

Leasing notizie

LETTERA TRIMESTRALE
DEL CENTRO STUDI PER IL LEASING



SPED. ABB. POSTALE GR. IV 70%

SOMMARIO

Anno 3 — N. 3/4
luglio-dicembre 1983

- | | | | |
|-----|--|------|--|
| 1/2 | Intervista a Pininfarina | 8 | Chi può fare l'ammortamento |
| 3 | Piga presidente dell'Assilea | 9/10 | Le aziende informano |
| 4 | Gianani: un esempio di deontologia | 11 | Radiografia di un settore: grafico e tipografico |
| 5/6 | Documenti: tutte le facilitazioni alla locazione nel Lazio | 12 | Perché ho scelto il leasing: risponde il direttore finanziario della Crc |
| 7 | Perché è necessaria la legge | | |

Intervista a Sergio Pininfarina, presidente dell'unione industriale di Torino e della Federpiemonte

IL LEASING FINANZIA INVESTIMENTI AL 100%

Altri vantaggi: non vengono richieste iscrizioni di ipoteche, si possono acquistare singoli macchinari e le operazioni sono molto celeri. Lo svantaggio dei costi elevati

Via all'Assilea

Il 20 ottobre si è costituita l'Associazione italiana leasing, Assilea, primo organismo associativo del settore in Italia.

La cerimonia si è svolta nel salone dell'assemblea dell'Associazione bancaria italiana, a voler testimoniare anche formalmente che l'iniziativa costituisce l'evoluzione naturale e necessaria del raggruppamento «leasing» funzionante presso l'ABI.

Evoluzione naturale, perché il fenomeno «leasing» sorto e sviluppatosi nei primi tempi soprattutto nell'area bancaria è venuto ad assumere progressivamente una propria autonoma e distinta fisionomia; evoluzione necessaria, in quanto la peculiarità e importanza dei problemi operativi e sistematici emergenti evidenziano l'esigenza che della loro considerazione ed eventuale soluzione si faccia carico un organismo che sia emanazione specifica del settore.

L'augurio è appunto che questa nuova iniziativa possa rendere maggiormente attento il legislatore sia statale che regionale nel disciplinare l'utilizzazione della locazione finanziaria quale strumento di incentivazione economica e che nel contempo possa utilmente e concretamente contribuire ad un corretto sviluppo del fenomeno in Italia. Da parte delle società, invece, esiste l'impegno a realizzare un codice di comportamento (vedere articoli a pag. 3 e 4).

«Il leasing presenta numerosi vantaggi, ma spesso è molto caro». È questa in sintesi l'opinione del cavaliere del lavoro Sergio Pininfarina, presidente della omonima società, Carrozzeria Pinin Farina, deputato al parlamento europeo e presidente dell'Unione industriale di Torino nonché della Federazione delle associazioni industriali del Piemonte. Quali sono i vantaggi secondo l'imprenditore piemontese? E quali gli svantaggi, oltre al costo elevato che è una caratteristica generale dei finanziamenti oggi in Italia? Leasing notizie ha rivolto queste ed altre domande allo stesso Pininfarina.

D. Come imprenditore Lei non solo conosce il leasing, ma certamente ha

avuto modo di valutarne i vantaggi e gli svantaggi. Può raccontarci la sua esperienza?

R. Iniziamo dai vantaggi. Il principale, secondo me, consiste nel poter armonizzare meglio il cash flow derivante da un investimento. In altre termini con il leasing si può arrivare a finanziare il 100% dell'investimento, diversamente da quanto accade con altri strumenti. Questo vantaggio è molto importante in momenti di liquidità scarsa. Un altro importante vantaggio per l'imprenditore è che il leasing è una forma di finanziamento a medio termine per il quale, diversamente dal mutuo, non vengono richieste iscrizioni di ipoteche con tutti gli annessi e connessi.

Molto importante è la celerità con cui le società di leasing normalmente lavorano, ed il fatto che il contratto può essere attivato anche per acquisti di singoli macchinari senza dover aspettare di avere un pacchetto di investimenti da presentare, come invece avviene normalmente per la richiesta di un finanziamento a medio termine.

Vi è infine, in certi casi, anche un vantaggio fiscale. In proposito tengo tuttavia a sottolineare che a questo vantaggio viene normalmente dato più peso di quello che ha realmente. Infatti nell'eseguire la valutazione di tale vantaggio occorre ricordare che la legislazione fiscale permette di effettuare ammortamenti anticipati. Ne consegue che realmente i vantaggi fiscali ci sono per operazioni di leasing estremamente brevi: 2-3 anni. Per operazioni più lunghe sono limitati o inesistenti.

Adesso parliamo degli svantaggi. Prima di tutto il costo. Anche primarie società quotano canoni il cui costo effettivo annuo, calcolato con il metodo del



Sergio Pininfarina

(continua a pag. 2)

tasso di rendimento interno si aggira su valori che oltrepassano facilmente il 27-30%, per un parlare di società non propriamente primarie che arrivano a tassi di oltre il 50%. Connesso a questo vi è il fatto che il leasing è una forma di finanziamento il cui costo non è di immediata percezione. Le società di leasing difficilmente comunicano quale è il costo dell'operazione, e se lo fanno non dicono mai quale è il costo effettivo per l'operatore, ma si limitano al massimo ad indicare il tasso nominale che è di parecchi punti più basso di quello reale.

D. Il leasing ha registrato negli ultimi anni in Italia un forte sviluppo, non solo perché gli utilizzatori ne hanno apprezzato la formula, ma anche per motivi contingenti (caro denaro, restrizioni creditizie). Ritiene che esistano le condizioni per un ulteriore sviluppo?

R. Ritengo di sì, in connessione ai vantaggi che presenta il leasing di cui ho già parlato prima.

D. L'espansione del leasing è stata favorita soprattutto dall'intervento delle banche, ma non mancano iniziative di società industriali. Qual è l'interesse dell'industria in questo settore?

R. A mio modo di vedere l'interesse principale che può trovare l'industria nel leasing risiede nell'utilizzarlo come forma di finanziamento delle proprie vendite. Infatti mi risulta che sia proprio in questa direzione che si è sviluppata l'operatività delle principali società di leasing legate all'industria.

D. Quali sono secondo Lei i settori produttivi in cui il leasing potrebbe trovare un'applicazione più vasta?

R. Più che di settori produttivi io parlerei di tipologia di aziende. Da questo punto di vista, considerando i van-

taggi del leasing che ho già evidenziato, direi che esso è più adatto per imprese che si sviluppano rapidamente, che effettuano numerosi investimenti con un ritorno di cash in tempo relativamente breve, e che non hanno un numero sufficiente di mattoni da ipotecare per poter accendere un finanziamento a medio termine. In altre parole alle aziende più giovani e dinamiche.

D. Da alcuni anni è possibile ottenere il leasing agevolato (al commercio, all'esportazione, nel mezzogiorno, ai trasporti), per interventi statali e regionali. Gli operatori sono soddisfatti del funzionamento di queste leggi?

R. Direi proprio di no. Le operazioni di leasing agevolato nel Mezzogiorno sono state di numero limitato, quelle all'esportazione sono ancora allo studio e quelle sui trasporti in base alla legge 815/80 sono state bloccate dalla Cee.

D. In particolare qual è la situazione in Piemonte?

R. Non diversa da quella nazionale.

D. Considera auspicabile un rifinanziamento della legge Sabatini e l'estensione delle agevolazioni ai contratti di leasing?

R. Mi risulta che la legge Sabatini venga rifinanziata periodicamente con una specifica dotazione stabilita dalla legge finanziaria ed assegnata al Mediocredito Centrale. Attualmente mi risulta che vi siano ancora fondi su tale legge. Si potrebbe anche pensare di estendere i contributi che il Mediocredito Centrale dà per gli acquisti con la legge Sabatini alle società di leasing. Andrebbero però prima risolti numerosi problemi, ed in ogni caso occorrerebbe un provvedimento legislativo ad hoc. Più in generale, però, è auspicabile che le leggi di age-

volazione future prevedano anche l'utilizzo del leasing, tenendo però più in considerazione le caratteristiche specifiche di questo tipo di operazioni. In proposito è positivo che il leasing sia preso in considerazione nella nuova legge che prevede un contributo a favore degli acquisti di macchine ad elevata tecnologia. Inoltre auspicherei l'estensione all'utilizzo in leasing di alcuni strumenti finanziari della Comunità come lo sportello Ortoli che concede finanziamenti alle piccole e medie imprese. In questo caso non ci sarebbe nulla da innovare, basterebbe che la Bei, che gestisce fondi per conto della Commissione Cee, stipulasse prestiti globali con società o pool di società di leasing. So che è già stata fatta in passato un esperimento in tal senso che è stato poco seguito, ma si trattava di una operazione destinata al Mezzogiorno dove, come è noto, le richieste di investimento sono minori che al Centro e al Nord, zone ove sono utilizzabili i prestiti dello sportello Ortoli.

D. Qual è la Sua valutazione sulle esperienze delle organizzazioni imprenditoriali torinesi e piemontesi con le società di leasing?

R. Molto positiva. Come Unione industriale di Torino abbiamo stipulato due convenzioni: entrambe molto interessanti sia sotto il profilo del costo che dell'articolazione delle operazioni che si possono effettuare. Le due convenzioni riguardano una il leasing e l'altra il leasing del fornitore, nel quale il nostro associato entra non come acquirente, ma come fornitore del bene strumentale locato. In base a questa convenzione il nostro associato può offrire al proprio cliente una forma di pagamento a medio termine il cui costo in alcuni casi è addirittura inferiore al prime rate Abi.

LETTI PER VOI

La locazione finanziaria

Raccolta di documentazione ordinata a cura dell'Associazione italiana leasing da R. Clarizia, M. Landi, E. Palma, M. Stanford; ed. Nardini, Firenze, II edizione (prossima pubblicazione)

La seconda edizione del volume di raccolta di documentazione in tema di locazione finanziaria curato dal Csl, di prossima pubblicazione per i tipi della casa editrice Nardini di Firenze, si presenta molto arricchita di materiale rispetto alla precedente, anche perché oltre ai profili civilistici e fiscali, aggiornati rispettivamente da Renato Clarizia e Massimo Landi, sono ora considerati anche quelli contabili e comparati.

All'ampia ed articolata presentazione del prof. Piero Schlesinger segue il saggio di Clarizia intitolato «L'operazione e l'attività di locazione finanziaria» nel quale si evidenziano le linee evolutive della legislazione, della dottrina, della giurisprudenza e degli orientamenti de jure condendo in tema di locazione fi-

nanziaria in Italia, con riguardo alle problematiche sia contrattuali sia attinenti agli operatori.

Successivamente è riprodotta l'ampia documentazione legislativa statale e regionale.

Seguono i progetti e disegni di legge, nonché gli studi privati de jure condendo (quello Abi, redatto dal prof. Schlesinger e quello del ministero della giustizia dal prof. Gustavo Visentini (è pubblicata anche l'analitica relazione).

Dopo il testo degli usi raccolti dalla camera di commercio di Milano, è riportata in ordine cronologico la giurisprudenza massimata, con l'evidenziazione in corsivo del peculiare aspetto oggetto della pronuncia. La lettura della giurisprudenza è facilitata dall'indice analitico consultabile in fondo al volume.

Seguono poi gli «appunti fiscali» di Landi, lavoro nel quale l'avvocato romano amplia ed aggiorna l'analogo testo della precedente edizione. Le risoluzioni e circolari ministeriali, varie e numerose, sono raccolte, per ciascuna imposta, in ordine cronologico.

Emilio Palma, partner di un'importan-

tante società di revisione, si occupa de «Il trattamento contabile della locazione finanziaria nel bilancio dell'impresa locatrice», richiamandosi anche ad alcune esperienze straniere sull'argomento.

Della legislazione straniera offre una raccolta di documentazione davvero notevole Martin Stanford, funzionario dell'Istituto internazionale per l'unificazione del diritto privato (Unidroit), facendo precedere la pubblicazione del materiale da una breve introduzione.

Il volume si chiude con i testi di due contratti di locazione finanziaria mobiliare, uno di immobiliare, uno di automobilistico e con la bibliografia generale (la rassegna comprende oltre ottanta opere). Anche soltanto l'indice-sommario dà conto dell'ampiezza e varietà della documentazione, di indubbia utilità sia per il giurista, sia per il pratico, sia per il concedente che per l'utilizzatore: è l'unica opera, infatti, che raccoglie tutto ciò che si vuole sapere sulla locazione finanziaria e costituisce perciò un libro di necessaria consultazione per chi voglia avere del leasing una conoscenza completa e non settoriale.

Costituita da 34 società, aderenti all'Associazione bancaria italiana, l'Assilea

È NATA L'ASSOCIAZIONE ITALIANA PER IL LEASING

I cinque obiettivi più importanti:

- *collaborare con organismi nazionali ed esteri per la soluzione dei problemi della locazione finanziaria*
- *svolgere attività di informazione, assistenza e consulenza*
- *compiere studi e ricerche con pubblicazioni e convegni*
- *favorire il dialogo tra gli associati e con le associazioni estere*
- *formulare indirizzi di comportamento per tutta la categoria*



Franco Piga

«Collaborare con tutti gli organismi nazionali ed esteri per la soluzione dei problemi della locazione finanziaria; svolgere attività di informazione, assistenza tecnica e consulenza a favore degli associati; compiere e promuovere attività di studio e di ricerca riguardanti il leasing e il suo sviluppo, anche mediante pubblicazioni e convegni; promuovere scambi di informazioni di comune interesse tra gli associati e tra questi ultimi e analoghe associazioni costituite all'estero; formulare indirizzi di comportamento al fine di una autoregolamentazione della professione».

Questi i principali scopi dell'Associazione italiana leasing, Assilea, costituita a Roma il 20 ottobre nella sala delle assemblee dell'Associazione bancaria italiana.

All'importante iniziativa hanno aderito subito 34 delle 41 società di locazione finanziaria facenti parte

del raggruppamento Abi (vedere elenco alla pagina seguente), che detiene una quota pari all'85% del mercato del leasing nazionale. Possono far parte dell'associazione le società che: 1) esercitano direttamente in via continuativa e prevalente attività di locazione finanziaria; 2) abbiano forma giuridica di spa; 3) siano iscritte presso il tribunale competente da almeno un anno; 4) abbiano un capitale interamente versato di almeno 2 miliardi. Fino al 31 dicembre 1985 potranno essere ammesse all'associazione anche società con capitale sociale interamente versato di almeno 1 miliardo e con un capitale netto, risultante dall'ultimo bilancio approvato, non inferiore a 2 miliardi. Alla scadenza di detto termine tutte le associate dovranno essersi adeguate al limite dei 2 miliardi.

Nel corso dell'assemblea costituiva i partecipanti hanno manifestato la volontà che all'Assilea pervengano altre adesioni da parte di società del settore, al fine di assicurare una sempre maggiore rappresentatività della nuova struttura di categoria.

In questa ottica l'assemblea nel

procedere alla nomina del consiglio dell'associazione non ha inteso completare l'intera composizione del consiglio stesso nominando 11 consiglieri su 15 (vedere elenco in basso).

In base allo statuto il consiglio provvede in particolare a formulare gli indirizzi operativi e di comportamento cui gli associati devono attenersi nello svolgimento della loro attività e fra l'altro: 1) fissa i criteri, nel rispetto delle vigenti norme di legge, che dovranno essere seguiti nella formazione dei contratti al fine di assicurare la loro sostanziale omogeneità; 2) detta regole generali di comportamento riguardanti i rapporti fra associati, nel rispetto di una leale e corretta concorrenza commerciale; 3) stabilisce gli orientamenti generali in materia di pubblicità; 4) promuove studi in funzione di una omogenea e sempre più generalizzata pratica della revisione dei bilanci degli associati; 5) tratta le questioni di interesse comune degli associati; 6) presenta un rapporto annuale sulla propria attività e sull'andamento generale del mercato della locazione finanziaria.

Piga è il primo presidente

L'assemblea dell'Assilea ha nominato il consiglio di amministrazione che risulta così composto: Lapo Mazzei, amministratore delegato della Centro Leasing; Piero Mazzarino, consigliere delegato della Locafit; Dario Brugnago, direttore generale della Locat; Rodolfo Lazzari, direttore generale di Italease; Vittorio Evangelisti, amministratore delegato della Spei Leasing e di Agri-leasing; Graziano Falsone, direttore generale di Leasindustria; Antonio Dattolo, direttore generale della Sava Leasing; Ernesto Orzel, direttore generale dell'Assoleasing; Gaetano Manzoni, direttore generale delle Fime Leasing e Franco Piga, che è stato successivamente chiamato a ricoprire la carica di presidente. Piga, ex presidente del Crediop è attualmente presidente di sezione del Consiglio di Stato.

GIANANI: ESEMPIO DI DEONTOLOGIA



Ai lavori dell'assemblea dell'Assilea è intervenuto Felice Gianani, direttore generale dell'Associazione bancaria italiana, che ha espresso vivo apprezzamento, a nome del sistema creditizio, per l'iniziativa. «Si tratta» ha detto Gianani a Leasing notizie «di un ulteriore esempio di deontologia professionale che il comparto creditizio-finanziario presenta alla pubblica opinione, nel segno di un comparto finanziario particolarmente importante per lo svi-

luppo dell'apparato produttivo».

«L'Associazione italiana leasing», ha proseguito Gianani, «deve darsi carico e farsi interprete dei molteplici problemi che interessano la locazione finanziaria, attivando un ampio dibattito con il governo, il parlamento e il mondo della produzione, nonché facilitare lo scambio di esperienze e di studi a livello internazionale per offrire l'immagine di ciò che anche in Italia si compie su questo versante».

Il parere di alcuni esponenti di società di leasing

Un marchio di qualità entro il 1984

«L'obiettivo principale dell'Assilea», dice Antonio Dattolo, amministratore delegato di Savaleasing, «è quello di realizzare un codice di comportamento, una disciplina per l'intera categoria». Questo obiettivo che Dattolo si augura possa essere realizzato entro il 1984 è condiviso da tutti gli esponenti delle maggiori società di leasing, dall'amministratore delegato della Spei Leasing, Vittorio Evangelisti all'amministratore delegato dell'Assoleasing, Ernesto Orzel. Dice Dario Brugnago, direttore generale della Locat: «Un codice di comportamento darà un'immagine migliore del leasing e servirà come marchio di qualità».

Cosa significa, in pratica, realizzare questo codice? Secondo Rodolfo Lazzari, direttore generale di Italease, significa realizzare una soluzione omogenea dei problemi del settore per esempio armonizzare i contratti, rendendoli anche più trasparenti, e migliorare i prodotti. Quindi, maggiore chiarezza ed efficienza in modo da dare un prodotto più competitivo alla clientela.

Orzel ipotizza perfino un top ca-

none, che non significa solo costo del leasing contenuto ma anche condizioni più trasparenti e standardizzate. «Il cliente», dice l'amministratore delegato dell'Assoleasing, «deve poter confrontare agevolmente quello che gli offre il mercato».

Gli esponenti delle società di leasing si attendono altri risultati dall'Assilea. Per esempio, un obiettivo importante viene giudicato da tutti la possibilità di instaurare rapporti chiari e continui con la pubblica amministrazione e con il parlamento. «Il mondo esterno», dice Brugnago, «ci conosce poco e male». «Vogliamo far conoscere il vero leasing», aggiunge Dattolo.

«L'Assilea», dice poi il direttore generale della Locat, «sarà un punto di riferimento anche per le piccole società di leasing che non hanno ancora aderito all'associazione per attingere informazioni di carattere tecnico, fiscale, legale e contabile». Insomma, c'è molto entusiasmo per l'Assilea ma, come tutte le associazioni che decollano, ha bisogno di un certo periodo di tempo prima di prendere il volo.

I due vice presidenti

Mazzei: puntiamo su canoni più bassi

Dalla costituzione dell'associazione mi aspetto due cose: l'unità delle società di leasing che intendono il contratto di locazione di finanziaria nella sua chiara impostazione e una maggiore professionalità della categoria che con un codice di comportamento sottolinei l'aspetto etico del *modus operandi*. Penso, inoltre, che con lo studio e l'armonizzazione dei contratti si possa arrivare perfino a calmierare i canoni. Obiettivo primario dell'associazione delle società di leasing rimane, comunque, la definizione di un codice di condotta o di autodisciplina su cui si potrebbe in seguito modellare un'eventuale legge sul leasing.

Mazzarino: dobbiamo farci conoscere meglio

Sono due gli obiettivi più importanti che l'Assilea dovrebbe conseguire:

1) pulizia del mercato; 2) maggiore riconoscimento dell'importanza del leasing da parte dello stato.

Il primo obiettivo si raggiunge con una migliore trasparenza del rapporto contrattuale. Il leasing non è e non deve essere un prodotto speculativo.

Il secondo obiettivo è più facile da realizzare quando l'85% del mercato nazionale del leasing è rappresentato da un'associazione. Oggi il leasing è male utilizzato sia a livello centrale che periferico, forse per mancanza di conoscenza. Invece il leasing potrebbe consentire lo sviluppo degli investimenti e soprattutto un loro controllo.

Pionieri in 34

Le società partecipanti alla costituzione dell'Assilea sono state le seguenti: 1) Agrileasing; 2) Assoleasing; 3) Barclays leasing international; 4) Biella Leasing; 5) Centro Leasing; 6) CO.FI. Leasing; 7) Comit-Leasing; 8) Cooperleasing; 9) Crediolease; 10) Federleasing; 11) Fime leasing; 12) Fiscambi Leasing; 13) Italease; 14) Italprogramme; 15) Lazio Lis; 16) Leasemac; 17) Leasimpresa; 18) Leasing industriale italiano — Leasingindustria; 19) Leasingit; 20) Locafit; 21) Locat; 22) Minileasing; 23) Olivetti Leasing; 24) Reggio Leasing; 25) Roma Leasing; 26) Sarda Leasing; 27) Sava Leasing; 28) SELMA; 29) SIL; 30) Siam leasing; 31) Sofidleasing; 32) Spei Leasing; 33) Sud leasing; 34) Technoleasing italiana

Il testo integrale e aggiornato della legge regionale sulla meccanizzazione agricola

TUTTE LE FACILITAZIONI AL LEASING NEL LAZIO

Nel giro di qualche mese dovrebbe diventare operante nel Lazio il leasing agevolato per la meccanizzazione agricola. In seguito alla legge regionale 30 gennaio 1979 e alle successive modifiche che *Leasing notizie* pubblica integralmente la regione e le società di leasing hanno messo a punto uno schema di convenzione che attende il parere dell'ufficio legale della stessa regione. Una bozza di lavoro di questa convenzione viene pubblicata alla pagina seguente. L'avvio di questa legge permetterà alla regione di acquisire un'esperienza preziosa che potrà essere utilizzata anche in altri settori produttivi. Si pensi alle possibilità di sviluppo che avrebbe il leasing agevolato nel settore dell'artigianato, della piccola industria e della stessa agricoltura, di cui la meccanizzazione è certamente una parte importante ma non l'unica.

Meccanizzazione in agricoltura

Legge regionale 30 gennaio 1979, n. 7 e successive modifiche

Art. 1 — Finalità. La regione Lazio, allo scopo di incoraggiare la migliore coltivazione della terra e favorire lo sviluppo della produzione agricola e delle derivate attività di lavorazione dei prodotti, mediante una più adeguata dotazione delle aziende singole o associate e la creazione di cooperative di servizio, concede contributi per il pagamento degli interessi sui prestiti di esercizio contratti con istituti ed enti autorizzati ad esercitare il credito agrario per l'acquisto di macchine ed attrezzature agricole.

Concede in alternativa contributi in conto canoni per operazioni di locazione finanziaria relative a macchine ed attrezzature agricole, contratte direttamente con società di «leasing», operanti nel settore agricolo e convenzionate con la Regione Lazio.

Art. 2 — Destinazione dei prestiti. I prestiti di esercizio sono concedibili per l'acquisto di:

a) macchine motrici, con preferenza a quelle polivalenti e suscettibili di più larga utilizzazione;

b) accessori ed organi lavoranti necessari per una migliore utilizzazione di macchine esistenti;

c) macchine operatrici specifiche, comprese le macchine per la raccolta dei prodotti, adeguate per potenzialità e qualità di lavoro;

d) mezzi di trasporto merci da parte di cooperative agricole;

e) attrezzature occorrenti per la migliore e più razionale esecuzione di operazioni colturali compresa la raccolta dei prodotti;

f) macchine ed attrezzature (funzionali-strutturali) per il completamento delle linee di lavorazione dei prodotti;

g) motori e pompe da sostituire per obsolescenza o a seguito di modifiche da apportare ad impianti di irrigazione esistenti; irrigatori automatici;

h) roulottes per addetti alla pastorizia purché siano pastori a titolo principale ai sensi della legge regionale 27 settembre 1978, n. 63, ed abbiano un gregge composto da cento a trecento capi ovini.



Fiat 565 c (58 CV/DIN) al lavoro con aratro manovrabile

i) macchine per uso zootecnico (refrigeratori, mezzi di trasporto refrigeranti, nastri trasportatori, mungitrici mobili).

Le macchine e le attrezzature debbono risultare sempre rispondenti alle effettive esigenze delle aziende in relazione agli ordinamenti culturali ed agli indirizzi produttivi delle medesime.

Sono altresì finanziabili, soprattutto nelle zone interne, collinari e montane, caratterizzate da elevato grado di frammentazione fondiaria e con particolari problemi strutturali e gestionali delle aziende, acquisti di macchine agricole, comprese quelle specifiche per la sistemazione idraulico-agraria dei terreni, da parte di cooperative di servizio con priorità di quelle costituite da giovani ai sensi della legge regionale 5 giugno 1978, n. 23, e che presentino, anche per promozione degli enti locali, un piano di utilizzazione del parco macchine raccordato con l'attività agricola del territorio da servire.

Art. 3 — Tassi di interesse. Per le operazioni creditizie di cui al primo comma dell'art. 1 della presente legge, il tasso di interesse a carico dei beneficiari, è fissato nelle misure minime previste dalle norme statuali.

Il concorso regionale è pari alla differenza tra la rata di ammortamento calcolata al tasso di riferimento stabilita dallo Stato e quella di ammortamento calcolata al tasso agevolato a carico dei beneficiari ugualmente fissato dalle norme statuarie.

Per le operazioni di locazione finanziaria di cui al secondo comma dell'art. 1, il contributo regionale in conto canoni è stabilito in misura pari alla differenza tra il tasso di riferimento e il tasso agevolato, fissati dalle norme statuali.

Il tasso agevolato a carico dei beneficiari non può risultare inferiore a quello minimo stabilito dalle norme statuali in vigore.

Art. 4 — Spesa ammissibile. I prestiti agevolati per l'acquisto di macchine ed attrezzature agricole hanno durata di cinque anni e sono concessi nella misura del settantacinque per cento della spesa ammissibile.

Tale misura è elevata al novanta per cento per le cooperative e per gli imprenditori la cui azienda ricade totalmente o per la maggior parte nei territori montani e svantaggiati ai sensi delle leggi 25 luglio 1952, n. 991 e 10 maggio 1976, n. 352.

Art. 5 — Leasing. Per operazioni di locazione finanziaria si intendono le operazioni di locazione di beni strumentali, nella fattispecie macchine ed attrezzature agricole, acquistati dalla società di «leasing» concedente su scelta e indicazione dell'utilizzatore, che ne assume tutti i rischi, con facoltà di questo ultimo di divenire proprietario dei beni locati al termine della locazione, dietro versamento del solo valore residuo già concordato in sede contrattuale.

Art. 6 — Competenze. I prestiti vengono concessi fino all'importo di lire 50 milioni in base al nulla-osta rilasciato dal settore decentrato dell'agricoltura competente per territorio ed attestante la congruità della spesa e la rispondenza tecnico-economica degli acquisti agli ordinamenti produttivi delle aziende sulla base delle indicazioni deliberate dalla giunta regionale, sentita la commissione consultiva per l'agricoltura.

Per i prestiti di importo superiore il nulla-osta viene rilasciato dall'assessorato all'agricoltura, sulla base dell'istruttoria tecnico-economica effettuata dal settore decentrato competente.

Alla liquidazione del concorso regionale, a favore di ciascun istituto ed ente finanziatore, si provvede con deliberazione di giunta sulla base di appositi rendiconti presentati dall'istituto ed ente medesimo, muniti del visto del collegio sindacale.

Art. 7 — Procedure. Le domande per la concessione dei benefici di cui agli artt. 1 e 5 della presente legge devono essere presentate ai settori regionali decentrati dell'Assessorato all'agricoltura competenti per territorio e all'istituto di credito prescelto.

I settori regionali decentrati dell'Assessorato all'agricoltura, competenti per territorio, provvedono a comunicare direttamente agli interessati, entro sessanta giorni dalla presentazione della domanda, di cui al primo comma, l'accoglimento o meno della stessa e il relativo nulla-osta per la conseguente operazione finanziaria se non superiore a L. 70 milioni. Detti settori, entro lo stesso termine di sessanta giorni, trasmettono all'Assessorato regionale all'agricoltura le domande per le operazioni finanziarie superiori a L. 70 milioni in uno alla relativa istruttoria.

(continua alla pag. seguente)

L'Assessorato regionale all'agricoltura entro ulteriori trenta giorni provvede a comunicare direttamente agli interessati l'accoglimento o meno delle domande pervenute e il relativo nulla-osta per la seguente operazione finanziaria.

Nel caso di accoglimento della domanda e della concessione del relativo nulla-osta il settore regionale decentrato, competente per territorio, o l'Assessorato regionale all'agricoltura, indicano contestualmente il termine, non superiore a sessanta giorni, entro il quale deve essere effettuato l'acquisto.

Tale termine deve essere prorogato una sola volta su richiesta motivata del beneficiario e dell'istituto finanziatore.

Nessun obbligo incombe all'Amministrazione regionale di concedere i benefici di cui agli artt. 1 e 5 della presente legge per eventuali acquisti da parte dei richiedenti, dopo la presentazione della domanda, senza che sia stato loro prima notificato l'accoglimento della medesima e il relativo nulla-osta.

L'erogazione del prestito da parte dell'istituto di credito è effettuata entro trenta giorni dalla ricezione della conferma dell'avvenuto acquisto rilasciata dal settore decentrato dell'Assessorato regionale all'agricoltura, competente per territorio.

Le domande inerenti i contributi regionali

per operazioni di locazione finanziaria saranno corredate da copia del contratto «leasing» che sarà perfezionato entro venti giorni dall'avvenuta comunicazione di accoglimento della domanda e del relativo nulla-osta.

I modi e i termini di presentazione della domanda e di istruttoria sono gli stessi di cui ai precedenti commi.

Su proposta dei settori decentrati dell'agricoltura, competenti per territorio o dell'Assessorato regionale all'agricoltura, il Presidente della Giunta regionale emette il decreto di concessione e liquidazione delle provvidenze regionali.

Art. 8 — Beneficiari. I prestiti ed i contributi sono concessi agli operatori agricoli singoli ed associati.

Priorità va data ai coltivatori diretti, ai gruppi di coltivatori associati che procedano ad accorpamenti produttivi dei terreni ed alle cooperative.

A tali categorie va destinato non meno del settanta per cento dell'intero stanziamento annuale della presente legge.

Vanno rispettate le priorità per i giovani singoli o associati di cui alla legge regionale 5 giugno 1978, n. 23; priorità va regolarmente riconosciuta altresì alle associazioni di produttori.

«Le priorità di cui ai commi precedenti vanno rispettate anche nella concessione dei benefici previsti dalla presente legge per i contratti di locazione finanziaria».

Art. 9 — Garanzie fidejussorie. Per le operazioni creditizie di cui alla presente legge l'ente di sviluppo agricolo del Lazio può prestare fidejussione a favore dei coltivatori diretti, singoli ed associati, di cooperazione agricole e di associazioni di produttori.

Art. 10 — Garanzie sussidiarie. I prestiti di cui alla presente legge, quando siano concessi in favore dei soggetti indicati dall'art. 10 della legge 25 maggio 1970, n. 364, sono assistiti dalla garanzia sussidiaria prevista dall'art. 56 della legge 27 ottobre 1966, n. 910, tramite il fondo intercompartimentale di garanzia istituito dall'art. 36 della legge 2 giugno 1961, n. 454, sino all'ammontare massimo dell'eventuale perdita che gli istituti ed enti convenzionati dimostreranno di avere subito.

Gli istituti ed enti abilitati sono autorizzati ad effettuare, sull'importo originario dei prestiti o dei mutui concordati ai soggetti di cui al precedente comma la trattenuta dello 0,20 per cento da versare al fondo interbancario di garanzia.

Art. 11 — Ripartizione dei fondi. Per l'utilizzazione dei fondi stanziati dalla presente legge la giunta regionale, sentita la commissione consiliare agricoltura, provvede alla ripartizione territoriale delle disponibilità finanziarie annuali, sulla base delle esigenze rilevate a livello zonale, in riferimento anche agli specifici obiettivi di sviluppo agricolo di ciascuna zona, privilegiando le zone interne collinari e montane.

Art. 12 — Normativa richiamata. Per quanto non espressamente stabilito dalla presente legge regionale, si applicano le norme di cui alla legge 5 giugno 1928, n. 1760, e successive modificazioni ed integrazioni, alla legge 2 giugno 1961, n. 454, e successive modificazioni ed integrazioni, alla legge 27 ottobre 1966, n. 910.

Art. 13 — Attualizzazione concorso regionale. Il concorso regionale sui prestiti quinquennali di esercizio viene corrisposto agli istituti bancari o enti in unica soluzione, scontando all'attualità le rate costanti posticipate di concorso regionale, da calcolarsi in semestralità o annualità.

L'attualizzazione delle suddette rate va calcolata con riferimento al tasso globale al quale è stata perfezionata l'operazione di credito ed in base ad apposita convenzione, da stipularsi tra la Regione e gli istituti di credito.

Art. 14 — Norme finanziarie. Per la concessione degli interventi previsti dai precedenti articoli è autorizzata la spesa di L. 1.650.000.000 per l'anno 1979.

Omissis.

Art. 15 — Norma transitoria. Le norme di cui alla presente legge si applicano alle domande presentate prima della sua entrata in vigore e nel rispetto delle disposizioni di cui all'art. 12 della legge 27 ottobre 1966, n. 910, anche in presenza di acquisti già intervenuti.

Agli effetti dell'emissione del nulla-osta in caso di acquisto già avvenuto, è sufficiente la presentazione della documentazione dell'avvenuto acquisto o del contratto di locazione finanziaria.

La presente legge regionale sarà pubblica nel Bollettino ufficiale della Regione. È fatto obbligo a chiunque spetti di osservarla e di farla osservare come legge della regione Lazio.

CONVENZIONE TRA REGIONE E SOCIETÀ

Art. 1 — Gli operatori agricoli singoli o associati per l'ottenimento delle agevolazioni previste dalla legge regionale inoltrano direttamente e separatamente le domande alla società di leasing e ai settori decentrati dell'agricoltura competenti per territorio, unitamente alla prescritta documentazione.

Art. 2 — Le domande verranno esaminate e trattate — secondo quanto previsto dall'art. 5 della legge regionale rispettivamente dai settori decentrati dell'agricoltura o dell'assessorato all'agricoltura a seconda che l'importo delle operazioni risulti superiore — o meno — all'importo di L. 70.000.000. La società di leasing, esperita l'istruttoria secondo il proprio insindacabile giudizio, ne comunica l'esito alla Regione entro trenta giorni dalla ricezione della domanda corredata da tutti i necessari documenti.

Art. 3 — Per l'erogazione del contributo regionale agli aventi diritto, la società di leasing provvederà a trasmettere rispettivamente ai settori decentrati dell'agricoltura o dell'assessorato regionale copia del contratto di locazione finanziaria, copia della fattura e degli atti di acquisto del bene da parte della società locatrice e copia della dichiarazione di benessere relativa ai beni che formano oggetto del contratto di leasing. La società di leasing si impegna altresì a comunicare alla Regione le domande non accolte, indicando per ciascuna di queste i motivi del mancato accoglimento. Nella corrispondenza che intercorrerà con i competenti uffici regionali la società di leasing farà sempre riferimento al nominativo del titolare, legale rappresentante dell'impresa, e citerà il numero di posizione della pratica comunicato dalla Regione.

Art. 4 — La società di leasing si impegna a praticare agli operatori agricoli singoli o associati in possesso dei requisiti previsti dalla legge regionale, canoni di locazione preferenziali che saranno determinati in relazione all'andamento del mercato finanziario al momento della sti-

pulazione dei singoli contratti di locazione. I contributi regionali saranno versati in rate costanti, semestrali, posticipate, direttamente alla società di leasing che provvederà a corrisponderli al beneficiario con valuta in pari data previo controllo del regolare pagamento dei canoni dovuti.

Art. 5 — In caso di risoluzione anticipata del contratto di locazione, per qualunque causa, la società di leasing ne darà tempestiva comunicazione alla Regione che deciderà in merito ai contributi, comunicando alla società di leasing l'eventuale provvedimento di revoca.

Art. 6 — In caso di insolvenza del conduttore la società di leasing è autorizzata a risolvere il contratto di locazione finanziaria con facoltà di locare i beni ad un diverso conduttore — col benessere della Regione — purché questi abbia i requisiti previsti dalla legge sicché il nuovo conduttore fruirà della medesima agevolazione. In caso di impossibilità a realizzare la predetta rilocalizzazione, la società di leasing si obbliga a restituire all'Amministrazione Regionale l'ammontare dei contributi ad essa accreditati e non ancora erogati.

Art. 7 — La presente convenzione ha la durata di un anno dalla data della sua stipulazione. Essa sarà tacitamente rinnovata di anno in anno in mancanza di disdetta di una delle parti da inviare — a mezzo raccomandata entro sei mesi dalla sua scadenza. La disdetta non avrà comunque effetto per le operazioni già perfezionate.

Art. 8 — Ad accettazione della convenzione la società di leasing comunicherà le tabelle di locazione che saranno prese a base per i contratti da stipularsi ai sensi della legge regionale. La società di leasing si impegna altresì a comunicare tempestivamente alla Regione eventuali variazioni dei costi della locazione.

Art. 9 — Tutti gli oneri fiscali afferenti i contratti di locazione finanziaria previsti dalla presente convenzione sono a carico degli operatori agricoli.

Emerso un generale consenso tra giuristi e operatori ai convegni di Pavia e Udine. Incontro in ottobre a Parma

LEASING: NECESSARIA UNA LEGGE

Molte sono state in questi ultimi tempi le occasioni di incontri di studio, seminari, convegni e tavole rotonde che, o nell'ambito di una tematica più ampia, riguardante in generale le nuove forme di finanziamento delle imprese, o specificatamente, hanno riguardato la locazione finanziaria. Senza alcuna pretesa di offrire una loro esposizione esaustiva, tentiamo di tracciare un quadro degli attuali orientamenti dottrinali, i più interessanti, emersi proprio dalle relazioni tenute in quelle occasioni.

A Pavia il 1° e 2 ottobre 1982 si è discusso intorno ad uno dei temi di maggiore attualità «Nuove forme di impiego del risparmio e di finanziamento delle imprese. Disciplina civile e fiscale». Oltre che sulle problematiche afferenti l'opportunità o meno di intervenire legislativamente e/o quali controlli istituire nell'emissione e collocamento dei cosiddetti titoli atipici, i vari ed autorevoli relatori si sono confrontati anche sul tema dei contratti atipici di finanziamento, peculiarmente leasing e factoring. La relazione del prof. De Nova ha voluto precisare, soprattutto attraverso una attenta ed analitica lettura della giurisprudenza, che, sotto il profilo civilistico, «per il leasing come per il factoring si è di fronte a contratti di scambio che svolgono una funzione di finanziamento. Nell'individuare la disciplina ad essi applicabile si deve perciò fare riferimento ai contratti di scambio affini, e al tempo stesso tenere presente codesta funzione di finanziamento. Il compito dell'interprete non è certo agevole. Una ragione in più a favore dell'intervento del legislatore: sulla necessità del quale, per il leasing come per il factoring, esiste un generale consenso, pur se qualche voce — per reazione al poco esaltante modo di legiferare che ha caratterizzato i tempi recenti — si è da ultimo dissociata».

Sempre a Pavia, il 22 aprile di questo anno, si è tenuto uno stimolante convegno dal titolo «La giurisprudenza sul leasing in Europa». Il prof. De Leyssac ha rilevato come proprio la giurisprudenza francese si sia fatta carico di risolvere i problemi posti da una pratica operativa tesa ad esaltare il momento finanziario dell'operazione di credit-bail anche al di là del dettato della legge del 1966. Mentre in Germania la giurisprudenza, secondo il prof. Sonnenberger, ha conciliato gli opposti interessi del concedente e dell'utilizzatore, avvalendosi, soprattutto della nuova legge sulle condizioni generali di contratto, rielaborando quindi le norme contrattuali in tema di garanzia per i vizi, perimento del bene e inadempimento dell'utilizzatore. Infine, il dott. Giovanoli ha illustrato le esperienze giurisprudenziali degli altri principali paesi europei, anche di common law. Mentre è stato ancora

De Nova ad offrire un quadro completo e critico della giurisprudenza italiana.

Indubbiamente, il convegno di Udine del 24 e 25 giugno si è preoccupato più di ogni altro di spaziare su quasi tutti i profili problematici della locazione finanziaria. Alla relazione introduttiva generale del prof. Caselli, si sono accompagnate successivamente quelle dei professori De Nova, Ferrarini, Gabrielli, Clarizia, Spano su vari specifici temi: il finanziamento delle società di leasing, la locazione finanziaria immobiliare, i problemi della disciplina applicabile in caso di risoluzione del contratto o di fallimento dell'utilizzatore, il lease-back, gli orientamenti e le problematiche emergenti de iure condendo. Il quadro che globalmente si è venuto formando, ascoltando non soltanto le relazioni ma anche gli interventi — alcuni dei quali molto analitici e interessanti — è stato

Una decisione della Corte d'appello di Firenze

La locazione non è vendita

Il 23 agosto 1983 la Corte d'Appello di Firenze ha depositato una sentenza in tema di risoluzione del contratto di locazione finanziaria, ribadendo l'inapplicabilità dell'art. 1526 del codice civile, che regola il medesimo momento patologico con riguardo alla vendita con riserva della proprietà.

In sostanza il ragionamento della Corte si è incentrato sulla valutazione se la locazione finanziaria sia finalizzata al trasferimento finale della proprietà dei beni all'utilizzatore oppure se l'opzione all'acquisto si risolva in un'effettiva possibilità di scelta.

A parere della Corte le opzioni finali riconosciute all'utilizzatore (di restituire il bene, di acquistarlo, di prorogare la locazione) si manifestano coerenti alla peculiare e complessa causa del contratto e vogliono sostanzialmente riservare all'utilizzatore la facoltà di valutare alla scadenza quale sia il comportamento più vantaggioso da tenere. Ed è stata proprio la considerazione che l'opzione all'acquisto presuppone «una nuova e ulteriore manifestazione di volontà perché si abbia il trasferimento della proprietà» a convincere la Corte sulla distinzione della locazione finanziaria dalla vendita con riserva della proprietà e quindi sulla inapplicabilità dell'art. 1526 del codice civile.

che, sia per la diffusa standardizzazione delle principali clausole contrattuali sia per la ormai corposa produzione giurisprudenziale, gran parte dei problemi interpretativi hanno trovato una loro soluzione o per lo meno una chiara definizione nel campo mobiliare, sia sotto il profilo civilistico sia sotto il profilo fiscale. Invero, problematiche di inquadramento giuridico del fenomeno in generale sono oggi avvertite nel campo immobiliare, settore nel quale l'esperienza operativa è ancora recente e nel quale si rende difficile o quantomeno non si è ancora tentato di individuare quei patti contrattuali che dovrebbero costituire la struttura portante dell'intera operazione. La stessa circostanza che, più frequentemente che non nel leasing mobiliare, oggetto del contratto sia un bene da costruire non ancora esistente e la necessità di tenere in debito conto il tipo di bene immobile locato e la sua destinazione, fanno di ogni operazione immobiliare un'operazione a sé, per la quale — come è emerso appunto nella relazione di Udine — l'interprete è più facilmente orientato a inquadrarlo secondo gli schemi di tipi contrattuali legali già noti, quali la locazione o la vendita con riserva della proprietà. Ma, comunque, al di là delle singole posizioni emerse, a seconda dei profili di volta in volta presi in considerazione, è stata da più parti denunciata la necessità ed opportunità di un intervento legislativo, ai fini di una disciplina organica ed essenziale del contratto e dell'attività: quest'ultima resa anche più urgente dal numero crescente di società operanti nel settore le quali, soprattutto a livello locale, non sempre sono rispettose di corretti e trasparenti codici di comportamento. D'altro canto, l'intervento legislativo si renderebbe necessario per porre ordine e definire chiaramente due profili dell'operazione, in gran parte ancora oscuri e indeterminati, quello penale e quello dell'approvvigionamento finanziario delle società di leasing. Questi due temi sono quelli intorno ai quali si incentra principalmente il dibattito del convegno di Parma del 22 e 23 ottobre.

È noto come con la legge 2 maggio 1983, n. 178 il legislatore ha chiarito, interpretando autenticamente l'art. 7 del d.p.r. 547 del 1955, l'ambito applicativo della normativa antinfortunistica alla locazione finanziaria, definendo quindi le relative responsabilità penali. In sostanza, nel riconoscere la natura finanziaria dell'operazione il legislatore ha avvertito che le società di leasing non possono sopportare le stesse responsabilità penali facenti capo ai commercianti e ai venditori: esse saranno imputabili soltanto se daranno in locazione finan-

(continua alla pag. seguente)

ziaria beni assoggettati ad omologazione obbligatoria senza le prescritte certificazioni, quindi una responsabilità documentale.

A parte i problemi applicativi nascenti da questa stessa norma, per le carenze di ordine amministrativo esistenti nel settore dell'antifortunistica (mancanza assoluta di un elenco di beni omologabili, incertezza sugli stessi organi abilitati a rilasciare le prescritte certificazioni ed omologazioni), il problema della responsabilità penale non si arresta a questo solo aspetto, ma coinvolge tutte quelle situazioni nelle quali dall'evento criminoso si risalga per imputazione diretta al proprietario, laddove lo stesso atteggiarsi del diritto di proprietà del concedente è peculiare

e certamente non accostabile a quello proprio del locatore.

Mentre, con riguardo al problema dell'approvvigionamento finanziario delle società di leasing, si rende opportuno, anche ai fini di abbassare il costo dell'operazione, prevedere canali privilegiati, adeguatamente controllati, di accesso alla raccolta diretta del risparmio tra il pubblico. E qui la tematica si articola in due indirizzi: l'uno coincidente con quello oggi molto attuale e dibattuto della disciplina dei cosiddetti titoli atipici, l'altro di ricerca di un particolare titolo di credito che possa, contemporaneamente, garantire il risparmiatore e attagliarsi perfettamente alle caratteristiche di semplicità e chiarezza proprie dell'operazione.

In conclusione, può dirsi che queste occasioni di incontro e dibattito sulle problematiche con le quali le società di leasing sono chiamate a misurarsi quotidianamente, rappresentano un'ottima palestra anche di confronto tra il mondo degli operatori, per offrire il loro contributo pratico di esperienza, e quello scientifico, che vuole uscire da quello eremo di dottrinalismo e dommatismo nel quale è stato spesso e per troppo tempo confinato, per dare invece un effettivo aiuto alla soluzione di questi problemi, con suggerimenti e costruzioni organiche e coerenti nell'ambito del nostro ordinamento giuridico.

Confronto, quindi, per chiarimenti e reciproci contributi e non di scontro tra due realtà che devono e dovrebbero sempre maggiormente convivere.

NOTIZIE DALL'ESTERO

Leaseurope: chi può fare l'ammortamento

L'ammortamento dei beni dati in leasing deve figurare nei bilanci della società che li concede piuttosto che in quelli dell'utilizzatore. Lo afferma un recente rapporto di Leaseurope sulla contabilità del leasing. A queste conclusioni il rapporto giunge dopo aver espresso l'opinione che è difficile distinguere chiaramente tra leasing finanziario e operativo. L'ammortamento delle operazioni di leasing sarebbe appropriato per l'utilizzatore solo per il leasing operativo e per i contratti di locazione a lungo termine, ma i problemi che ne deriverebbero sono tali da scartare questa scelta.

Leaseurope illustra il problema con il caso di due accordi di leasing finanziario di durata biennale che prevedono un alto valore residuo. Da un punto di vista finanziario questi accordi sono distinguibili da un leasing operativo solo con criteri discrezionali. Anche un leasing finanziario che viene interrotto prematuramente avrà caratteristiche analoghe a un leasing operativo.

Il rapporto richiama l'attenzione su un ostacolo aggiuntivo all'ammortamento da parte dell'utilizzatore. In molti paesi europei la legge stabilisce che le attività evidenziate in un bilancio si ri-

tengono proprietà della società. In questi casi il bilancio dimostra la solvibilità della società e se quest'ultima dichiarasse attività non proprie sarebbe colpevole di bancarotta. In molti paesi inoltre gli incentivi fiscali sono rigidamente ancorati al modo in cui vengono presentati i conti. L'ammortamento che figurasse nel bilancio dell'utilizzatore capovolgerebbe i soggetti fiscali e potrebbe mettere in pericolo il diritto della società di leasing a richiedere le agevolazioni fiscali e altri benefici finanziari.

Leaseurope consiglia all'utilizzatore di inserire nel bilancio una nota in cui riferire l'ammontare dei canoni pagati nel periodo coperto dall'anno finanziario e l'ammontare dei canoni da pagare durante il contratto, al valore che figurano alla data in cui il bilancio viene redatto.

Boom in Germania dell'auto in leasing

Il 1983 ha segnato una svolta per il mercato tedesco delle auto in leasing. Contemporaneamente la struttura di questa fetta del mercato della locazione ha registrato mutamenti considerevoli. La crescita maggiore si è avuta nel campo del leasing per auto private nell'ambito di una ripresa generale delle nuove immatricolazioni. Nel maggio scorso

quest'ultime erano superiori dell'8,5% a quelle dello stesso mese dell'anno precedente. Il numero delle nuove auto immatricolate alla fine del 1983 dovrebbe raggiungere i 2,3 milioni contro i 2,15 milioni dell'anno scorso. Il leasing è considerato un'alternativa a basso costo dell'acquisto per contanti e le organizzazioni commerciali hanno puntato su questo strumento finanziario per potenziare le vendite. In particolare ne hanno tratto vantaggio le società di leasing collegate con i produttori, come quella della Vag, Ford, Opel, Bmw, Mercedes, Fiat e Renault.

Queste società controllano i 3/4 del mercato delle auto concesse in locazione.

Il leasing di auto dovrebbe registrare nel 1983 una crescita del 20%, quindi superiore a quella dello stesso settore automobilistico. Secondo stime di importanti società di leasing il numero delle nuove auto date in locazione questo anno dovrebbe aggirarsi tra le 150 mila unità e le 180 mila, elevando il parco auto in leasing tra le 350 mila e le 400 mila entro la fine dell'anno. Ciò significherebbe che nell'ultimo decennio il numero di auto in leasing è aumentato ad un ritmo annuo del 10%. Tuttavia, il numero delle auto in leasing è pari all'8% delle nuove immatricolazioni e rappresenta l'1,5% dell'intero parco circolante tedesco.

Metà sono in locazione

Il 54% della flotta mondiale dei containers è posseduta da società di leasing. Lo afferma uno studio della rivista *Containerisation International*. La più alta percentuale (81,5%) di containers posseduta da società di leasing si trova negli Stati Uniti (vedere tabella).

Questa quota rappresenta il 36,5% del totale mondiale. In ordine di importanza seguono la Gran Bretagna con il 58%, la Germania federale con il 49%, il Giappone con il 24% e l'Italia con il 45%.

Chi possiede la flotta mondiale di container

Paese	Per 1.000/TEUs		Totale
	Società di leasing	Spedizionieri e altri	
Stati Uniti	1.387 (82)	314 (8)	1.701
Regno Unito	276 (58)	197 (42)	473
Germania federale	129 (49)	134 (51)	263
Giappone	58 (24)	183 (76)	241
Italia	85 (45)	106 (55)	191
Francia	14 (13)	90 (87)	104
Svizzera	93 (95)	5 (5)	98
Danimarca	—	86 (100)	86
Urss	—	78 (100)	78
Taiwan	—	71 (100)	71
Altri	17 (3)	476 (97)	493
Totale	2.059 (54)	1.740 (46)	3.799

Fonte: Containerisation International

Leasindustria aumenta l'attività del 22,5%

Leasindustria ha incrementato del 22,5% il giro d'affari nell'82. I nuovi contratti stipulati sono ammontati infatti a 66,1 miliardi rispetto ai 53,9 miliardi dell'81. La società di leasing milanese ha chiuso il consuntivo con un utile netto di quasi 3 miliardi. Leasindustria oltre alla rete di sportelli della Cariplo e degli altri istituti azionisti si avvale di tre filiali a Genova, Brescia e Lecco, che si aggiungono alla sede milanese. Leasindustria alla fine dell'82 aveva cessato in locazione per complessivi 187,6 miliardi rispetto ai 152,5 miliardi dell'81. Il numero di contratti stipulati è cresciuto da 774 a 923 e il valore medio si è mantenuto intorno ai 70 milioni.

Il settore che ha sempre la maggiore attività è quello meccanico con il 27%, seguito dal tessile 7,4%, materie plastiche 5,6%, edilizia e stradale 4,2%, abbigliamento 2,2%, legno 2,6%, poligrafico editoriale 2,29. «Va sempre sottolineato» ha affermato il direttore generale Graziano Falsone, «che il nostro leasing è rivolto alle piccole e medie imprese e agli artigiani». Per quanto riguarda l'83 si registra — ha aggiunto il direttore — ancora una stasi degli investimenti. Noi, comunque, contiamo di avere risultati in linea con l'82. Studiamo con interesse le richieste di leasing immobiliare, per piccole operazioni, ma siamo frenati dalla mancanza di chiarezza legislativa. E l'auspicio è quello di arrivare presto a una normativa generale del leasing.

Reggioleasing punta sulle piccole imprese

La Reggioleasing prosegue il positivo andamento già evidenziato nel primo trimestre dell'83: al 31 luglio aveva perfezionato circa 600 contratti per 36 miliardi di immobilizzazioni, con un ammontare di ricavi per canoni di locazione di 10 miliardi. Sta assumendo inoltre sempre maggiore rilevanza il settore delle locazioni perfezionate con piccole e medie imprese artigiane, essendo ben 1,3 miliardi i contratti stipulati al 31 luglio 1983.

La Reggioleasing si è associata infine alla Associazione italiana leasing — che vede raggruppate le principali aziende del settore — condividendo la necessità da più parti di un codice di comportamento comune.

Artigianato: più leasing agevolato con Italease

È proseguita nel corso del 1983 l'attività dell'Italease a favore dell'artigianato. Sono state stipulate con numerose

associazioni artigiane nuove convenzioni che consentono agli associati di utilizzare un'operazione finanziaria agevolata nei costi e semplice e rapida da concludere. Tali iniziative riguardano ormai quasi tutto il territorio nazionale: a fine agosto infatti erano in essere convenzioni con 270 organizzazioni artigiane in 84 province.

Nel contempo si è intensificata l'attività rivolta agli enti locali che, come noto, spesso prevedono nei propri programmi di incentivazione degli investimenti artigiani contributi su operazioni di leasing. Alle convenzioni già funzionanti con varie amministrazioni regionali si aggiungono gli accordi stipulati dall'Italease con alcune camere di commercio (le ultime riguardano le province di Arezzo, Bergamo e Pavia) con cui gli artigiani — solitamente entro 1/2 mesi dal perfezionamento del contratto — possono incassare contributi che rendono ancor più vantaggiosa l'operazione di leasing artigiano.

Infine per quanto riguarda il leasing agevolato previsto dalla legge 21 maggio 1981, n. 240, Italease — in attesa di stipulare l'apposita convenzione con l'Artigiancassa — sta organizzandosi per rendere disponibile a tutta la propria clientela questa nuova operazione che riunisce in sé i vantaggi del leasing con gli abituali «contributi Artigiancassa».

Spei e Agrileasing sviluppano il commercio

La Spei e l'Agrileasing hanno recentemente stipulato, sotto l'egida della Confederazione generale italiana del commercio e turismo, un importante accordo-quadro con la Federazione tra consorzi e cooperative di garanzia collettiva fidi (Federasconfidi).

La convenzione, che è stata firmata dall'amministratore delegato della Spei Leasing e dell'Agrileasing rag. Vittorio Evangelisti e dal presidente nazionale della Federasconfidi Adolfo Bollini, faciliterà il perfezionamento di contratti di locazione finanziaria relativi a beni sia mobili che immobili fra le imprese commerciali e turistiche aderenti alle locali Asconfidi e le due società di leasing che hanno all'uopo stanziato per il primo anno la cifra di 40 miliardi.

La Sava Leasing cresce col carrello

La Sava Leasing nei primi 8 mesi del 1983 ha confermato i buoni incrementi di attività già evidenziati a fine 1982. Al 31 agosto 1983 ha acquistato e dato in locazione beni per un importo di 93 miliardi di lire con un incremento del 20% sullo stesso periodo dello scorso anno.

Permane notevole l'incidenza dell'attività Sava Leasing nel settore del lea-

sing automobilistico (pari al 75% dell'attività totale): in tale settore ha messo a punto pacchetti leasing particolarmente adatti sia alla clientela aziendale che individuale. Iniziative specifiche sono state condotte nel settore dei carrelli elevatori, con la collaborazione della Fiat carrelli elevatori, che ha portato al raddoppio del valore dei carrelli locati sul corrispondente periodo dello scorso anno.

La Locat amplia la rete commerciale

L'assemblea ordinaria della Locat tenutasi il 14 giugno a Torino, ha approvato il bilancio al 31 dicembre 1982. L'esercizio 1982 si è chiuso con un utile di 3.157 milioni di lire, dopo aver accantonato al «fondo rischi tassato» 1.500 milioni, al «fondo imposte» 3.670 milioni e a «fondo riserva straordinaria» 1.200 milioni.

Nel corso del 1982 sono stati stipulati 2.690 contratti, per un importo complessivo di 248 miliardi di lire ed il valore dei macchinari in locazione al 31 dicembre 1982 ammonta a 556 miliardi.

A tali positivi risultati si è giunti continuando la politica già avviata con l'ampliamento della rete commerciale, operando con maggior incisività nel Centro e nel Sud e continuando nella stipula di convenzioni ed accordi con associazioni di categoria ed enti vari. L'assemblea ha inoltre provveduto al rinnovo degli organi sociali scaduti il 31 dicembre 1982 nominando presidente del consiglio di amministrazione, presidente della cassa di risparmio di Torino, Emanuela Savio, la quale ha ringraziato Nicola Panzalis per l'opera prestata nel corso della sua presidenza.

Il successivo consiglio di amministrazione ha nominato Leo Solari vice presidente; ha confermato Guido Giansone amministratore delegato. Nella prima metà del 1983 anche il leasing ha risentito della difficile situazione economica italiana con conseguente diminuzione di investimenti; ciononostante l'attività della Locat è proseguita intensa in tutti i settori con risultati soddisfacenti.

La Centro Leasing non chiede anticipi

Una formula del tutto innovativa rispetto ai canoni tradizionali sin qui adottati dalle società di locazione finanziaria nel campo delle convenzioni è stata realizzata nei mesi scorsi tra la Centro Leasing, la Cassa di risparmio di Udine e Pordenone e importanti associazioni rappresentative di varie categorie economiche (industriali, artigianali, commerciali) delle provincie di Udine e Pordenone.

Gli accordi prevedono la possibilità

per gli operatori economici delle due provincie di richiedere la concretizzazione di operazioni di leasing relative a macchinari e attrezzature nuovi di fabbrica, per importi di norma compresi tra un minimo di 10 milioni di lire e un massimo di 300 milioni di lire sulla base di condizioni di particolare favore per quanto riguarda il costo ed utilizzando anche una facilitazione all'uopo studiata che consente di eliminare all'atto della stipula del contratto di locazione qualunque forma di anticipazione.

In pratica, in virtù dell'accordo stipulato, la Cassa di risparmio di Udine e Pordenone consentirà agli operatori economici interessati a stipulare contratti di locazione con la Centro Leasing di rinviare di almeno 6 mesi il versamento dell'anticipo, applicando nel contempo alle imprese beneficiarie un tasso di interesse pari al prime-rate A.B.I. vigente.

Naturalmente è stato convenuto di ri-

durare ai minimi termini i tempi di istruttoria delle operazioni stesse al fine di consentire un più facile accesso per tutti gli operatori delle due provincie ai benefici derivanti dalle convenzioni stipulate.

Decolla il leasing operativo della Bnl

È stata costituita a Milano recentemente la Innofit s.p.a. al cui capitale partecipano Banca nazionale del lavoro per il 70%, Locafit per il 10% e Innobail s.a., Parigi, per il 20%. La società è destinata a coprire un segmento particolare del mercato rappresentato dal leasing operativo.

La Innofit, tramite apposite società costituite con alcuni principali produttori mondiali di macchinari, offrirà un servizio finanziario-commerciale che

consentirà notevoli vantaggi alla clientela e, nel contempo, costituirà un nuovo importante sbocco di finanziamento alle vendite.

Nell'ottica di diversificazione di settore, il gruppo Locafit sta per iniziare, inoltre, ad operare nel leasing immobiliare. Nei primi otto mesi le società del gruppo (Locafit - Minileasing - Sud Leasing - Cooperleasing) hanno stipulato 5.920 contratti di leasing mobiliare ed effettuato nuovi investimenti per più di 300 miliardi, al valore di costo dei beni.

Particolarmente soddisfacenti i risultati ottenuti dall'azione di sviluppo effettuata nel settore agricolo, in oltre 7.500 milioni di nuove operazioni. Sono stati inoltre stipulati 20 accordi con organizzazioni di categoria nonché convenzioni con camere di commercio, così da rendere il leasing uno strumento finanziario sempre più conveniente.

Stipulati da 41 società aderenti all'Associazione bancaria nel periodo gennaio-luglio 1983

NUOVI CONTRATTI PER 1.400 MILIARDI (+ 13,7%)

Nella seguente tabella, preparata dall'ufficio studi dell'Associazione bancaria italiana, vengono riportati:

a) nella parte superiore i dati concernenti la vecchia serie statistica elaborata sul campione di 30 società.

b) nella parte inferiore i dati relativi alla nuova serie di 41 società, che rappresentano l'odierno raggruppamento Abi. Il campione Abi rappresenta una percentuale prossima all'85% del leasing, considerato nella sua tipica accezione. Nel loro complesso le 41 società hanno stipulato nei primi sette mesi dell'anno 37.793 contratti di locazione finanziaria per un ammontare di circa 1.410 miliardi. Rispetto al vecchio campione si è avuta una percentuale di incremento del 13,7%. (N = Numero; V.B. = Valore Beni; cifre in miliardi di lire).

PERIODO	Operazioni Approvate				Contratti Stipulati			
	Mobiliare		Immobiliare		Mobiliare		Immobiliare	
	N.	V.B.	N.	V.B.	N.	V.B.	N.	V.B.
Vecchia serie (30)								
Gennaio	3.414	168,9	24	10,7	4.081	173,2	12	7,0
Febbraio	3.303	170,9	15	8,6	3.910	137,5	21	7,1
Marzo	4.451	243,5	22	9,2	5.043	181,3	6	5,6
Aprile	3.405	192,7	12	7,1	4.265	161,4	11	6,4
Maggio	4.432	243,0	22	9,2	4.958	180,9	6	5,6
Giugno	4.427	238,9	19	12,7	5.390	207,7	16	8,7
Luglio	4.531	236,2	18	14,5	5.727	197,3	17	9,1
Gennaio-Luglio '83	27.963	1.494,1	132	72,0	33.374	1.239,3	89	49,5
Gennaio-Luglio '82	27.413	1.302,2	83	73,5	30.172	1.168,4	47	45,4
Variazione %	2,0	14,7	59,0	— 2,0	10,6	6,1	89,4	9,0
Nuova Serie (41)								
Gennaio	4.094	190,4	24	10,7	4.597	188,4	12	7,0
Febbraio	3.909	199,1	16	8,7	4.466	159,2	22	7,2
Marzo	5.047	270,0	23	9,3	5.754	207,7	7	5,7
Aprile	4.056	216,2	14	7,6	4.786	183,0	12	6,5
Maggio	5.114	272,6	24	9,8	5.596	204,9	7	6,0
Giugno	5.104	273,8	20	12,9	6.127	238,5	18	8,8
Luglio	5.318	266,1	19	14,7	6.467	227,9	19	9,2
Gennaio-Luglio '83	32.642	1.688,2	140	73,7	37.793	1.409,6	97	50,4

GRAFICO E TIPOGRAFICO

Il mercato si avvia verso un assetto più razionale rispetto agli anni passati. Crescente utilizzazione di nuove tecnologie che richiedono elevati investimenti.

La produzione industriale diminuisce, la capacità di accumulazione delle imprese anche e i primi settori a fare le spese delle economie che ciascuna azienda deve realizzare sono quelli sui quali è più facile incidere: quindi, meno pubblicazioni, meno cataloghi, meno manifesti per la pubblicità. La crisi del settore grafico-tipografico trova la sua prima giustificazione nelle più generali difficoltà del sistema produttivo. A pagare per primi sono stati i piccoli che, numerosissimi, hanno negli ultimi mesi cambiato attività. Faticosamente stanno resistendo i grandi, accettando commesse per tirature limitate e quindi non vantaggiose economicamente (sottraendole ai piccoli), pur di far lavorare gli impianti.

Il mercato sembra avviarsi tuttavia verso un assetto più razionale rispetto agli anni passati che (sino alla fine degli anni '70) avevano visto il proliferare della nascita di piccole aziende. A favorire la scrematura hanno contribuito anche il costo del denaro e la situazione delle finanze pubbliche. Soprattutto in provincia, nelle zone meno industrializzate, migliori clienti delle aziende tipografiche sono gli enti locali, gli ospedali, le aziende autonome, tutta la pleora di enti pubblici dello stato e del parastato. Ottimi clienti per quanto riguarda le ordinazioni, ma altrettanto pessimi pagatori. I ritardi di anni nel saldo delle commesse hanno costretto non pochi tipografi a ricorrere oltremisura al credito bancario e a rinunciare a sviluppo e investimenti.

L'esempio Panini

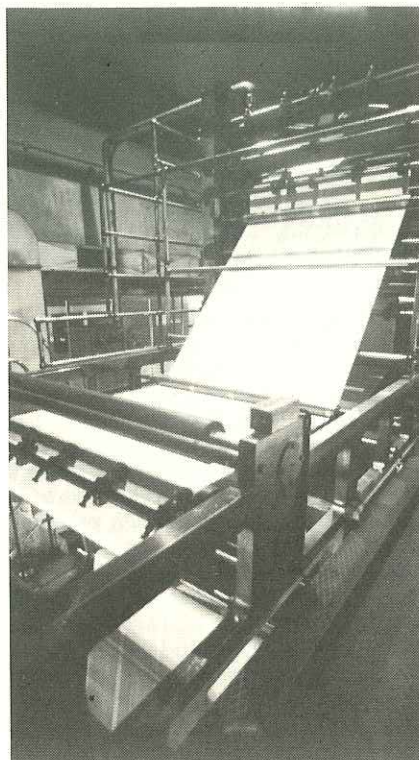
Nell'ambito del variegato mondo grafico-tipografico, ci sono però sub-settori che hanno subito evoluzioni diverse. Le aziende che stampano in piano, per le loro caratteristiche di versatilità produttiva hanno resistito alla crisi, che ha determinato tuttavia una selezione degli operatori. Fortemente ridimensionata invece, dopo un periodo di grande sviluppo, la stampa in continuo (carta per stampati soprattutto), attività monoprodotto e quindi meno in grado di reagire alle oscillazioni della domanda.

Del tutto diversa invece la situazione nelle aziende che stampano in rotocalco. È una produzione utilizzabile solo per grandi tirature e il cui destino è legato a filo doppio con quello dell'editoria in senso stretto.

Nel complesso, tuttavia, quello delle macchine grafiche e tipografiche continua ad essere uno dei settori merceologici più interessanti per le società di leasing: sul totale dei contratti stipulati,

quelli aventi per oggetto macchinari di questo tipo sono ancora il 15-20% del totale.

A finanziare i loro investimenti con il leasing sono soprattutto le aziende piccole e medie, ma anche alcuni grandi del settore, come ad esempio la Panini di Modena che fa ricorso alla locazione finanziaria.



La struttura contrattuale nel campo delle macchine tipografiche non presenta caratteristiche particolari rispetto ad altre categorie di macchinari. La durata del contratto di leasing oscilla fra tre e cinque anni, il riscatto è generalmente tra il due e il cinque per cento del prezzo di acquisto del bene investito.

L'unico problema si presenta all'inizio. Gran parte dei macchinari utilizzati nel settore sono prodotti all'estero e non pochi hanno tempi lunghi di consegna. Dal momento dell'ordinazione a quello del pagamento c'è quindi un lasso di tempo tale da rendere concreto il rischio di cambio. Le società di leasing lasciano nella maggior parte dei casi al cliente la scelta del momento di acquisto della valuta. Quasi sempre la scelta cade sull'acquisto a termine di valuta effettuato al momento dell'ordinazione e con scadenza alla data prevista per il pagamento.

Assai poco diffusa è in questo settore la prassi degli accordi tra società di leasing e produttori di macchinari sia nel

momento della vendita dei prodotti che in quello dell'eventuale ritiro dei macchinari da locatari inadempienti. Esiste infatti un floridissimo mercato dell'usato, soprattutto per i macchinari di più alto costo, dovuto anche alla lunghissima obsolescenza tecnologica di gran parte dei macchinari, caratterizzati anche da un deterioramento fisico lentissimo. Le uniche macchine che invece presentano problemi di obsolescenza sono quelle dotate di componenti elettroniche spinte. Si tratta soprattutto di fotocompositrici, scanner, e di tutti i sistemi computerizzati di impaginazione e stampa. In alcuni settori invece, come nell'offset, l'intero mercato opera quasi esclusivamente su macchinari usati.

Le tipologie di macchinari che interessano questo settore sono assai varie e diversissimi i prezzi. Si va dai circa due miliardi di un impianto nuovo per la stampa in offset a quattro colori alle poche decine di milioni per i taglia carte o i torchi più elementari. In mezzo c'è una ampia gamma di macchine, che vanno dalle doratrici, alle fascicolatrici, alle bordatrici e così via.

Contratti speciali per l'editoria

Dopo questa fase di assestamento e di selezione delle aziende presenti sul mercato, dovuta alla più generale crisi economica del Paese, le aspettative sono per un ritorno se non immediato, almeno nel medio termine, agli investimenti. Secondo gli operatori non si tratterà tanto dell'ingresso di nuovi operatori, quanto soprattutto dell'utilizzazione di tecnologie nuove caratterizzate da alti investimenti che permetteranno significative riduzioni del personale.

È un campo questo che vedrà in prima linea le tipografie dei grandi giornali a diffusione nazionale e delle testate minori, che ancora numerosissime utilizzano sistemi di composizione e di stampa ampiamente superati. Dall'ingresso dei terminali nelle redazioni all'impaginazione elettronica (tecniche ormai di uso comune per esempio negli Stati Uniti e in Giappone), dalla lettura con il laser delle pellicole per accelerare la trasmissione dei testi alle tipografie periferiche, la rivoluzione del settore è ormai alle porte. La tradizionale carenza di liquidità del mondo editoriale dovrebbe, secondo i principali operatori del settore, favorire le società di leasing che, peraltro stanno già predisponendo schemi contrattuali fatti su misura per andare incontro alle esigenze degli editori e stampatori di giornali.

PERCHÉ HO SCELTO IL LEASING

Intervista a Giuseppe Rosselli responsabile finanziario della Cooperativa reggiana costruzioni

I BENI ESTERI SI ACQUISTANO IN LOCAZIONE

Convenienza rispetto alla legge Sabatini. I vantaggi per le cooperative.

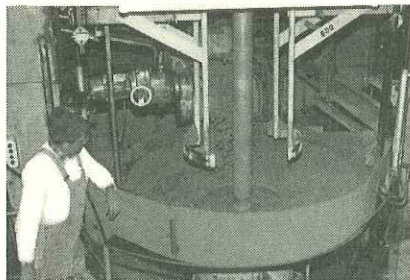
«Abbiamo fatto bene i conti. Tra legge Sabatini e leasing, tenendo conto dei tempi e di tutto il resto, il costo finale è quasi uguale, così ci siamo finanziati metà col leasing e metà con la Sabatini». Giuseppe Rosselli, responsabile finanziario della Cooperativa Reggiana Costruzioni, di fronte alla necessità di fare investimenti per parecchi miliardi, ha studiato a fondo le possibilità di finanziamento. «Quello che riduce i vantaggi della legge Sabatini» spiega Rosselli «sono i tempi. Il ritorno del 25-30% degli interessi avviene spesso con oltre 12 mesi di ritardo, senza dimenticare che la sola approvazione della pratica richiede anche 90 giorni. La Sabatini infine, non prevede l'agevolazione sugli interessi nel caso di acquisto di macchinari stranieri». E proprio di un macchinario straniero del valore di oltre un miliardo la Crc aveva bisogno quando, qualche mese fa, decise di sviluppare la produzione di tubi turbocentrifugati in calcestruzzo armato. Un settore nel quale la Crc è l'unica azienda italiana ad operare con un'avanzatissima tecnologia tedesca che consente alti livelli qualitativi di fabbricazione. «E così per far partire questa produzione abbiamo fatto ricorso al leasing» dice Rosselli «ottenendo una serie di vantaggi: innanzitutto la rapidità con cui l'intera operazione è stata condotta a termine, poi, grazie al pagamento contanti, abbiamo risolto e ottenuto anche uno sconto non irrilevante dal fornitore».

Il turbocentrifugatore, che è già operativo e produrrà a pieno ritmo dal 1984, non è tuttavia il primo contratto di leasing della Crc. Dal 1981 la cooperativa reggiana ha stipulato una decina di contratti di leasing per valori oscillanti tra i 10 e gli 80 milioni di lire. L'ultimo, quello relativo al turbocentrifugatore, ha un importo superiore al miliardo.

«Fino al 1981» precisa Rosselli «abbiamo sempre autofinanziato l'ammmodernamento del parco macchine, che richiede investimenti per un miliardo, un miliardo e mezzo l'anno. Poi la cooperativa ha ampliato gli stabilimenti e co-

struito una nuova sede per gli uffici, con investimenti per oltre 10 miliardi, che hanno assorbito gran parte delle risorse disponibili. D'altra parte il regime fiscale di cui godono le cooperative favorisce l'investimento degli utili, annullando i vantaggi fiscali che il leasing offre alle aziende con assetti proprietari diversi».

La Crc è nata nel 1974 dalla fusione della Cooperativa Rinascente, della Cooperstrade e della Cooperativa Ce-



mentori, e disponeva all'inizio di tre stabilimenti per la produzione di manufatti per l'edilizia civile, di pannelli prefabbricati per case, scuole e capannoni industriali e di elementi prefabbricati per le infrastrutture. Il primo passo verso l'ammmodernamento di tutte le produzioni fu la realizzazione nel 1975 di un nuovo stabilimento per la fabbricazione di pannelli secondo le tecnologie più avanzate. Via via, fino alla primavera del 1983, sono stati sostituiti tutti i macchinari e completata la gamma dei prodotti. Ora la Crc ha circa 500 addetti, divisi fra quattro stabilimenti (uno per la produzione di pavimentazione per esterni, il secondo per la produzione di tubi in calcestruzzo e cemento armato, il terzo per la produzione di pannelli prefabbricati per edilizia civile, industriale-scolastica e commerciale, il quarto e ultimo per la lavorazione del marmo) dislocati in provincia di Reggio Emilia e di Alessandria. Proprio le zone di Reggio Emilia e Alessandria costituiscono i mercati principali della Crc che assorbono rispettivamente il 50% e il 40% delle attività in Italia. Il resto del mercato è in Basilicata grazie alla presenza della cooperativa a Matera.

Consistente è anche l'attività all'estero, con lavori in Libia, dove la Crc ha operato da sola, e in Algeria insieme alla Cooperativa muratori e cementisti di Ravenna e alla Ilter di Bologna. Sono in fase di studio nuovi mercati, soprattutto l'Etiopia e Gibuti, dove la Crc ha in programma di operare attraverso una società costituita pariteticamente con un socio locale.

L'attività industriale della Crc è strettamente legata al comparto lavori, per il quale la cooperativa ha una serie di squadre per il montaggio dei prefabbricati prodotti nei suoi stabilimenti, al fine di realizzare edifici e infrastrutture progettate dai suoi tecnici. In questo momento l'opera principale in corso di costruzione è un complesso a Valenza Po, in provincia di Alessandria, per l'Insediamento Orafi, mentre nel mezzogiorno la Crc ha ottenuto i contratti di appalto per la metanizzazione di due comuni, Rionero e Barile. «La crisi la sentiamo anche noi» dice Rosselli, «le opere pubbliche legate agli enti locali, che sono uno dei settori principali di attività per la Crc, hanno avuto un vero e proprio crollo. Nella sola Emilia Romagna nel 1982 il calo delle commesse è stato del 20%. Anche all'estero le cose non sono andate meglio: in Libia molti progetti sono slittati al 1984 mentre in Algeria molti contratti hanno subito rinvii per i ritardi nell'accordo sul prezzo del gas». Nonostante tutto, la Crc è riuscita a mantenere un trend di crescita leggermente superiore al tasso di inflazione. Il monte lavori è passato da 35 miliardi nel 1981 a 41 nel 1982, e dovrebbe sfiorare i 50 nel 1983.

In parte ha risentito della crisi il conto economico della società, che nel 1982 si è chiuso con un utile di 560 milioni, la metà circa del risultato realizzato nell'anno precedente.

«Per il futuro, tuttavia, è legittimo un certo ottimismo» conclude Rosselli, «con l'Algeria le cose sembrano migliorare, mentre qui a Reggio Emilia l'approvazione del piano regolatore generale potrebbe ridare il via alle attività di costruzione».

I SOCI DEL CENTRO STUDI PER IL LEASING

AGRI LEASING (Roma)
BARCLAYS LEASING INT. (Milano)
CENTRO LEASING (Firenze)
COOPER LEASING (Bologna)
FIME LEASING (Napoli)
ITALEASE (Milano)
LAZIOLIS (Roma)
LEASINDUSTRIA (Milano)

LOCAFIT (Milano)
LOCAT (Torino)
MINI LEASING (Roma)
OLIVETTI LEASING (Firenze)
REGGIO LEASING (Reggio Emilia)
SAVA LEASING (Torino)
SPEI LEASING (Roma)
SUD LEASING (Bari)