformare» o meglio ad «aggiornare» la legislazione sul credito agrario nei suoi aspetti di base; e quindi potrà considerare l'eventualità di specifiche determinazioni della locazione finanziaria in agricoltura, indipendentemente dalla estensione ad essa dell'agevolazione che assiste larga parte delle agevolazioni di credito agrario.

La Confagricoltura non può che essere favorevole a tale estensione.

D. Considera le leggi regionali per l'agricoltura uno strumento valido ai fini della diffusione del leasing agevolato?

R. Premesso che l'estensione di cui abbiamo parlato deve essere in ogni caso stabilita con legge speciale, la legislazione regionale può essere la sede più opportuna per provvedervi.

D. Come ritiene che dovrebbe essere articolato il meccanismo dell'agevolazione? E che spazi vi sono invece per un leasing non incentivato?

R. I meccanismi di azioni già sperimentati dalle leggi esistenti per altri settori (Legge nazionale n. 183/1976 per il Mezzogiorno nel settore industria e Legge Regione Piemonte n. 47/1978 nell'artigianato) sono abbastanza semplici e perciò trasferibili senza sostanziali modifiche anche per il comparto agricolo come è dimostrato dalle leggi regionali del Piemonte, Lombardia e Lazio nel settore specifico, già in applicazione.

In generale, l'intervento pubblico, Stato o Regione, opera con contributi in «conto canoni» in misura del grado di incentivazione che si intende concedere al settore. Di norma tale contributo corrisponde all'ammontare del primo canone e può avvenire in un'unica soluzione o mediante versamenti periodici.

È da ritenere comunque che nel settore primario non esistano spazi per un leasing non incentivato, a causa del suo costo, superiore alle altre forme di finanziamento, anche se di poco, come tengono a chiarire le varie società di leasing.

D. In che misura i vantaggi che, in linea generale, il leasing offre rispetto alle forme tradizionali di credito (rapidità, possibilità di operare senza offrire grosse garanzie, copertura integrale del valore del bene compresa l'Iva, disponibilità a scadenzare i canoni di pagamento anche in base ai cicli di produzione aziendale) possono produrre effetti benefici proprio nel settore agricolo?

R. Gli effetti benefici che il leasing può produrre in agricoltura, oltre agli elencati vantaggi, si possono così riassumere: possibilità di rinnovare per tempo manufatti, attrezzature e macchinari senza intaccare pesantemente la liquidità aziendale e di non influire sugli affidamenti bancari di cui gode l'azienda per fruire di eventuali altre operazioni finanziarie; possibilità di suddividere il costo totale dell'operazione in un periodo temporale più lungo di quello necessario per altri acquisti rateali; soprattutto, possibilità di migliorare la pianificazione aziendale sulla base di uscite fisse predeterminate.

D. Il leasing mobiliare, in campo agricolo, può avere per oggetto macchine agricole, attrezzature zootecniche, per l'irrigazione e la gestione dell'attività produttiva, ma anche animali da allevamento. Quello immobiliare può riguardare case rurali, stalle, magazzini, serre, impianti di trasformazione. In quali di questi segmenti, a suo avviso, potrà effettivamente crescere il ricorso al leasing?

R. Nei «segmenti» indicati è da ritenere che la locazione finanziaria potrà avere qualche possibilità di sviluppo, seppure modesta, prevalentemente in quello dell'acquisto di macchinari ed attrezzature proprio per i brevi tempi di istruttoria e la semplicità burocratica che caratterizza questo tipo di operazione finanziaria.

D. In che misura l'offerta di servizi aggiuntivi da parte delle società di leasing può favorire l'avvicinamento delle aziende agricole a questa formula di finanziamento?

R. Non è tanto una maggiore o più qualificata offerta di servizi da parte delle società di leasing a poter determinare l'avvicinamento delle aziende agricole alla locazione finanziaria. È invece il suo minor costo che può rendere l'operazione competitiva con le analoghe forme di finanziamento di cui fruisce l'agricoltura.

Tutta una vita sui campi

Stefano Wallner

Stefano Wallner è nato a Verona, dove risiede, il 17 giugno 1941.

Si è laureato in Scienze agrarie presso l'Università di Perugia. È sposato con tre figli. È proprietario e dirige un'azienda agricola di 135 ettari in provincia di Verona, ad indirizzo ortofrutticolo. L'azienda, inizialmente mezzadrile è condotta oggi direttamente con salariati.

È presidente della Cooperativa Ortofrutticola Corsidea. È consigliere dell'Unione provinciale agricoltori di Verona e vice presidente della Federazione nazionale delle produzioni arboree.

È stato segretario nazionale dell'Anga (Associazione nazionale giovani agricoltori) dal 1973 al 1975; presidente nazionale dell'Anga dal 1975 al 1979.

È membro della giunta esecutiva della Confagricoltura dal 1977. Vice presidete dal giugno 1980.

Eletto presidente della Confagricoltura il 14 luglio 1983.

Leasing made in Brasile

Il volume d'affari delle prime 20 società (87% del mercato totale) era pari a 2635 milioni di dollari nel 1982. Le difficoltà poste dalla recessione. Prevedibile nel prossimo futuro uno sviluppo della locazione finanziaria in agricoltura.

L'Assilea ha instaurato rapporti di collaborazione con tutte le associazioni del leasing nel mondo. In questo quadro, *Leasing Notizie* ritiene utile fornire di volta in volta informazioni sulle esperienze e sulle problematiche straniere. Il paese «radiografato» in questo numero è il Brasile.

Le operazioni di leasing iniziarono in Brasile nel 1970 con contratti denominati in dollari relativi a veicoli e in genere piccoli macchinari. I tassi erano molto remunerativi, ma la selezione e l'affidabilità della clientela erano scarse. Primo istituto straniero ad entrare sul mercato brasiliano fu la Manufacturers Hanover, che introdusse margini più contenuti sui tassi e nel contempo esercitò una migliore selezione della clientela, fino a raggiungere la posizione di leader a partire dal 1976-77.

Con lo svilupparsi di una specifica normativa bancaria, fiscale e contabile, entrarono sul mercato le maggiori banche brasiliane.

Nel periodo 1977-78 furono effettuate operazioni di grande ampiezza in cui il ruolo di locatario fu assunto da società pubbliche come TELEBRAS, ELETROPAULO, ELETROBRAS, ecc.

Il volume di affari, valutato sulla base dei titoli in circolazione delle prime 20 società di leasing brasiliane, che concorrono per l'87% al mercato totale, risulta, secondo l'Abel (Associazione brasiliana delle società di leasing) di 396 milioni di dollari nel 1977, balzati a 853 milioni di dollari già nel 1979, a 1345 nel 1980, a 2000 nel 1981 e a 2635 milioni di dollari nel 1982. Dopo il 1982 la recessione nel settore industriale e la conseguente caduta degli investimenti, la scarsa propensione dei locatari a contrarre debiti in valuta estera per evitare rischi di cambio e le difficoltà di sviluppo di un mercato del leasing in Cruzeiros, hanno determinato una inversione di tendenza nel volume di operazioni.

La legge brasiliana consente i seguenti tipi di operazioni:

— Leasing domestico*: operazione fra un locatore brasiliano ed un locatario brasiliano su beni prodotti in Brasile.*

— Sale e leaseback domestico*: operazione in passato riservata alle banche di investimento, attualmente permessa legalmente (Legge 7132 del 26.10.1983) e in attesa di pratici sviluppi.*

— Leasing di beni di produzione estera a locatari brasiliani*: si può effettuare solo per beni introdotti in Brasile dal 1975 al 1981.*

— Sub-leasing di beni di produzione estera a locatari brasiliani*: di recente autorizzazione legislativa (Legge 7132), permetterà accordi fra locatori esteri e brasiliani per la stipula e gestione di contratti di leasing su beni esteri, per la loro collocazione presso locatari brasiliani.*

— Leasing finanziario nei confronti di persone fisiche e non solo giuridiche: *di recente legislazione (Legge 7132), permetterà notevoli sviluppi nel campo dell'agricoltura e in quello relativo ai professionisti.*

— Leasing internazionale: *questo settore permette operazioni da parte di locatori esteri nei riguardi di industrie locatarie brasiliane.*

— Export leasing ed «export sale and leasing» *di beni prodotti in Brasile: operazioni che la normativa consente, in quanto favoriscono le esportazioni dal Brasile.*

La legge brasiliana oltre a regolare le operazioni consentite, stabilisce anche una serie di norme alle quali le società di leasing devono ottenersi.

Innanzitutto per fare operazioni di leasing è necessaria la licenza della Banca Centrale del Brasile, occorre essere strutturati come società per azioni ed avere un capitale minimo stabilito dalla stessa legge. È permesso a tali società di fare unicamente attività di leasing, e le operazioni finanziarie connesse. Attualmente la concessione di nuove licenze è sospesa.

La normativa pone limiti all'indebitamento che non può essere superiore a 15 volte i mezzi propri della società; eventuali operazioni di finanziamento che eccedano tale limite devono essere specificamente autorizzate dalla Banca Centrale.

Un singolo locatario non può costituire oltre il 10% degli impegni contrattuali della società: gli impegni medi per locatario non devono superare il 5%. Il 70% degli impegni assunti devono essere stipulati con locatari privati di proprietà brasiliana, salvo che per operazioni finanziate in valuta estera. L'opzione di acquisto a prezzo predeterminato al termine del contratto, che era obbligatoria in tutti i contratti di leasing, si sta trasformando in facoltativa nelle recenti disposizioni.

L'insieme di queste possibilità operative e i limiti imposti ai rischi di gestione evidenziano la preoccupazione delle autorità che il settore del leasing sia rappresentato da operatori sani, e prudenti.

Nessuna nuova licenza è stata concessa negli ultimi anni, benché non siano mancate richieste. Unica possibilità di inserimento per un operatore estero e quindi quella di acquisire una partecipazione in un gruppo esistente o di rilevare una società in liquidazione concordano con la Banca Centrale il passaggio della relativa licenza (ovviamente nei limiti concessi dalla normativa che regola gli investimenti esteri).

Fino al 1979 la sensibile differenza tra i tassi di interesse locali e i tassi sul dollaro aveano spinto le società a denominare i contratti in dollari. Dopo il 1979 invece la svalutazione del cruzeiro rispetto al dollaro ha assunto ritmi tali che la stipula di contratti in dollari è diventata rischiosissima. Attualmente i contratti vengono stipulati in Cruzeiro ORTN (legato cioè a un indice di correzione monetaria) e in «Cruzeiro Gixo», salvo che il locatario non sia una multinazionale o un importatore che ha incassi in dollari.

Sta cambiando anche la tipologia dei beni oggetto di

leasing: minori volumi sui beni di investimento industriale e crescente attività sulle attrezzature e i veicoli. Correlativamente, anche il tipo di locatario sta cambiando, con una sempre più numerosa presenza del settore terziario rispetto a quello industriale.

L'evoluzione in atto non ha peraltro dimunito l'importanza del leasing, come testimonia la crescita dei mezzi propri delle società di leasing che dal 1981 al 1983 sono aumentati di quasi otto volte.

Le società

Sul mercato brasiliano avevano nel 1984 (ultimo dato disponibile) 56 società di leasing in possesso dei requisiti necessari richiesti dalla legge.

Di queste 56, le prime 10 controllano il 65% del mercato, le 10 successive un'altro 20% mentre le altre 36 si dividono il restante 15%.

10 di queste società sono indipendenti o di proprietà di un solo socio, talvolta di origine estera. In tutte le altre compaiono partecipazioni multiple con la presenza di varie società controllanti, per lo più di carattere bancario o finanziario. Una situazione motivata fondamentalmente dalla convenienza di avere disponibilità dei fondi offerti dalle società controllanti facilità di valutazione dell'affidabilità dei clienti, che in genere sono già in rapporti finanziari con le società controllanti; disponibilità di una rete di marketing capillare e operante nelle diverse zone del Paese.

In sette società direttamente o indirettamente ci sono azionisti dei paesi CEE, (ma non italiani), quelle con partecipanti statunitensi sono cinque, c'e n'è una con un azionista canadese e due con azionisti giapponesi. La direzione delle società è per legge affidata a residenti in Brasile.

Le leggi

Numerose sono le leggi, norme e circolari che disciplinano l'attività di leasing in Brasile, sia per quanto riguarda la costituzione e la gestione delle società di leasing, sia per il profilo della concreta operatività. La legge fondamentale è la n. 6099 del 12.9.1974, che è nota comunemente come legge del leasing (leasing law). Man mano che le problematiche relative al leasing e la necessità di meglio definire gli aspetti giuridici, finanziari, contabili e fiscali delle operazioni sia per il mercato interno che nei rapporti internazionali vennero evidenziate, furono emanate dal 1974 ad oggi una serie di risoluzioni, decreti e circolari.

Il complesso di tali disposizioni ha regolato gradualmente i problemi emersi con lo sviluppo dell'attività del leasing durante gli ultimi 10 anni.

Tuttavia, a somiglianza di quanto avviene in molti altri Paesi, la tutela giuridica della società in quanto proprietaria del bene e dei diritti relativi risulta ancora carente in particolare sono sufficientemente definiti i rapporti fra locatori e locatari.

Ancora oggi la sezione giuridica dell'ABEL sta svolgendo una importante azione verso le autorità per un maggior chiarimento sui seguenti aspetti giuridici: reintegrazione del possesso di un bene locato; indennizzo da parte del locatario, anche dopo la reintegrazione del possesso; riescissione anticipata del contratto di locazione; leasing e insolvenze; leasing e concordati; trattamento dei titoli rappresentativi di credito; trasmissibilità dei rischi di cambio; validità del valore residuo garantito; stipula di prestazioni variabili in un contratto di leasing.

Nel complesso tuttavia si ha l'impressione che attualmente, il leasing appare essere oggetto di interventi di supporto più che di limitazione o restrizione.

Inflazione e leasing

L'inflazione in Brasile è un fenomeno antico, assimilato e compensato da meccanismi correttivi di chiara applicazione: essa pertanto non porta attualmente ad una corsa agli investimenti in beni rifugio, come si constata dai dati relativi all'oro e agli immobili, bensì in una maggiore diversificazione e sfruttamento del mercato finanziario stesso. Si ha però l'impressione che nel settore delle aziende industriali si ponga maggior attenzione alla gestione delle risorse finanziarie, che compensano i margini operativi spesso negativi delle aziende stesse, dovuti alla recessione e alla caduta della produzione.

Il leasing in questo contesto viene visto con favore dall'investitore, perché offre disponibilità di credito a medio termine, di cui le fonti alternative tradizionali, agevolate o no, si sono ridotte al minimo; la possibilità di stipulare operazioni sia a tasso rivedibile, sia a tasso fisso qualora si preferiscano costi certi predeterminati; e infine perché dà vantaggi fiscali consistenti, per la detraibilità integrale dei canoni dal conto economico.

La recessione e la caduta della produzione industriale dal 1980 ad oggi hanno evidentemente condizionato lo sviluppo del leasing nel settore dei macchinari per l'industria: sembra, in base ai dati disponibili al 31.12.1982, che l'industria abbia assorbito non più dello 11,4% delle operazioni, né sono prevedibili incrementi che non siano collegati ad un sostanziale sviluppo dell'attività produttiva. Anche le aziende di stato, che rappresentano la maggioranza del potenziale produttivo, sono attualmente condizionate dai vincoli imposti dalla SEPLAN (Secretaria de Planejamento da Presidência da Republica) anche per ciò che riguarda le operazioni di leasing.

Al momento, quindi, il mercato del commercio e servizi, quello dell'automazione bancaria e le telecomunicazioni sembrano i settori più vivi al di fuori degli «small tickets» come le automobili, i televisori, ecc.

Regime fiscale

Le principali imposte gravanti sulle società di leasing sono:

1) imposta sull'utile (income tax - imposta de renda); aliquota normale*: è del 35% applicabile sull'utile;* addizionale del 15%*: istituita dal decreto n. 1704/79 e prorogata dal decreto n. 1967/82, si applica sull'utile eccedente 60.000 cruzeiro ORTN;* anticipazione semestrale*: secondo il Decreto Legge n. 2031/83 le società di leasing devono versare le imposte in 12 rate da luglio anno-base a luglio dell'anno successivo;* utile inflazionario*: a seguito dei criteri di contabilizzazione prescritti i contratti inferiori a 2,1 anni vengono penalizzati con il pagamento anticipato dell'utile.*

2) Imposta sui servizi (I.S.S.). *Trattasi di un'imposta municipale che ha aliquote diverse (2% a San Paolo e a Rio de Janeiro, 1% a Osasco, 5% in Curitiba e Belo Horizonte, ecc.) e che viene computata sul valore del canone e si applica alle operazioni di leasing in quanto con-*

siderate servizi. Le società di leasing sono responsabili del versamento anche in caso di mancata corresponsione da parte del locatario.

3) Imposta sui prodotti industrializzati (I.P.I.). *Sono applicabili anche alle società di leasing proprietarie delle macchine le esenzioni previste da eventuali programmi di incentivazione. Il diritto al credito di imposta, applicabile alle macchine nuove, può essere trasmesso al primo locatario (circolare n. 12/83 del Ministero Finanze).*

Specifiche norme disciplinano il regime degli ammortamenti *dei beni oggetto di leasing. È ammessa, in linea generale, un'accelerazione del 30% sulla vita utile normale del bene, indipendentemente dalla lunghezza del contratto. Per la determinazione della vita utile, esistono apposite tabelle di ammortamento, emanate dal Ministero delle Finanze su parere dell'Istituto Nacional de Tecnologia di Rio de Janeiro.*

Per il locatario vale la deducibilità integrale dei canoni dal conto economico. Successivamente all'eventuale esercizio del diritto di opzione, il valore realizzato viene iscritto al libro dei cespiti e inizia il suo iter contabile come bene patrimoniale.

I settori

Non sono state finora pubblicate statistiche sull'impiego del leasing in funzione dei settori di utilizzo o del tipo di bene oggetto di locazione. Ci sono tuttavia dati elaborati dalla Abel che si riferiscono a 40 società di leasing su 56 operanti in Brasile:

Aerei	*0,37%*
navi e affini	*0,07%*
immobili	*5,96%*
mobili e accessori	*1,47%*
macchine e impianti (compresi beni di consumo durevoli)	*41,57%*
veicoli e affini	*46,57%*
altri	*3,22%*

Circa la percentuale di utilizzo del leasing sul valore totale degli investimenti, l'unica stima disponibile dà un'indicazione pari al 3%.

Un settore che utilizza scarsamente il leasing è quello dell'agricoltura. È però prevedibile nel prossimo futuro un significativo sviluppo del leasing agricolo, sia per motivi di meccanizzazione e di ammissione alla locazione dei singoli individui (persone fisiche), sia perché sta esaurendosi la disponibilità di credito agricolo agevolato (che offriva un tasso del 3% + l'85% della ORTN, chiaramente molto più conveniente del leasing).

Complessivamente, nel primo semestre 1983 le imprese hanno stipulato circa 15.000 nuovi contratti di leasing.

Dal punto di vista del marketing notiamo che le principali reti di vendita sono costituite da funzionari delle filiali e agenzie bancarie, mentre altri operano con i concessionari commerciali.

Una puntualizzazione va fatta in merito ai concessionari e agenti di vendita di impianti e macchinari esteri, che abbiamo classificato come potenziali importatori protagonisti nell'analogo studio realizzato lo scorso anno in ASEAN. Questi in Brasile hanno viceversa un ruolo secondario, in quanto operano generalmente come agenti a provvigione: difatti, il sistema delle licenze e dei finanziamenti li esclude dalla possibilità pratica di operare in proprio.

In conclusione, il valore medio di un'operazione di domestic leasing si colloca generalmente su livelli bassi, ma, come abbiamo detto, varia notevolmente fra società e società in funzione dell'organizzazione di vendita del servizio, della politica adottata e dei collegamenti di cui dispongono le società stesse sia dal punto di vista finanziario che industriale.

Il contratto

I principali aspetti contrattuali, regolati o meno dalla legge, che si presentano in una operazione di leasing, sono i seguenti: durata; divisa e tassi; canoni, depositi e garanzie; opzione di acquisto e valore residuo; leasing immobiliare, sale and lease back, sub-leasing.

La durata *dei contratti di leasing finanziario, oltre a rispondere a limiti minimi di legge (e cioè 24 mesi per i veicoli ovvero per beni che abbiano meno di cinque anni di vita utile, e 36 mesi per gli altri beni) è strettamente legata in pratica ai tipi di valuta con cui sono determinati i contratti stessi. Alcune società hanno ancora un discreto portafoglio in dollari USA e stipulano ancora contratti in tale valuta soprattutto con clienti esportatori: la durata media di questi tipi di contratto è di 5 anni e può giungere a 8 anni.*

Per quanto concerne i canoni, *solitamente non si richiedono canoni anticipati né «guarantee deposits»: pertanto il finanziamento effettivo è del 100% dell'importo del bene. Tuttavia si chiede, di regola, alla società locataria la sottoscrizione di un pagherò cambiario (promissory note), che viene rinnovato annualmente. Inoltre, si richiedono talvolta garanzie collaterali, bancarie o dei soci. La scadenza dei canoni è per lo più mensile; può essere trimestrale, o al massimo semestrale. In generale la convenienza ad allinearsi con l'ORTN, di emissione mensile, consiglia l'adozione di canoni mensili salvo particolari esigenze dei locatari. Circa* l'opzione di acquisto e il valore residuo, *fino alla data del 26.10.1983 la legislazione rendeva obbligatoria la clausola di opzione di acquisto da parte del locatore; tale obbligazione tuttavia è stata resa facoltativa dalla Legge 7132.*

Il leasing immobiliare *è conosciuto e praticato in Brasile, anche se da un numero ristretto di società e con un numero limitato di operazioni: secondo alcuni, considerando gli elevati importi in gioco, costituirebbe una quota non trascurabile del mercato. Circa il tipo di beni, prevale nettamente la locazione di immobili per uso industriale: si tratta in genere di operazioni della durata di 7-8 anni, con valore residuo del 30% o più, che vengono spesso rinnovate per un successivo periodo di tempo fino a giungere a un valore residuo simbolico. Tali operazioni sono ovviamente condizionate dagli aspetti finanziari a lungo termine, mentre da un punto di vista fiscale gli ammortamenti rispetto al tempo di vita utile degli immobili non consentono operazioni in tempi più ristretti.*

Il sale and lease-back, *autorizzato alle società di leasing con la già menzionata legge 7132, era già praticato dalle banche di investimento da diversi anni ma con un grado di sviluppo modesto, dovuto probabilmente al fatto che tali istituti di fatto preferiscono operare a breve, con maggiori margini di remunerazione.*

Le società di leasing, che sono forse oggi gli unici istituti che operano effettivamente a medio termine, sono interessate a sviluppare le operazioni di sale and lease-back, che porterebbero alle aziende industriali capitali freschi. A tal fine occorrerà forse che vengano allargati gli attuali limiti al finanziamento esterno e che vengano riviste le possibilità di esposizione per singoli clienti.

Notevoli potenzialità esistono in Brasile per il leasing nel settore agricolo. L'agricoltura infatti, che ha registrato un consistente sviluppo nel 1983, dispone attualmente di un parco macchine del valore di circa 1,7 miliardi di dollari, con una previsione di crescita annua del 30% circa. Come già accennato, risultano in via di esaurimento i fondi agevolati per l'acquisto di tali beni; si starebbe quindi per aprire un mercato da finanziare a tassi ordinari con forme tecniche che comprendono il leasing. Anche in questo importante settore, la possibilità di stipulare contratti con singoli individui e il sale and lease-back autorizzati dalla legge 7132, costituiscono elementi potenziali di grande interesse.

Il costo

Il costo a carico del locatario, per operazioni espresse in cruzeiros, è equivalente all'applicazione di un tasso posticipato annuo effettivo superiore al 200%.

Queste cifre possono sembrare assurde a chi non ha familiarità con i meccanismi dell'economia brasiliana. Tuttavia, per esprimere un confronto con il costo del leasing in altri Paesi, occorre riportare l'attenzione su alcuni elementi base. Anzitutto, abbiamo constatato che le società applicano maggiorazioni ragionevoli sui loro costi finanziari, dell'ordine del 2-4% circa per i clienti primari, del 3-6% circa per quelli medi, del 5-8% circa per quelli non primari. In secondo luogo, l'80% circa del costo annuo è dovuto, di fatto, al meccanismo dell'ORTN.

I mezzi liquidi propri di tutte le società erano, al 30.6.83, pari a 871.064 milioni di cruzeiros.

Le principali fonti di rifinanziamento delle società di leasing consistono in trasmissibilità di finanziamenti di istituzioni finanziarie pubbliche, nell'ambito dei programmi specifici (BNDES - FINAME - MINIPIS - CAIA ECONOMICA FEDERAL); mutui contratti all'estero (Legge 4131 - risoluzione 63): per tali tipi di operazioni le società sono autorizzate a costituire e mantenere depositi in valuta presso la Banca Centrale (Circ. 600); prestiti di società collegate (aperture di credito in conto corrente); sconto di operazioni presso istituzioni finanziarie con garanzia del contratto; cessione dei diritti creditizi; emissione di obbligazioni (debentures).

Tali fonti hanno un diverso grado di accessibilità e soprattutto oneri variabili che portano ad un costo medio di «funding» diverso da società a società.

*Quasi tutte le società stanno dedicando all'*emissione di obbligazioni *(debentures) le loro cure particolari in quanto considerano tale tipo di finanziamento il più conveniente sul piano del costo e della durata.*

Tutto il leasing brasiliano

NOME	INDIRIZZO
Agrileasing s/a arrendamento mercantil	Ruad dos Andradas, 1261 - 3 Andar Tel: 0512253022 Telex: 511465 Porto Alegre - RS
All-leasing arrendamento mercantil s/a	Rua XV de Novembro, 200 - 9. Andar SAO PAULO - SP
America do sul leasing s/a arrendamento mercantil	Av. Paulista, 688-7. Andar - Bela Vista Tel: 0112880366 SAOO PAULO - SP
Anhanguera leasing s/a arrendamento mercantil	R Da Quitanda 52 - 16 e 17 Andares Rio De Janeiro - RJ
Auxiliar leasing s/a arrendamento mercantil	R Da Quitanda 52 - 16 e 17 Andares Rio De Janeiro - RJ
Auxiliar leasing s/a arrendamento mercantil	Rua Boa Vista, 186 - 5 Andar Sao Paulo - SP
Bamercio s/a arrendamento mercantil	Rua Dr. Miguel Couto, 53 - 10/11 Andares Tel: 0112589244 Sao Paulo - SP
Bamerindus midland arrendamento mercantil s/a	Av. Brig. Faria Lima, 2000 - 4 Andar Sao Paulo - SP
Bandeirantes s/a arrendamento mercantil	Rua Boa Vista, 162 - 7 Andar Tel: 0112395022 Sao Paulo - SP
Banestado leasing s/a arrendamento mercantil	Rua Maximo Joao Kopp, 274 Tel: 04125118480 - Telex: 416002 curitiba - PR
Banorte leasing arredamento mercantil s/a	Av. Dantas Barreto, 507 - 5 Andar Recife - PE
BCN leasing arrendamento mercantil s/a	Av. Andromeda S/N Tel: 0112215994 Barueri - SP
BMG leasing s/a arrendamento mercantil	Av. Alvares Cabral, 1707 - 7,8,9 Andares Belo Horizonte - MG
Boavista s/a arrendamento mercantil	Praca Pio X, 118 - 11 Andar Rio De Janerio - RJ
Boston leasign s/a arrendamento mercantil	Rua Libero Badaro, 501 - 4. Andar-Parte Tel: 0011378101 - Sao Paulo - SP
Bozano, Simonsen leasing s/a arrendamento mercantil	Av. Rio Branco, 138 - 5 Andar Tel: 0212241422 - Rio De Janeiro - RJ
Leasing Bradesco s/a arrendamento mercantil	Cidade de Deus Tel: 0112572500 - Telex: 11021694 - Osasco - SP
Leasing Cidade De Sao Paulo s/a arrendamento mercantil	Praca D. Jose Gaspar, 134 - CJS 161 e 162 Tel: 0112588233 - Sao Paulo - SP
Citibank leasing s/a arrendamento mercantil	Rua da Assembleia, 100 - 10 Andar-Parte Rio De Janeiro - RJ

NOME	INDIRIZZO
Comind leasing s/a arrendamento mercantil	Rua Conselheiro Crispiniano, 79 - 4 Andar Sao Paulo - SP
Continental illinois leasing do Brasil s/a arrendamento mercantil	Av. Brigadeiro Faria Lima, 1815 - 9 Andar Tel: 0112103622 - Telex: 1121517 - Sao Paulo - SP
Costa leste s/a arrendamento mercantil	Av. Rio Branco, 156 Conjunto 210 (Parte) 1 Sobreloja - Tel: 0212245417 - Rio De Janeiro - RJ
Credireal leasing s/a arrendamento mercantil	Rua Espirito Santo, 466 - 4 Andar Belo Horizonte - MG
Crefisul arrendamento mercantil s/a	Alameda Santos, 2477 Tel: 0112896174 - Sao Paulo - SP
Epoca s/a arrendamento mercantil	Rua General Osorio, 277 Tel: 0112219944 - Sao Paulo - SP
Fenicia s/a arrendamento mercantil	Avenida Paulista, 949 - 6 Andar - CONJ 61 Tel: 011289529 - Telex: 1124024 - Sao Paulo — SP
Finasa leasing arrendamento mercantil s/a	Al. Santos, 1827 Conjuntso 141/142/151 e 152 Tel: 0112581411 - Sao Paulo - SP
Fininvest leasing arrendamento mercantil s/a	Rua de Passagem, 170 - Sala 101 A 901 Rio De Janeiro - RJ
Franlease s/a arrendamento mercantil	Av. Paulista, 1294, 10 Andar Tel: 0112847020 - Sao Paulo - SP
Habitasul leasing s/a arrendamento mercantil	Rua Gen. Joao Manoel, 157 Porto Alegre - Rs
Cia - inter-atlantico de arrendamento mercantil	Av. Brasil, 1299 Tel: 0011345601 - Sao Paulo - SP
Iochpe arrendamento mercantil s/a	Rua Sete de Setembro, 1123 Tel: 0512391738 - Telex: 1122169 Porto Alegre - RS
CIA - Itauleasing de arrendamento mercantil	Largo Sao Bento, 64 - Mezzanino 1, 8 e 10 Andares Sao Paulo - SP
Japan leasing do Brasil s/a arrendamento mercantil	Avenida Paulista, 949 - 9 Andar Conjunto 91 B Tel: 0011360588 Sao Paulo - SP
Leasing Lar Brasileiro s/a arrendamento mercantil	Rua do Ouvidor, 98 Rio De Janeiro - RJ
London multiplic s/a arrendamento mercantil	Rua XV de Novembro, 165 — 7 Andar (Parte) Sao Paulo — SP
Maissonnave leasing s/a arrendamento mercantil	Rua Sete de Setembro, 627 - Porto Alegre - RS
Manufcturers hanover arrendamento mercantil s/a	Praia de Botafogo, 228 - 15 Andar Rio De Janeiro - RJ
Mercanleasing s/a arrendamento mercantil	Rua 15 de Novembro, 201 - 6 Andar - Tel: 0112392244 - Sao Paulo - SP
Montrealbank leasing s/a arrendamento mercantil	Traversa do Ouvidor, 4-24 Andar (Parte) Tel: 0212331122 - Rio De Janeiro - RJ
Morada - leasing s/a arrendamento mercantil	Rua da Assembleia, 69/12. Andar - Tel: 0212854264 - Rio De Janeiro - RJ
Multi leasing internacional arrendamento mercantil s/a	Rua Vinte e Quatro de Maio, 195 Sao Paulo - SP
Nacional leasing s/a arrendamento mercantil	Av: Rio Branco, 151 - 17 e 18 Andares G 1801/2/4 Tel: 0212576335 - Rio De Janeiro - RJ
Noroeste-Chemical s/a leasing arrendamento mercantil - Norchem	Rua Alvares Penteado, 216 - 1 Andar Sao Paulo - SP
Ponto frio leasing s/a arrendamento mercantil	Rua do Rosario, 164 - 3 Andar - Rio De Janeiro - RJ
Leasing progresso s/a arrendamento mercantil	Av. Afonso Pena, 726 - 9 Andar Tel: 0312219422 - Telex: 2123069 - Belo Horizonte — MG
Companhia Real de arrendamento mercantil	Avenida Paulista, 1374 - Terreo - Tel: 011375453 - Sau Paulo - SP
Republic leasing do Brasil s/a arrendamento mercantil	R Joao Bricola, 67 - 5 Andar Sao Paulo - SP
Residencia leasing empresa de arrendamento mercantil s/a	Rua do Ouvidor, 107 - 3 Andar Tel: 0212837122 - Telex: 2121294 - Rio De Janeiro - RJ
Safra leasing s/a arrendamento mercantil	Rua XV de Novembro, 228 - 2 Andar - Sao Paulo - SP
Sogeral leasing s/a arrendamento mercantil	Av. Paulista, 1355 - 8 e 9 Andares Tel: 0112515533 - Telex: 1122924 - Sao Paulo — Sp
Sudameris arrendamento mercantil s/a	Praca Antonio Prado, 33 - 4 Andar Conjunto 409 Sao Paulo - SP
Triad arrendamento mercantil s/a	Praca Olavo Bilac, 28-15 And-Sls 1509/1517 Rio De Janeiro - RJ
Ultramex s/a arrendamento mercantil	R Libero Badaro, 377 - 10 And. e 12 And./Parte Tel: 011348692 - Telex: 1124147
Unibanco leasing s/a arrendamento mercantil	Rua do Ouvidor, 91 - 7 Andar - Rio De Janeiro - RJ
Valbras leasing s/a arrendamento mercantil	Av. Paulista, 1337 - 23 e 24 Andares Tel: 0112393273 - Sao Paulo - SP
Volkswagen leasing s/a arrendamento mercantil	Av. Senador Queiros, 274 - Cjs 161, 162, 171, 172 e 181 Tel: 0112273073 - Sao Paulo - SP

Software leasing, decollo in vista

Fino ad oggi le società di locazione finanziaria non avevano preso in considerazione la possibilità di finanziare un prodotto così impalpabile. La carta vincente della polizza «all risks», che prevede gli eventi dannosi tali da compromettere la vita economico-funzionale del bene-software. Il mercato può svilupparsi all'insegna di un'elevata professionalità.

di Eduardo Marotti

1650 miliardi di fatturato nel 1984 (+40% rispetto all'anno precedente); 450 software-house di elevato standing operanti nel territorio nazionale oltre a circa 1500 tra piccole imprese e professionisti; questa la mappa estremamente frazionata dell'offerta di software made in Italy.

Un business certamente rilevante nel contesto del settore della informatica generale ma che non può dirsi incentivato da qualsivoglia politica organica di tutela della produzione (si parla ormai da tempo di un'estensione al software della legge sui diritti d'autore) e di finanziamento agevolato per lo sviluppo dell'attività.

I fattori di mercato negli ultimi 2 anni hanno giocato a favore di una migrazione del valore aggiunto dai prodotti hardware a quelli software che sempre più spesso rappresentano oltre il 40% della spesa totale per l'informatizzazione di una media azienda o per investimento in tecnologie avanzate quali ad esempio la robotica.

Ma qual'è stato fino ad oggi l'atteggiamento delle società di leasing nei confronti di questo «bene immateriale» così lontano per la sua stessa natura dalla cultura ormai sedimentata della locazione finanziaria?

In presenza di un mercato ancora considerevolmente instauro, era certamente comprensibile che le società di leasing non prendessero assolutamente in considerazione la possibilità di finanziare un «prodotto» così impalpabile, quasi sempre infungibile e caratterizzato da un elevato costo quale il software. Né può dirsi che il mancato sviluppo di questo settore di attività sia imputabile ad un difetto della domanda, dal momento che la maggior parte degli operatori nel finanziare l'hardware hanno sempre preteso dal fornitore, per maggior garanzia, una dichiarazione attestante l'esclusione del software dal prezzo della macchina oggetto dell'operazione di leasing.

Concorrenza accesa

Modificatesi le condizioni di mercato della locazione finanziaria, caratterizzato da un'accesa concorrenza tra le numerose società esistenti, la ricerca di nuovi spazi e di nuovi prodotti da finanziare è quindi un imperativo categorico per qualsiasi programma di sviluppo a medio termine.

Con ciò non si vuole certamente sostenere la tesi dello sviluppo ad «ogni costo» di tipo avventuroso, mentre si ritiene che opportuni approfondimenti inerenti prodotti ed operazioni nuove devono scaturire da dibattiti ed incontri di lavoro tra gli operatori in modo da procedere a disamine complete ed esaurienti garanti di uno sviluppo ordinato dello specifico mercato.

In quest'ottica, pertanto, tentiamo un'analisi del prodotto-software per verificare poi se e con quali modalità è ipotizzabile un'operazione di leasing relativamente a tale bene.

Il software sotto il profilo economico va senz'altro considerato un prodotto di tecnologia immateriale, il cui valore è dato dal know-how della software-house, dalle ore — uomo occorrenti per la realizzazione del progetto, dal grado di qualità della prestazione in relazione alle specifiche esigenze del committente.

Va altresì evidenziato come il software conserva ed accresce il proprio valore nel tempo, conseguenzialmente conservando la caratteristica di valido bene strumentale per l'utilizzatore, solo se la software-house presta la necessaria assistenza curando la manutenzione dei programmi ed il loro aggiornamento in sintonia con l'evoluzione delle esigenze dell'utilizzatore stesso.

Caratteristiche peculiari

Ciò considerato, risulta evidente che qualsiasi tentativo di identificazione tipica del software (ad esempio mediante il ricorso al brevetto) è destinato a fallire miseramente. Per motivi di economia e di organicità espositiva elimineremo dal prosieguo della nostra analisi il c.d. «software di base» che presenta caratteristiche peculiari (costo relativamente contenuto, stetta integrazione commerciale con l'hardware) tali da renderlo per certi versi marginale rispetto al business considerato, concentrando invece la nostra attenzione sul software da realizzare su commissione o altrimenti detto «tailored software».

Il progressivo divenire e l'evanescenza di tale prodotto, almeno fino al momento del collaudo, hanno finito con l'influire in modo determinante anche sulla rigidità delle forme contrattuali cui domanda e offerta sono pervenute nel corso del tempo.

Difatti, per la necessaria salvaguardia degli interessi sia dell'utilizzatore che della software-house il contratto di fornitura dovrà cautelativamente sempre prevedere la data di consegna dei programmi perfettamente funzionanti; il periodo necessario per l'espletamento del collaudo; l'impegno della software-house a fornire solo programmi prodotti direttamente o su licenza di aziende primarie, con esclusione quindi di programmi riprodotti e venduti in qualità di mandatario; l'impegno della software-house circa l'assistenza, manutenzione e aggiornamento dei programmi; l'obbligo della software-house di

consegnare, contestualmente al collaudo dei programmi, ad un notaio una busta sigillata contenente la descrizine dell'architettura dei programmi (c.d. sorgente) da aprirsi solo in caso di ritiro dall'attività della stessa software house.

Tale ultimo obbligo contrattuale da un lato pone al riparo l'utilizzatore dal rischio che, in caso di ritiro dall'attività della software-house, i programmi diventino velocemente obsoleti in quanto privi di assistenza e di possibilità di aggiornamento, dall'altro salvaguarda quest'ultima dal rischio che terzi possano fraudolentemente riprodurre copie fedeli dei programmi, effettuare riparazioni ed aggiornamenti.

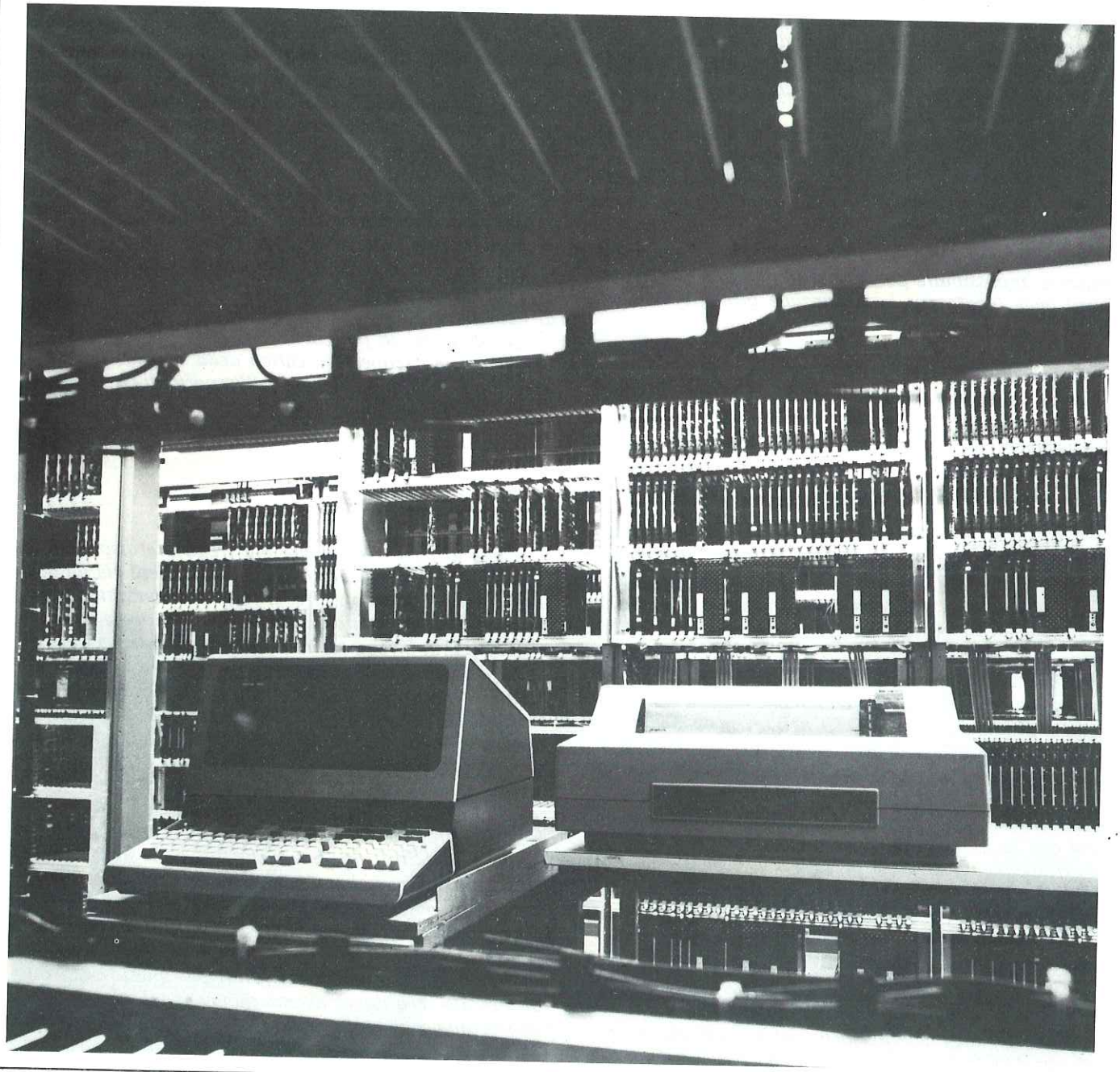
Contratto d'appalto

Risulta a questo punto evidente come il contratto di fornitura del software, inteso come bene a realizzazione progressiva, assume in realtà le caratteristiche del contratto d'appalto cui inseriscono implicazioni assicurative tese a garantire le parti del rapporto.

Tali aspetti assicurativi assumono particolare rilievo allorché si ipotizza il coinvolgimento della società di leasing quale comittente-acquirente del software al fine di concederlo in locazione finanziaria all'utilizzatore.

Conviene quindi esaminare analiticamente un'ipotesi di articolazione del contratto di leasing relativo alla realizzazione di un progetto-software trasferito su idonei supporti, individuando conseguenzialmente le aree di rischio che il locatore si trova ad affrontare.

Mutuando in parte dalla casistica del leasing immobiliare relativo ad immobile da costruire, poniamo il caso di un committente che stipula con la software-house un contratto avente ad oggetto la realizzazione di software da consegnarsi entro 12 mesi dall'ordine con pagamenti cosí regolati: il 20% dell'importo contrattuale all'ordine; il 50% da corrispondersi in 3 rate di pari importo previo approvazione dei rispettivi S.A.L. (conse-



gna delle specifiche, ecc.) da parte del committente; il 30% al collaudo definitivo del software.

Contestualmente il committente stipula anche un contratto di leasing avente ad oggetto la medesima realizzazione di software, per cui la società locatrice subentra al committente nell'obbligazione di pagare il prezzo alla software-house con le modalità convenute; per contro il committente-conduttore si impegna a pagare alla società di leasing 12 canoni trimestrali anticipati tutti di pari importo, quale corrispettivo della locazione finanziaria, con decorrenza dalla stipula di quest'ultima.

I rischi

La fattispecie contrattuale in esame presenta per la società di leasing i seguenti rischi:

1) inadempimento totale o parziale della software-house che non realizza il software commissionato e non restituisce le somme percepite a titolo di anticipazione contrattuale e di pagamenti parziali con conseguente danno emergente e lucro cessante per il conduttore che, non disponendo del bene entro il periodo preventivato, potrebbe trovarsi nell'impossibilità di assolvere all'impegno vincolante di pagare comunque i canoni di locazione finanziaria alla società di leasing;

2) eventi dannosi che provocano la distruzione del software e la conseguente interruzione dell'esercizio aziendale, anche in tal caso il conduttore potrebbe trovarsi nell'impossibilità di pagare i canoni di leasing a causa degli ingenti danni subiti;

3) insolvenza del conduttore per qualsiasi causa e conseguente impossibilità per la società di leasing di rivalersi sul bene locato per la sostanziale infungibilità dello stesso.

Identificate così le aree di rischio connaturate all'operazione di «software-leasing» occorre verificare l'adeguatezza delle rispettive coperture assicurative disponibili sul mercato tali da annullare o quanto meno abbattere consistentemente i danni che potrebbero derivare al concedente-locatore in conseguenza di incerti e futuri eventi rispetto al momento della stipula del contratto di leasing.

L'adempimento dell'obbligazione di fare assunta dalla software-house nei confronti dell'originario committente potrà essere garantito con una normale polizza cauzionale che preveda l'impegno della compagnia assicuratrice di pagare l'importo della cauzione entro pochi giorni dalla data dell'inadempimento dell'obbligazione principale (consegna dei programmi perfettamente funzionanti entro una certa data). La polizza dovrà essere stipulata dalla software-house oltre che nell'interesse dell'assicurato-committente originario anche nell'interesse di chi spetta (società di leasing), così che in caso di inadempimento l'importo della cauzione sarà liquidato in contraddittorio tra le parti interessate (conduttore e soietà di leasing che ha corrisposto l'anticipo contrattuale ed eventuali pagamenti parziali).

Polizza «all risks»

Gli eventi dannosi atti a compromettere la vita economico-funzionale del bene-software possono essere previsti da una sofisticata polizza «all risks», stipulata direttamente dalla società di leasing nel proprio interesse e per conto di chi spetta, che assicuri il risarcimento dei danni materiali diretti e conseguenziali nonché i danni da interruzione d'esercizio causati da eventi naturali, colposi e dolosi di terzi. La copertura assicurativa potrà essere rafforzata da alcune clausole particolari, quali ad esempio la deroga alla regola proporzionale nel caso di incremento di valore del software assicurato entro il limite del 20% (c.d. leeway clause); il risarcimento del valore a nuovo del software distrutto; il pagamento di congrui anticipi sul risarcimento dei danni prima dell'espletamento della perizia; la rinuncia al diritto di rivalsa.

Più in dettaglio, la polizza all-risks garantisce il risarcimento dei danni patrimoniali diretti e conseguenziali; il costo sostenuto per la ricostruzione dei dati; i costi extra di elaborazione presso centri di terzi durante il periodo di ricostruzione del software; i danni da interruzione di attività per una somma massima pari al profitto lordo preventivato dal conduttore (fatturato più differenza tra magazzino finale ed iniziale meno acquisti e altre spese analiticamente indicate che sussistono a motivo della produzione).

Per la determinazione dell'indennizzo, quest'ultima garanzia prevede l'attribuzione in polizza di un'aliquota di riduzione del fatturato al bene-software nel caso di sinistro totale. Altresì può essere prevista la risarcibilità delle spese supplementari che il conduttore sostiene allo scopo di contenere la riduzione del volume d'affari durante il periodo di forzata interruzione dell'esercizio (costi per straordinari, affitto di altri locali, ecc).

L'adempimento dell'obbligazione di pagare i canoni di locazione finanziaria assunta dal conduttore può essere invece garantito dalla «polizza crediti leasing» stipulata dalla società di leasing nella forma globale, notificando cioè alla compagnia assicuratrice tutte le operazioni di «software leasing».

Ovviamente, la polizza crediti deve necessariamente prevedere uno scoperto a carico della società che generalmente è limitato al 10-20% dell'importo di ciascun contratto assicurato.

Sviluppo previsto

Da evidenziare la sempre più frequente disponibilità delle compagnie assicuratrici a corrispondere già all'atto della denunciata insolvenza di fatto del conduttore congrui anticipi in acconto del risarcimento globale del danno, che potrà, invece, essere liquidato previo accertamento della perdita definitiva. Lungi dal ritenere esaurita la disamina dell'ipotizzata operazione di «software leasing» e delle relative implicazioni, emergono evidenti gli effetti positivi di questa interrelazione tra finanza e assicurazione nello specifico settore. Basti pensare, ad esempio, alla convenienza per l'utente finale che, ricorrendo all'operazione di «software leasing», risolve oltre che il problema finanziario anche quello dell'incertezza circa l'affidabilità della software-house che solo se di standing adeguato otterrà agevolmente la prestazione della garanzia cauzionale dalla compagnia assicuratrice.

In definitiva, ci sembra che società di leasing e assicuratori insieme potranno contribuire notevolmente allo sviluppo previsto negli anni futuri per questo segmento di mercato, che dovrà necessariamente evolvere all'insegna di un'elevata professionalità senza lasciare spazio all'improvvisazione ancora oggi in agguato.

Quando leasing fa rima con marketing

Le società di locazione finanziaria fanno pubblicità sistematica da non più di 5-6 anni. Il problema di come raggiungere il mercato. Si studiano le formule per avvicinare nuove fasce di clientela senza disperdere risorse

I problemi del marketing, del rapporto prodotto-mercato, sono sempre esistiti. Recente è invece la considerazione del marketing come un fatto di cultura aziendale e ancora più recente è la prima elaborazione teorica del marketing come scienza manageriale. Dal momento del decollo però, limitatamente come scienza, ma prepotentemente come problema di cultura aziendale, il marketing ha guadagnato posizioni su posizioni, conquistando un ruolo importante all'interno di tutte le attività strutturate che in qualche modo sono legate o collegate al mercato. La nozione stessa di marketing ha ampliato i suoi connotati, i settori interessati sono diventati sempre più numerosi.

Una delle più recenti acquisizioni al campo già ampio di applicazione dei concetti e degli schemi del marketing è il mondo della finanza. Sono pochi anni che si parla di una funzione di marketing all'interno delle banche e delle società di assicurazione. Con lo sviluppo dei nuovi modi di fare finanza e la nascita del concetto di prodotto finanziario, che ha portato una vera rivoluzione nei templi austeri del denaro, il marketing, ovvero lo studio del prodotto in funzione del mercato, la promozione del prodotto sul mercato e la ricerca di nuove fasce di mercato per i prodotti tradizionali, è diventato un momento chiave di qualsiasi strategia di sviluppo ma anche per il mantenimento delle posizioni già acquisite.

Le banche si sono poste il problema quando è finita l'epoca d'oro in cui la scarsa concorrenza e la altrettanto scarsa cultura finanziaria della potenziale clientela facevano si che i depositi arrivassero da soli, così come le richieste di credito. La banca poteva imporre le sue condizioni e faceva affari per il semplice fatto di esistere. Il problema in quegli anni non tanto lontani era solo quello di fare affari buoni ed evitare quelli cattivi.

Poi i tempi sono rapidamente cambiati. La concorrenza tra banche si è fatta più agguerrita e sofisticata, lo sviluppo è diventato meno automatico, le aziende di credito si sono trovate a dover affrontare anche concorrenti esterni al sistema bancario, come i titoli di stato e, in misura minore ma a tratti pericolosa, come i titoli atipici. Questo sul piano della raccolta. Su quello degli impieghi il nuovo antagonista è stato il così detto parabancario, leasing e factoring in testa. Le banche hanno dovuto inventare nuovi ruoli e nuovi servizi e soprattutto una nuova cultura aziendale, si sono dovute imporre un modo diverso di presentarsi al pubblico e di trattare con esso. Lo stesso itinerario più o meno hanno dovuto seguire le compagnie di assicurazione.

Con il passare degli anni tuttavia il marketing è diventato una funzione vitale anche per gli antagonisti. Per il parabancario sicuramente, ma paradossalmente anche per lo Stato, impegnato a collocare ogni anno sul mercato molte decine di miliardi di titoli.

Sono pochi anni che Tesoro e Banca d'Italia si pongono il problema di studiare nuovi prodotti per rimpiazzare quelli che hanno già saturato il mercato o per coprire nuovi spazi e nuove esigenze. Le stesse polemiche sulla tassazione e sul consolidamento dei titoli del Tesoro creano problemi che impongono scelte di marketing che in questo caso sono comportamenti politici del ministro del Tesoro o dell'Istituto, centrale o addirittura dello stesso governo. Alla logica del mercato non poteva sfuggire il leasing. Per molti anni, quelli del boom della locazione finanziaria anche per le società di leasing, così come per decenni era accaduto per le banche, bastava esserci per fare affari e per crescere. Ma il leasing è cresciuto straordinariamente in fretta e la sua presenza in Italia contava appena vent'anni che già il marketing era diventato un problema. È anzi in qualche modo miracoloso che una formula sofisticata e nuova come il leasing si sia potuta imporre in un mercato conservatore e sospettoso come quello italiano in così poco tempo e senza l'ausilio di una cosciente strategia di marketing. Ma volenti o nolenti a questo nodo non si sfugge. Anche per la locazione finanziaria la concorrenza si è fatta pericolosamente agguerrita, mentre le esigenze del mercato crescevano e assumevano forme più complesse. Così il marketing ha finito per conquistare alla schiera dei suoi adepti anche il leasing.

Le società di locazione finanziaria fanno pubblicità sistematica da non più di cinque-sei anni e da quell'epoca si può far risalire l'ingresso del marketing «cosciente» anche in questo settore. Diciamo cosciente perché una attività non sistematica e forse neanche esplicita di marketing la fa qualsiasi azienda dal momento in cui nasce.

Fino a cinque-sei anni fa gli spazi per le società del settore erano amplissimi. Ci si andava a cercare il cliente migliore o, spesso, ci si limitava a sceglierlo tra quelli che senza alcuna particolare sollecitazione arrivano negli uffici.

Poi invece il leasing è entrato nella cultura di massa e si è sviluppata una concorrenza fortissima che si va pericolosamente accentuando.

Lo sviluppo della concorrenza determina nelle società di leasing due esigenze fondamentali: la prima è la cura dell'immagine come presenza sui mezzi di comunicazione di massa, sia negli spazi pubblicitari sia in quelli redazionali in cui è sempre più importante che la società di leasing appaia come una azienda solida, affidabile sul piano patrimoniale, innovativa e produttrice di utili.

La seconda è il miglioramento della qualità del personale. Il venditore del prodotto leasing non si rivolge più a un pubblico ignaro che deve convincere a comprare la formula leasing. Questa è già nota. Il venditore di locazione finanziaria è oggi chiamato a fornire una consulenza finanziaria sofisticata. Deve quindi possedere gli strumenti per capire le esigenze del potenziale cliente, per individuare le possibili soluzioni e, se tra queste c'è anche il leasing, per proporre se del caso e in collaborazione con la struttura centrale della società cui è collegato, quel leasing che serve a quel cliente. Ormai il venditore di leasing si trova davanti il direttore finanziario, il direttore amministrativo e il capo ufficio acquisti dell'azienda cliente e alle domande di tutti e tre deve saper rispondere in modo soddisfacente.

Un'altra questione determinante sollevata dallo sviluppo della concorrenza è quella delle condizioni e cioè il prezzo del prodotto leasing. Sino a qualche anno fa il venditore si presentava con tabelle precostituite. Ora sempre più spesso ogni operazione va gestita singolarmente alla ricerca di una competitività specifica.

Il problema dei costi per le società di leasing è diventato sempre più pressante. L'impossibilità di approvvigionarsi direttamente sul mercato le costringe a una doppia intermediazione che, nel caso dei crediti a medio e lungo termine diventa talvolta addirittura tripla. Per evitare questa costosa serie di passaggi, ovvero per ridurla al minimo, spesso le società di locazione finanziaria prendono il denaro a breve e lo impiegano a lungo termine, diventando di fatto dei trasformatori di scadenze e assumendone i rischi.

Ma il problema chiave del marketing è quello di raggiungere il mercato. Due sistemi molto usati ma sui quali si comincia a fare ora qualche riflessione sono le convenzioni con i fornitori e le convenzioni con categorie di utilizzatori.

Le convenzioni con i fornitori hanno svolto un ruolo trainante fino al 1983. Poi sono arrivate alcune cocenti delusioni che ne hanno ridimensionato il ruolo. Da un punto di vista strutturale tra l'altro, questo tipo di convenzione ha portato anche a un certo snaturamento della procedura contrattuale spostando la valutazione del rischio (in parte almeno) dal locatore al fornitore e spingendo le società di leasing ad affidare più il fornitore che il destinatario finale del bene. Ci sono poi le convenzioni con categorie di utilizzatori, per esempio ordini professionali, associazioni di artigiani, commercianti o industriali e così via. Il meccanismo di queste convenzioni permette di omogeneizzare i prezzi per tutti gli aderenti al gruppo convenzionato a un livello mediamente più basso. Anche questa formula merita però una riflessione: in realtà si finisce in questo modo per agganciare le frange meno efficienti di quel gruppo, poiché quelle più efficienti riescono già singolarmente a spuntare prezzi migliori.

Il marketing, diventato ora funzione centrale nelle società di leasing, studia i modi per avvicinare nuove fasce di clientela senza disperdere risorse e con la possibilità di selezionare all'interno di queste fasce. Studia inoltre prodotti innovativi che possono ampliare il mercato delle società di leasing nonché la possibilità di allargare il campo di applicazione del leasing a categorie merceologiche nuove.

Testo unico ma tante critiche

I problemi posti dallo schema di Testo Unico delle imposte sui redditi delle persone fisiche che il Ministro delle Finanze ha trasmesso all'apposita Commissione interparlamentare dei trenta. Le osservazioni e le proposte dell'Assilea per un'intervento correttivo immediato.

È particolarmente viva in questi giorni l'attenzione sul contenuto dello schema di Testo Unico delle imposte sui redditi delle persone fisiche che il Ministro delle Finanze ha trasmesso, per il prescritto parere, all'apposita Commissione interparlamentare dei trenta.

Per il nostro settore è di specifico interesse la formulazione del comma 8° dell'art. 67 dello schema anzidetto, che regola espressamente l'ammortamento dei beni concessi in locazione finanziaria disponendo che «Per i beni strumentali non suscettibili di diversa utilizzazione senza radicali trasformazioni concessi in locazione finanziaria sono deducibili quote costanti di ammortamento determinate in funzione della durata del contratto e commisurate al costo del bene diminuito del prezzo convenuto per il trasferimento della proprietà al termine del contratto».

La relazione accompagnatoria dello schema di provvedimento, resa nota in un secondo tempo, ha chiarito in proposito che la soluzione proposta con la formula sopra riportata risponde ad «orientamenti già delineati e ricevuti nella prassi» e che «la limitazione dell'ammortamento fiscalmente ammesso ai beni che hanno carattere oggettivo di strumentalità, non essendo suscettibili di diversa utilizzazione senza radicali trasformazioni (per es. stabilimenti, macchinari, autoveicoli industriali), risponde all'esigenza di non assecondare quegli impieghi anomali della locazione finanziaria che da qualche tempo si vanno diffondendo nella pratica per finalità di mera convenienza fiscale».

Richiamo in proprio

A parte l'improprio richiamo agli orientamenti accolti nella prassi (che, per quanto risulta, non si uniformano pressocché mai al dettato della norma proposta), si fa rilevare che il chiarimento riportato nella relazione sembra confermare, purtroppo, tra le varie possibili interpretazioni quella certamente più negativa per le aziende che esercitano attività di locazione finanziaria: e cioè l'interpretazione secondo la quale l'ammortamento dei beni concessi in leasing è fiscalmente ammesso solo a condizione che si tratti di beni aventi caratteristiche oggettive tali da non essere suscettibili di destinazione diversa dall'esercizio di un'attività commerciale o professionale senza trasformazioni strutturali e, comunque, di beni che non possano essere destinati ad usi alternativi per mera volontà del proprietario con il ricorso ad adattamenti di non rilevante entità.

Tale soluzione darebbe, peraltro, luogo a conseguenze del tutto assurde ed inaccettabili, giacché segnerebbe sostanzialmente, per le società di leasing, la fine di taluni importantissimi comparti di attività (principalmente, quello concernente la locazione finanziaria di autovetture) con inevitabili ripercussioni negative sui volumi di produzione industriale dei beni non fiscalmente ammortizzabili da parte delle società concedenti per difetto di oggettivi requisiti di strumentalità.

A giustificare la soluzione proposta dai redattori del testo normativo non può certo bastare la prospettata esigenza di «non assecondare» alcuni anomali impieghi della locazione finanziaria che pur si verificano nella pratica per fini di convenienza fiscale, giacché tale esigenza può semmai suggerire una più penetrante azione accertatrice degli Uffici finanziari per la repressione di possibili fenomeni evasivi (o, tutt'al più, l'adozione di misure, anche normative, intese a limitare la deducibilità dei canoni di locazione finanziaria da parte degli utilizzatori in presenza di clausole contrattuali la cui applicazione possa favorire la perpetrazione di abusi), ma non davvero l'introduzione di limitazioni che siano tali da rendere praticamente antieconomici interi settori di attività.

Iniziative Assilea

Per quanto sopra, è proposito dell'ASSILEA di intervenire immediatamente in ogni competente sede per ottenere che la cennata limitazione all'ammortamento fiscale dei beni concessi in locazione finanziaria non sia riprodotta nel testo definitivo del provvedimento.

Per quanto concerne il settore del leasing immobiliare si deve esaminare il disposto dell'art. 40, 2° comma, dello schema di Testo unico, secondo il quale «Ai fini delle imposte sul reddito si considerano strumentali gli immobili utilizzati esclusivamente per l'esercizio dell'arte o professione o dell'impresa commerciale da parte del possessore e in ogni caso, anche se non utilizzati o se dati in locazione o comodato nell'esercizio dell'impresa, quelli che per le loro

caratteristiche non sono suscettibili di diversa destinazione senza radiali trasformazioni».

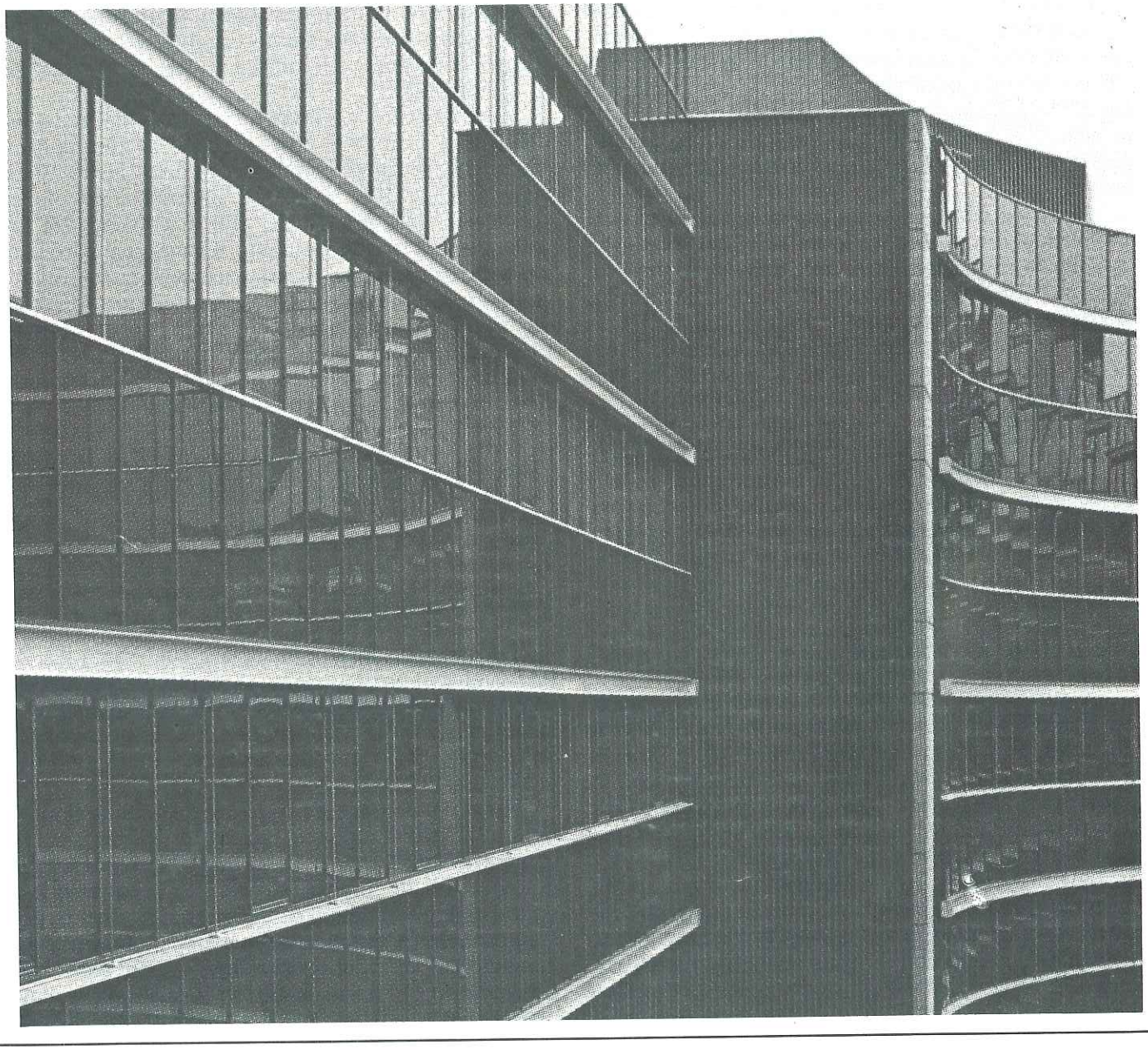
In relazione a tale norma la relazione illustrativa osserva, inopinatamente, che, «Non si è... ritenuto di stabilire espressamente che gli immobili posseduti da società di gestione o di leasing immobiliare e destinati alla locazione rientrano tra gli immobili strumentali» e che «Resta così da valutare, in via interpretativa, se e a quali condizioni tali immobili debbano essere considerati strumentali in applicazione dei criteri generali fissati nel secondo comma».

Ciò equivale a prospettare il dubbio se la strumentalità degli immobili oggetto di locazioni finanziarie debba essere riconosciuta in ogni caso ovvero soltanto nei casi in cui si tratti di immobili strumentali per natura per non essere suscettibili di diversa utilizzazione senza radicali trasformazioni.

Dubbio da dissipare

Dubbio questo che deve essere, invece, immediatamente dissipato mediante un'espressa previsione normativa non essendo ipotizzabile che la questione possa trovare in futuro pacifica soluzione in sede interpretativa se gli stessi redattori del testo rifiutano di precisare quale sia il preciso inquadramento degli immobili di cui trattasi nell'ambito della nozione generale da essi stessi elaborata.

Quanto poi alla soluzione da accogliere, non sembrano sussistere dubbi sull'opportunità di un generale ed incondizionato riconoscimento del carattere strumentale degli immobili concessi in leasing: e ciò sia perché è evidente che tali beni sono sempre impiegati in funzione strumentale per l'esercizio dell'attività di leasing indipendentemente dalle loro oggettive caratteristiche; sia perché sarebbe, per contro, assurdo ipotizzare che le società di leasing immobiliare possano essere chiamate a determinare il reddito derivante da alcuni degli immobili locati (quelli non strumentali per natura) secondo le regole stabilite per la determinazione dei redditi fondiari (assumendo a base di calcolo il canone di locazione finanziaria come se si trattasse di un canone di locazione semplice dell'immobile).



Leasing ancora a passo di corsa

Nei primi 7 mesi del 1985 le 51 società del campione ABI hanno stipulato 64.123 nuovi contratti di leasing mobiliare per un ammontare di 2.417 miliardi di lire (+31,6% rispetto al 1984). Nel settore immobiliare nuovi contratti per 152 miliardi (+46,5%), ma questa forma di locazione finanziaria stenta a decollare.

a cura di Riccardo Rettaroli
(Associazione Bancaria Italiana)

L'evoluzione degli aggregati economico-finanziari nel corso del 1985 sta rafforzando un processo di «adattamento» del sistema alle esigenze finanziarie del settore statale e più in particolare alla ricerca degli strumenti più adeguati per assicurare una copertura, la meno onerosa possibile dal punto di vista degli effetti sulle altre variabili cruciali dell'economia, dei crescenti disavanzi di tale settore.

Uno sguardo all'andamento nella prima parte dell'anno di alcuni di questi aggregati mostra, infatti, un ulteriore spostamento di quote dall'area del settore privato a quella del settore pubblico per quanto concerne sia i flussi dei finanziamenti (credito totale interno), sia la formazione di nuove attività finanziarie.

Infatti:

a) Dal lato del *credito totale interno* nel I semestre 1985 sul flusso di 64.700 miliardi, 55.000 miliardi sono stati indirizzati al settore statale (85%), mentre soltanto 9.700 miliardi sono affluiti al settore privato (15%). Nello stesso periodo del 1984 queste percentuali erano rispettivamente del 64,2% (settore statale) e del 35,8% (settore privato).

b) Dal lato delle *attività finanziarie* (che dovrebbero raggiungere a fine 1985 il livello record del 134% rispetto al Pil, superiore a qualsiasi altro paese industrializzato) si è ulteriormente accresciuto il peso dei titoli di Stato che rappresentano a fine giugno il 42% (rispetto al 39% di fine 1984) del totale complessivo (al lordo degli investimenti degli intermediari finanziari).

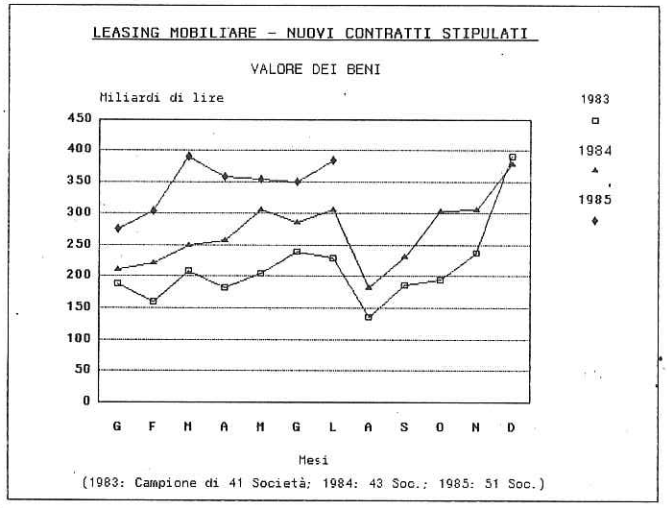
Il rapporto fra la consistenza del debito pubblico e Pil che a fine 1984 ha raggiunto quasi il 90%, potrebbe toccare l'unità già al termine di quest'anno.

In questa situazione, anche per una pausa nello sviluppo dell'attività produttiva (la produzione industriale è mediamente aumentata nel periodo gennaio-luglio 1985 dell'1,5% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente), i finanziamenti complessivi al settore privato hanno presentato nei primi sette mesi dell'anno un tasso di crescita di appena l'11,4%.

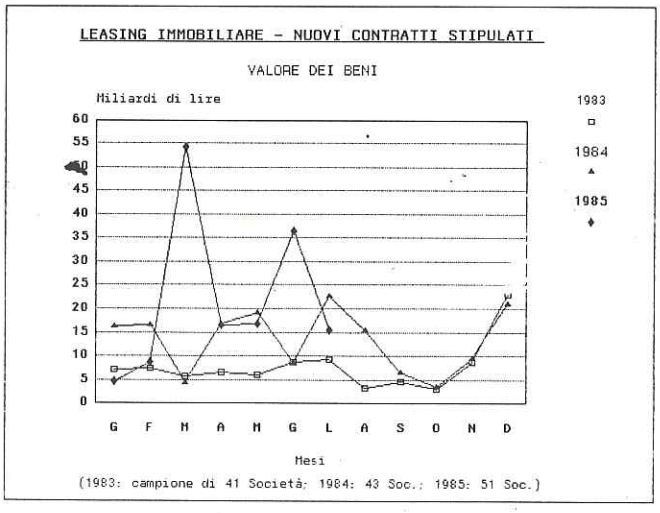
È da ricordare che questo aggregato comprende i finanziamenti concessi al sistema produttivo dalle aziende di credito e dagli istituti di credito speciale, nonché le emissioni nette di obbligazioni da parte delle imprese.

Questo valore dell'11,4% risulta inferiore allo stesso livello del 12% che era stato previsto nei flussi finanziari programmati per il 1985. È da prevedere, pertanto, nella seconda parte dell'anno un pur se lieve recupero del tasso di sviluppo di questo aggregato e ciò anche alla luce delle più recenti previsioni effettuate dal FMI, le quali, indicano nel corso del 1985 per l'Italia un tasso di crescita del Prodotto interno lordo del 2,7%, valore, questo, quasi uguale a quello degli USA e comunque intermedio nell'ambito dei paesi industrializzati fra il massimo del Giappone (4,4%) ed il minimo della Francia (1%).

È ancora una volta da osservare come nel calcolo dell'aggregato riguardante i finanziamenti all'economia sia escluso il credito concesso attraverso il settore del leasing finanziario che viene rilevato attraverso l'ammontare dei nuovi beni che sono stati concessi in leasing. Infatti, anche se questa tecnica rappresenta una sorta di «credito finanziarizzato, tuttavia, essa rappresenta per le imprese una alternativa di finanziamento dei loro beni strumentali.



Il trascurare questo tipo di finanziamento nel suddetto aggregato viene senza dubbio a determinare una «sottovalutazione» del credito effettivamente concesso al settore privato. Tuttavia, il valore che non viene considerato risulta oggi ancora piuttosto limitato e ciò in quanto, non potendo le società di leasing (come del resto quelle di fac-



toring) godere di una provvista autonoma, esse si finanziano prevalentemente delle aziende di credito e dagli istituti di credito speciale.

Se si considerasse pertanto come flusso di finanziamento all'economia l'intero ammontare dei nuovi contratti stipulati dalle società di leasing (dai quali dovrebbe comunque essere dedotto l'ammontare dei rimborsi, essendo il dato dai nuovi contratti un valore lordo) si verificherebbe una duplicazione di dati in quanto la quota prevalente di questi finanziamenti si ritrova già nel credito concesso dalle banche e dagli istituti di credito speciale, che come detto, rappresentano i maggiori fornitori di fondi delle società di leasing.

Tutto ciò premesso, è comunque da considerare che il settore del leasing continua a mantenere in questi ultimi mesi un ritmo di crescita che risulta sensibilmente superiore a quello degli altri principali aggregati monetari e finanziari.

Infatti, come risulta dalla tabella allegata, nei primi sette mesi del 1985 le 51 società di leasing, che compongono il campione dell'Associazione Bancaria Italiana, hanno stipulato 64.123 nuovi contratti di leasing mobiliare per un ammontare di 2.417 miliardi di lire. Rispetto all'anno precedente si ha un tasso di sviluppo di ben il 31,5%. È da considerare che la sostenutezza di questo tasso di sviluppo si è mantenuta piuttosto costante in tutto l'arco dei primi mesi di quest'anno.

Se, come già avvenuto per gli anni passati, la maggiore spinta nell'attività del settore del leasing anticipa di 3-6 mesi le fasi congiunturali è possibile prevedere per la seconda parte dell'anno una accentuazione della dinamica dell'attività produttiva.

Nello stesso periodo sono stati stipulati 169 nuovi contratti di leasing immobiliare per 152 miliardi di lire. L'incremento è del 46,5% rispetto al 1984; tuttavia le cifre permangono ancora molto basse a conferma del fatto che questa forma di leasing stenta a decollare nel nostro paese.

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.
Vecchia serie 29												
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	35,3
Luglio	7.262	466,9	49	56,1	7.448	428,9	54	55,3	8.860	321,0	28	14,5
Agosto												
Settembre												
Ottobre												
Novembre												
Dicembre												
Totale (29)	49.392	2849,3	374	422,6	46.039	2323,9	261	321,4	55.194	2002,3	143	142,7
1984 (*)	42.040	2328,7	342	303,7	36.445	1826,7	222	172,3	47.452	1588,4	144	92,1
Variaz. %	17.5	22,4	9,4	39.2	26,3	27.2	17.6	86,5	16,3	26,1	— 7	54,9
Nuova serie 51												
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	8.922	557,3	55	57,8	8.989	497,1	60	56,9	9.831	384.8	30	15,3
Agosto												
Settembre												
Ottobre												
Novembre												
Dicembre												
Totale (51)	59.923	3455,8	436	447,6	55.836	2769,5	296	239,5	64.123	2416,7	169	152,4
1984 (*)	48.109	2705,4	408	326,5	42.104	2092,2	257	182,0	52.810	1836,8	176	104,0
Variaz. %	24,6	27,7	6,9	37,1	32,6	32,4	15,2	81,0	21,4	31,6	— 4,0	46,5

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

ASSILEA

Cos'è l'ASSILEA

L'ASSILEA è l'Associazione di categoria 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) ALFA ROMEO LEASING S.p.A
2) AGRILEASING S.p.A.
3) ASSOLEASING S.p.A
4) BAI LEASING S.p.A.
5) BARCLAYS LEASING INTERNATIONAL S.p.A.
6) BARCLAYS CIMINO LEASING S.p.A
7) BIELLA LEASING S.p.A.
8) BNB MERIDIONALE LEASING S.p.A.
9) CENTRO LEASING S.p.A.
10) COMIT LEASING S.p.A.
11) COOPERLEASING S.p.A
12) CREDIOLEASE S.p.A.
13) FEDERLEASING S.p.A.
14) FILEA S.p.a
15) FIME LEASING S.p.A
16) FINDATA LEASING S.p.A
17) FINLOMBARDA LEASING S.p.A.
18) FISCAMBI LEASING S.p.A.
19) I.D.L. ITAL DISCOUNT LEASING S.p.A.
20) ITALEASE S.p.A.
21) LAZIO LIS S.p.A.
22) LEASEMAC S.p.A.
23) LEASIMPRESA S.p.A.
24) LEASINDUSTRIA S.p.A.
25) LEASINT S.p.A.
26) LOCAFIT S.p.A.
27) LOCAT LOCAZIONE ATTREZZATURE S.p.A.
28) LOCAFIT CENTRO S.p.A.
29) MICROLEASING S.p.A.
30) OLIVETTI LEASING S.p.A.
31) P. LEASING S.p.A.
32) PRIME INDUSTRIA LEASING S.p.A
33) REGGIO LEASING S.p.A.
34) ROMA LEASING S.p.A.
35) SARDA LEASING S.p.A.
36) SAVA LEASING S.p.A.
37) S.E.L.M.A. S.p.A.
38) SERLEASING
39) SIAM LEASING S.p.A.
40) S.I.C.I. S.p.A.
41) S.I.L. S.p.A.
42) SPEILEASING S.p.A.
43) SUD LEASING S.p.A.
44) TECHNOLEASING ITALIANA S.p.A.
45) VALLEASING S.p.A

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

Editore: Assilea, Via d'Ara Coeli, 3 — 00186 Roma. Direttore responsabile: Renato Clarizia — Autorizzazione n. 220/84 del Tribunale di Roma — Redazione e amministrazione: Associazione italiana leasing, Via d'Ara Coeli, 3 — 00186 Roma — Tel. 6787487-6785880-6797287 — Telex 626186 - Axilea. — «*Stampa*» CSR — Via Pietralata 157 — Roma.

ASSILEA