



ASSILEA

Leasing notizie

Anno V - n. 4

Ottobre-Dicembre 1985 - Sped. in Abb. Post. Gr. IV - 70%

**PARLA GIUSEPPE
ORLANDO:
PERCHÈ CRESCE
IL LEASING
NEL COMMERCIO**

**Analisi/estero:
i problemi
del Messico**

**Congiuntura:
per la
locazione
finanziaria
un ottimo '85**



EDITORIALE

di Renato Clarizia

'85 -'86, bilanci e prospettive Dall'Assilea impegno costante e attento



La fine di ogni anno è occasione di consuntivi e di preventivi. Indubbiamente come volume di attività il bilancio 1985 si chiude per il settore con un buon incremento. Quali le prospettive? In verità è difficile dirlo. Dipende da tanti fattori e da tante incognite, soprattutto con riguardo agli orientamenti legislativi dei prossimi mesi. Innanzitutto la riforma fiscale; in secondo luogo i vari disegni di legge che in prevalenza ridisciplinano forme di intervento agevolativo già sperimentate (ad es. il d.d.l. sull'innovazione tecnologica); ed ancora quelle previsioni normative da anni auspicate ma mai neanche proposte (ad es. in agricoltura); infine, devono valutarsi quali risultati daranno quelle

leggi agevolative già funzionanti sia a livello nazionale che regionale (ad es. in materia di artigianato).

L'Assilea continuerà a seguire con la dovuta attenzione e per quanto possibile ad indirizzare i futuri interventi legislativi, soprattutto nel perseguimento di una loro sistematicità ed uniformità nelle modalità di concessione ed erogazione di eventuali contributi; così come si tenterà di risolvere, raccomandando alle associate comportamenti uniformi, quei problemi ancora dibattuti in particolare nel leasing pubblico ed immobiliare. Speriamo perciò che le aspettative non vadano deluse e gli obiettivi perseguiti, almeno i principali, siano raggiunti.

SOMMARIO



Intervista
a Giuseppe Orlando

Messico, leasing
difficile

10 Quando il commercio chiama la locazione finanziaria

*Il ruolo trainante delle
convenzioni nel commercio al dettaglio*

17 Congiuntura: leasing «più» anche nel 1985

3

*Prodotti «difettosi»: la Direttiva Cee
e le osservazioni dell'Assilea*

13

5

Gran successo a Centro Nord

Intervista al presidente della Confcommercio Giuseppe Orlando. La locazione finanziaria conosciuta ed utilizzata sempre più frequentemente dagli operatori commerciali e turistici del Centro Nord. Si prevede una crescita del leasing anche nei programmi di investimento tecnologico. Come deve cambiare il sistema creditizio.

Leasing e commercio, un matrimonio con buone prospettive. Dice Giuseppe Orlando, presidente della Confcommercio, nell'intervista a *Leasing Notizie*: «Le cose cambiano rapidamente, il leasing è conosciuto ed utilizzato sempre più frequentemente dagli operatori turistici e commerciali del Centro Nord». Certo, aggiunge Orlando, occorre fare di più soprattutto nel Mezzogiorno. Così come non mancano i problemi quando si prende in esame la legge «517», che prevede agevolazioni (e a questo proposito rimandiamo alla «Radiografia di settore» di *Leasing Notizie* dedicata proprio al comparto commerciale). Resta il fatto che leasing e commercio sono sempre più una realtà che marcia in parallelo e che si prevede possa ancora crescere. Qui di seguito, ecco l'intervista a Giuseppe Orlando.

D. La formula del leasing si sta sempre più diffondendo nelle attività produttive, anche in quelle del commercio e dei pubblici esercizi. Può indicare le ragioni di questo successo ed eventualmente anche i limiti di questa formula di finanziamento?

R. La assenza o quantomeno la presenza insufficiente di strutture finanziarie attente alle esigenze della piccola e media impresa non industriale ha stimolato la nascita e la diffusione di forme innovative quali, ad esempio, leasing e factoring. Naturalmente il successo di tali innovazioni non risiede solamente nell'aver colmato carenze altrui quanto nell'aver saputo interpretare le necessità dell'impresa in logica imprenditoriale soprattutto con riguardo a flessibilità e tempi dell'operazione. Resta da superare un ultimo ostacolo per una maggior diffusione: quello del costo, ancora oggi troppo elevato, rispetto al quale, oltre al codice di comportamento, anche una maggior concorrenza tra società di leasing può produrre effetti benefici.

D. Ritieni che questo strumento sia sufficientemente conosciuto dagli operatori che aderiscono all'organizzazione da Lei presieduta?

R. Solo un anno fa avrei risposto di no ma, per fortuna, le cose cambiano rapidamente nel mondo attuale tanto che posso dire che il leasing è conosciuto ed utilizzato sempre più frequentemente dagli operatori commerciali e turistici del centro nord. Occorre invece fare di più nel Mezzogiorno che sta già scontando condizioni differenziate e penalizzanti da parte del sistema bancario.

D. Esistono altre formule di finanziamento che risultano più convenienti per l'operatore commerciale?

R. Nel nostro settore hanno avuto notevole sviluppo i fidi assistiti da garanzia collettiva. Il motivo principale è quello di aver reso accessibile il «prime rate» ad imprese di dimensioni medio piccole, riequilibrando la forza contrattuale tra banca e commerciante.

D. Cosa possono fare gli istituti impegnati nel settore del leasing per avvicinarsi alle esigenze di chi gestisce — ad esempio — un negozio o un ristorante?

R. Rendersi conto, come il sistema creditizio non ha ancora saputo fare, che la liquidità aziendale è e deve essere utilizzata per il fine principale di un'azienda commerciale: quello di acquistare per poi rivendere. È improprio trasferire di peso criteri ed indicatori di salute finanziaria validi, per esempio, per un'impresa industriale alla attività terziaria.

D. Rapidità di erogazione, possibilità di operare senza offrire grosse garanzie, copertura integrale dei beni compresa l'IVA, flessibilità del meccanismo di rateazione dei pagamenti sono tra le caratteristiche principali del leasing. In che misura questi vantaggi, rispetto alle forme tradizionali di credito, possono risultare realmente incisivi per l'operatore commerciale?

R. La validità commerciale dell'immagine di un negozio è assai più breve di quanto comunemente non si sia portati a credere.

Ecco, quindi, che il poter meglio pianificare frequenti rinnovi di stigli ed attrezzature unito a procedure rapide, snelle e poco costose di erogazione può consentire di cogliere l'obiettivo di fondo, quello cioè di offrire alla collettività dei consumatori un servizio turistico o distributivo migliore per quantità, assortimento e qualità.

D. Il Governo è impegnato a concedere incentivi per la razionalizzazione del sistema di distribuzione commerciale. A Suo avviso può esservi più spazio per il leasing nel quadro di questi interventi?

R. La Confcommercio allo Stato non chiede assistenza o privilegi ma soltanto di offrire alla impresa italiana, di tutti i settori, parità di condizioni rispetto a quelle di cui godono gli operatori europei.

In questo senso saranno le convenienze di mercato ad indirizzare gli utenti verso le formule di finanziamento funzionali agli investimenti. Mi sembra comunque di poter prevedere ampi spazi di sviluppo per la locazione finanziaria collegata non più soltanto a macchinari o attrezzature bensì a programmi di investimento soprattutto tecnologico.

D. Alcune società di leasing si mostrano disponibili a stringere convenzioni con associazioni di categoria che possono avvicinare i loro affiliati alla nuova formula finanziaria e magari assisterli nella fase istruttoria. Quale è il suo giudizio in proposito?

R. Se è vero che i commercianti devono porre maggior attenzione al momento finanziario nella gestione aziendale, è altrettanto vero che le istituzioni creditizie devono fare la loro parte ed acquisire logiche e mentalità imprenditoriali e commerciali. Giudico, quindi, più che po-

sitivo tutto quanto promuova questo non facile processo. Il problema di fondo rimane pur sempre quello della convenienza economica rispetto al quale l'apporto delle categorie può dare notevoli risultati non solo in fase istruttoria ma anche incidendo positivamente in altri fattori di costo.

Qui comanda un giornalista



Giuseppe Orlando, Presidente della Confederazione Generale Italiana del Commercio e del Turismo, è nato a Brindisi il 18 luglio 1915. Laureato in giurisprudenza e specializzato in discipline economiche, ha promosso e realizzato, attraverso la creazione di appositi enti associativi ed economici, numerose iniziative volte a favorire l'avanzamento tecnologico nei settori del commercio, turismo e servizi.

Fra queste iniziative: l'ammortamento delle infrastrutture e delle strutture del commercio e del turismo, lo sviluppo delle forme associative fra gli operatori, l'assistenza tecnica e finanziaria per la riorganizzazione delle imprese commerciali, alberghiere e dei pubblici esercizi, nonché quelle destinate a realizzare strumenti per l'istruzione professionale e la formazione imprenditoriale.

Orlando è:

Presidente dell'Associazione Nazionale Commercio Estero - A.N.C.E.; Presidente dell'Unione Regionale Lombarda del Commercio e del Turismo; Presidente dell'Unione del Commercio e del Turismo della Provincia di Milano; Presidente del Centro di Addestramento e Perfezionamento degli Addeetti al Commercio - C.A.P.A.C.; Presidente dell'Ente Nazionale di Assistenza Malattia Sociale per gli Esercenti Attività Commerciali - E.N.A.S.C.O.; Presidente dell'EXPO CT - Ente Manifestazioni Commercio e Turismo; Presidente dell'Istituto per gli Studi e la Documentazione sul Commercio e sul Turismo - ISCOM; Presidente del Centro Elettronico e di Assistenza Contabile di Milano; Membro di Giunta della Camera di Commercio, Industria, Artigianato ed Agricoltura di Milano.

Orlando è giornalista iscritto all'Albo sin dal 1941.

LETTI PER VOI

Il leasing, manuale sugli aspetti giuridici economici e fiscali, di AA.VV., Buffetti, Roma 1985.

Il volume, che inaugura la collana «Diritto di impresa», raccoglie contributi su singoli profili della locazione finanziaria. «Gli aspetti economici e finanziari del leasing» sono trattati da Dario Velo che si sofferma anche su tipi particolari di leasing, quali l'immobiliare, il lease-back, l'agevolato e il pubblico. I profili civilistici sono esposti da Renato Clarizia che affronta soprattutto le problematiche presenti nelle varie leggi agevolative statali e regionali. Fabio Marchetti ne espone «I profili fiscali» anche con riguardo al leasing agevolato.

Gli aspetti contabili sono esposti da Piero Mella nella parte intitolata «La rilevazione delle operazioni di locazione finanziaria ed operative». Infine, Enrico Cotta Ramusino chiude il volume con il contributo dal titolo «Evoluzione, problemi e prospettive del mercato del leasing in Italia».

Il leasing pubblico, di AA.VV., Giuffrè, Milano, 1985.

Il volume fa parte della «Collana di diritto ed economia» dell'Università degli studi di Pavia, diretta da Dario Velo, e raccoglie gli atti dell'omonimo convegno tenutosi a Pavia a fine marzo 1985.

La varietà dei temi trattati e l'analitico approfondimento teorico-pratico di ciascun contributo obbliga ad una segnalazione più che ad una vera e propria recensione, avvertendo peraltro che tre relazioni (di Barettoni-Arleri, di Caianiello e di Mencarelli) sono già state pubblicate sul primo numero della Rivista italiana del leasing.

Il contributo di Franco Piga (Lo sviluppo del leasing e il mercato dei capitali in Italia) intende offrire una rapida visione di come il leasing finanziario si colloca nel nostro ordinamento giuridico e nel variegato mondo del mercato dei capitali.

È con la relazione di Giuseppe Falcone (Il leasing negli enti locali: presupposti, condizioni e limiti) che si entra nel vivo della problematica del leasing pubblico, affrontata in questo caso a latere dell'ente locale. Perché l'ente locale sceglie il leasing? In che modo deve procedere alla scelta della società di leasing? Come va qualificata la spesa per il pagamento del canone di leasing? A queste e ad altre domande dà risposta Falcone avvalendosi anche della sua esperienza di amministratore pubblico, in qualità di direttore generale della Cassa Depositi e Prestiti. Alla stessa esperienza pratica si richiama Vittorio Evangelisti.

Alcune relazioni analizzano singoli profili dell'operazione: quelli economici (R. Argenziano, Gli aspetti economici del leasing con Enti locali), quelli di diritto amministrativo (V. Caianiello, Prospettive del leasing pubblico: problemi di diritto amministrativo e G. Mor, Il leasing e l'amministrazione pubblica), quelli contabili (A. Barettoni-Arleri, Il leasing finanziario delle pubbliche amministrazioni fra le maglie della contabilità di Stato), quelli penali (Mencarelli, Diritto penale e leasing), quelli tecnici e finanziari (Lanfranco, Aspetti tecnici e finanziari del leasing pubblico).

Infine Giorgio De Nova nelle sue considerazioni di sintesi non si limita ad evidenziare i temi di maggiore interesse trattati nel corso del Convegno e dei contrastanti orientamenti emersi, ma aggiunge osservazioni che valgono a meglio circoscrivere i termini del problema ed a indicare possibili vie di soluzione.

Messico, un leasing «difficile»

La crisi economica generale si riflette negativamente sulle possibilità di sviluppo del settore, nato nel 1961. L'attività concentrata nell'area di Città del Messico. Due problemi sul tappeto: riprivatizzazione e condizioni più favorevoli di accesso al mercato finanziario. Ritournerà il leasing internazionale?

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

In Messico l'inflazione si è sviluppata in misura abbastanza costante nel quinquennio 1976-1981, oscillando tra il 16% e il 28%. È poi balzata al 98% nel 1982 all'80% nel 1983 per poi scendere al 55% nel 1984.

La crisi che ha colpito il paese nel 1982 e nel 1983 ha modificato sensibilmente la struttura del commercio con l'estero, inducendo le autorità a prendere misure drastiche per stimolare la ripresa; tali misure hanno cominciato a dare i loro frutti nel 1984.

La sostanza di questi provvedimenti è di limitare le importazioni di ogni genere di prodotti, soprattutto manufatti. A tal fine vengono agevolate le industrie installate in zone di frontiera e le cosiddette «maquiladoras», che realizzano produzioni destinate all'estero competitive anche in virtù del costo relativamente contenuto della mano d'opera locale.

Le misure sopra indicate hanno comportato come conseguenza un ribaltamento della bilancia commerciale. Infatti questa, sempre passiva nel periodo 1975-1981, ha registrato un attivo di poco meno di 7 miliardi di dollari nel 1982, e quasi del doppio nel 1983, mentre nel 1984 c'è stata invece una flessione. Le esportazioni negli ultimi due anni sono aumentate di circa il 7,5%: di contro le importazioni (specialmente nel settore privato) si sono ridotte di oltre il 60%. I prodotti maggiormente esportati sono in primo luogo gli idrocarburi, seguiti da lontano dai prodotti agricoli e industriali (con notevole presenza di beni di investimento).

Le importazioni messicane dai paesi della CEE, hanno rappresentato, nei primi undici mesi del 1983, il 14,80% del totale, restando, in percentuale, sostanzialmente allineate rispetto al 1982. Per importo assoluto tuttavia si sono ridotte a meno della metà (circa i 2/5) rispetto all'anno precedente.

Nell'ambito CEE le esportazioni verso il Messico vedono in testa la Germania seguita da Francia e Italia.

In particolare l'esportazione della CEE verso il Messico di impianti, macchine, mezzi di trasporto e pezzi di ricambio, ha rappresentato il 63% circa del totale delle esportazioni delle Comunità verso questo paese. La percentuale è rilevante e sembra consigliare di porre notevole attenzione sulla possibilità di incentivare il flusso di beni strumentali verso il Messico.

È ipotizzabile che una notevole percentuale di questi beni, pari a quasi il 66% (ovvero circa il 41% del totale esportazioni CEE), possa rientrare nella rosa dei beni oggetto di eventuali operazioni di leasing finanziario. Un ulteriore 22% circa dei beni (14% del totale export CEE) potrebbe a sua volta essere preso in esame quale eventuale oggetto di transazioni di leasing operativo.

I debiti

Come molti paesi dell'America Latina, il Messico è molto esposto nei confronti del sistema bancario internazionale.

La crisi debitoria esplose nel 1982, dopo un intenso periodo di espansione economica (ad un tasso medio annuo dell'8,5% negli anni 1978-'81). L'inversione di tendenza nelle aspettative di crescita dei prezzi del petrolio e la massiccia fuga di capitali, alimentata dalle aspettative di svalutazione del Peso, facevano precipitare la crisi di bilancia dei pagamenti. Alla fine di agosto 1982, il governo decideva l'immediata nazionalizzazione delle banche e la massiccia svalutazione del Peso; introduceva una serie di misure che di fatto bloccavano il pagamento del debito estero. Dopo una prima serie di aiuti creditizi dal FMI e dalle autorità statunitensi, il governo messicano, sotto la guida del neo-presidente Miguel de la Madrid, perveniva alla definizione, di concerto con il FMI, di un programma di risanamento economico basato essenzialmente su misure di riduzione del deficit pubblico, miglioramento della bilancia commerciale, politica salariale rigorosa e gestione realistica del tasso di cambio.

Il programma concordato con il FMI propiziava il raggiungimento di una intesa, ratificata il 3.3.1983, con le banche internazionali, che accordavano al governo messicano un prestito di US\$ 5 mld.

Ogni banca vi partecipava in misura pari al 7% dell'esposizione in essere nell'agosto 1982, inclusi i prestiti al governo, alle imprese private e alle sussidiarie messicane di multinazionali. Le banche, inoltre, assicuravano il mantenimento delle linee di credito interbancare al livello precedente la crisi (US\$ 10 mld). Ulteriori trattative portavano, tra l'agosto 1983 e il febbraio 1984, alla firma di accordi di rescheduling relativamente al debito pubblico in scadenza tra l'agosto 1982 e il dicembre 1984.

L'esposizione debitoria del paese, secondo dati del Ministero del Tesoro messicano (Secretaria de Hacienda), al 31 dicembre degli ultimi anni risulta la seguente (in milioni di US\$):

	1981	1982	1983
Debito pubblico registrato	52.961	58.874	62.600
Debito banche messicane	7.000	8.000	8.200
Debito settore privato	14.900	18.000	18.000
Totale debito estero	74.900	84.800	88.800

È da segnalare che la comunità finanziaria internazionale ha visto con favore i progressi finora compiuti dal Messico nel processo di stabilizzazione. Ciò ha facilitato il raggiungimento di un importante nuovo accordo, concluso nel settembre 1984 con l'«advisory com-

mitte» delle banche creditrici e attualmente in via di ratifica da parte degli oltre 500 Istituti interessati, relativo al rescheduling di complessivi US\$ 48,7 miliardi in scadenza fino al 1990.

Il programma di austerità imposto alla fine del 1982 dal governo è stato drastico, e il popolo messicano ne ha pesantemente risentito l'impatto. Infatti i salari reali sono scesi, nel 1983, del 25% secondo alcune fonti, e di oltre il 40% secondo altre. I disoccupati nel 1983 avrebbero avuto un incremento di 1,7 milioni di unità, raggiungendo livelli mai toccati prima. Il governo, dal canto suo, ha ridotto spese, sussidi e progetti, e ha portato sensibili aumenti ai prezzi controllati. Le vendite al dettaglio si sono ridotte, nel 1983, di circa un quarto, e della metà quelle di taluni beni di consumo durevole non indispensabili.

Licenze di importazione

L'importazione di merci dall'estero è, per la quasi totalità, soggetta all'ottenimento di licenze di importazione. Tuttavia, nel corrente anno le restrizioni relative alle importazioni si vanno attenuando, seguendo comunque precisi criteri selettivi e di priorità.

Allo scopo di allentare il rigore finora esercitato nel controllo delle importazioni, il «Diario Oficial» del 26 dicembre 1983 ha pubblicato alcune disposizioni che prevedono l'esonerazione dal permesso previo di importazione per 1703 «fracciones arancelarias» (voci doganali), di cui 262 riguardano beni di capitale. Per le rimanenti 6329 voci doganali è stato prorogato l'obbligo del permesso previo. I prodotti liberati sono solo quelli che non vengono fabbricati in Messico e che sono necessari per garantire il mantenimento e lo sviluppo dell'apparato produttivo o per motivi di carattere sociale.

Per quanto riguarda il mercato dei beni di capitale le importazioni di valore equivalente o superiore a 100.000 US\$ saranno autorizzate se coperte con finanziamento esterno a lungo termine o con divise generate da esportazioni.

La struttura dei dazi doganali, che si adegua alla nomenclatura di Bruxelles, fu revisionata totalmente già con la legge del dicembre 1974 che ridusse il numero delle singole classifiche da 15.000 a 7.300 circa. Successivamente, il 1° luglio 1982, entrò in vigore la recente normativa sulla valutazione delle merci importate che sostituì le leggi del 1951 e 1978. Il Messico non è membro del G.A.T.T. (General Agreement for Tariffs and Trade) bensì dell'ALADI (Asociación Latino Americana de Integración).

I prodotti importati sono classificati attualmente in 4 categorie base:

- materie prime e beni industriali semilavorati, su cui grava un dazio dal 10% al 25% circa;
- macchinari e beni strumentali, dal 10% al 75% circa;
- beni di lusso, con dazi dal 50% al 75% (100% per le auto).

Vi è inoltre un'imposta generale su tutte le importazioni, formata da varie componenti (tra cui diritti locali), che attualmente ammonta al 2,5% circa. Sono ammesse le importazioni in temporanea (senza pagamento di dazi) di tutti i beni, compresi quelli di capitale, necessari alle industrie produttrici di beni destinati all'export.

L'esenzione vale ovviamente per tutto il periodo di utilizzo.

Il leasing

L'attività di leasing è iniziata in Messico nel 1961 con la fondazione della prima società di leasing. In mancanza di normativa le operazioni erano effettuate secondo lo schema tradizionalmente in uso nella maggior parte dei paesi: il locatario detraeva l'intero canone dal proprio reddito, e acquistava il bene, al termine del contratto, a un valore simbolico. L'attività era rivolta a poche categorie di beni, la più importante delle quali era rappresentata dai veicoli e dai macchinari per costruzione. Le banche ben presto si affacciarono al mercato del leasing, generalmente in joint-ventures con partners idonei sia USA che europei, allo scopo di beneficiare dei rispettivi know-how e di finanziamenti in valuta. La vera crescita del leasing finanziario si realizzò tuttavia nel periodo tra il 1976 e il 1981, nel quale si ebbe un incremento di oltre il 60% per ciascun anno: le operazioni stipulate nel 1981 furono infatti oltre 12 volte superiori a quelle del 1976. I membri della associazione delle società di leasing (Organización Arredamiento) salirono a 19, di cui ben 17 ebbero come azionista una banca messicana, e finanziarono complessivamente, nel 1981, quasi 500 milioni di US\$.

La normativa sul leasing fu introdotta tra il 1972 e il 1974. La stessa penalizza, soprattutto i locatari (in quanto non consente la detrazione del canone eccezion fatta per il leasing operativo): tuttavia non frenò lo sviluppo del leasing.

In seguito alla svalutazione del peso le società di leasing trasformarono le loro posizioni in dollari e i locatari videro i loro debiti raddoppiare. Nel corso di tutto il periodo della crisi i locatari si trovarono in difficoltà, e conseguentemente molti di essi iniziarono a ritardare i pagamenti. La circostanza ebbe ripercussioni sulle società di leasing che, tra l'altro, a causa del regime dei cambi, si trovarono, alla fine del 1982, a avere impegni in valuta superiori ai crediti. Per questo motivo, e per la pesante caduta degli investimenti, nell'ultimo periodo del 1982 e nel 1983 l'attività delle società di leasing si ridusse drasticamente.

Si può oggi dire che la società di leasing si trovano, dal punto di vista valutario, ad affrontare contemporaneamente tre tipi di problemi:

— l'incasso dei canoni degli anni 1982-83 da clienti che contestano il cambio o non hanno i mezzi né la volontà di pagare a causa della recessione.

La mancata definizione giuridica del titolo di priorità (repossession) obbliga a trattative e a cause giudiziali costose e lunghe (fino a 5 anni).

— Il rescheduling e il protrarsi dei debiti esteri che, ha inaridito le fonti di finanziamento esterne.

— La necessità di ristrutturare i vecchi contratti, da dollari in pesos, e la convenienza ormai di operare solo in moneta nazionale, il che ha creato problemi operativi, con l'esigenza di nuove fonti di approvvigionamento.

Un fatto di estrema rilevanza per le possibilità future del settore consegue anche dalla nazionalizzazione del sistema bancario messicano, avvenuta il 1.9.1982, per cui nelle società di leasing si trovano oggi nel contempo sia azionisti pubblici che privati (spesso stranieri). È in atto attualmente un processo di riprivatizzazione, che dovrebbe, essere definito in concomitanza con la pro-

mulgazione della nuova legge bancaria che fisserà i limiti di competenza e di attività per i vari tipi di istituzioni finanziarie. Attualmente molte società dipendono per il loro funding dal loro socio bancario, altre hanno diversificato lo sconto dei titoli di credito e creato propri sistemi di amministrazione. Pertanto le soluzioni definitive saranno diverse caso per caso e anche da questo punto di vista si dovranno superare periodi di incertezza prima di giungere all'assestamento finale.

Il 30.12.1981 fu emanata la legge che inquadrava le società di leasing come «istituzioni ausiliare di credito», e fu conseguentemente resa obbligatoria, per le società di leasing, l'autorizzazione ad operare da parte della Secretaría de Hacienda e l'iscrizione sul registro della Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, che ha funzioni ispettive e di controllo nel settore bancario e parabancaario. In tale occasione furono presentate oltre 50 domande di concessione, ma ne vennero accolte solo 25. Tra le società 14 hanno importanti partecipazioni nel loro capitale da parte di soci stranieri.

Disciplina legale

La legislazione messicana contiene una definizione generale e giuridica del leasing finanziario ed operativo espressa negli articoli da 2398 a 2496 del Codice Civile. Le leggi che riguardano specificamente il leasing finanziario sono codificate negli articoli 15 e 63 del «Codice Fiscale della Federazione, Istituzioni di credito e organizzazioni ausiliarie», del 1981. I beni inoltre che possono essere oggetto di leasing sono classificati negli articoli 62-70-78 della stessa legge. Per ciò che riguarda la forma contrattuale del leasing finanziario e le clausole prescritte per legge, esse sono previste dagli articoli da 63 a 67 e 75, che prevedono fondamentalmente:

I) Aspetti contrattuali

- 1) Nessuna limitazione sulla durata minima e massima di un contratto di leasing.
- 2) Obbligo di concessione dell'opzione di acquisto.
- 3) Il valore complessivo dei canoni deve superare quello di acquisto del bene.
- 4) È obbligatorio evidenziare nel contratto il tasso di interesse convenuto per il calcolo dei canoni.
- 5) Il locatore è tenuto a dare a fine contratto l'alternativa tra le 3 seguenti possibilità:
 - a) cessione del bene per un prezzo inferiore al valore di mercato.
 - b) Prolungamento del contratto per un ulteriore periodo.
 - c) Partecipazione con il locatario alla vendita del bene a terzi.
- 6) È obbligatoria l'assicurazione del bene.
- 7) Non esiste finora una tutela giuridica tale da permettere il recupero del bene in caso di insolvenza: le relative procedure legali sono in genere basate sui diritti commerciali derivanti dalle promissory notes.

II) Aspetti societari

- 8) Le società devono ottenere la licenza da parte del Ministero delle Finanze (Secretaria de Hacienda).
- 9) La forma societaria è generalmente quella di «sociedad anonima» (società per azioni).

10) Le società di leasing autorizzate possono esercitare solamente il leasing finanziario e non quello operativo. Possono inoltre effettuare il finanziamento di impianti nonché operazioni ipotecarie.

11) Il capitale minimo richiesto è di 100 milioni di Pesos.

12) La proprietà estera non può superare il 49% del capitale sia totale che con diritto al voto.

13) È permessa la proprietà contemporanea di più società di leasing da parte di uno stesso azionista, ma non sono permessi gli acquisti di azioni di altre società di leasing.

14) Alle società di leasing non è permesso raccogliere fondi attraverso depositi né, finora, attraverso l'emissione di obbligazioni.

15) Il rapporto debiti/capitale non deve superare il valore 20:1 o di 40:1 se assistito da garanzie aggiuntive. A tal fine il capitale preso in considerazione è quello versato più le riserve, più il risultato dell'esercizio in corso.

16) Il rischio per ogni singolo cliente non deve superare il 50% del valore patrimoniale netto della società.

L'insieme di tali norme è originato dalla necessità di dare contenuti patrimoniali adeguati e limiti di rischio precisi, in quanto numerose società, antecedentemente all'inquadramento come «società ausiliare di credito», avevano contratto una situazione debitoria elevatissima. Probabilmente, se le leggi in questione avessero avuto un tempo utile di applicazione, anche le conseguenze della svalutazione avrebbero potuto essere meglio superate.

Disciplina fiscale

Le norme fiscali che regolano la tassazione dei contratti di leasing sono codificate nella legge «impuesto sobre la renta» e la legge sul «impuesto al valor agregado». Per quanto riguarda il leasing finanziario in Messico è stata abolita la deducibilità integrale dei canoni da parte del locatario, che viceversa è ammessa nel leasing operativo.

Per legge il contratto deve specificare il tasso di interesse concordato, con l'impiego di una tabella che permette l'accertamento sia del valore capitale che della componente interessi. Conseguentemente il locatario detrae l'ammortamento del costo capitale di acquisto del bene in funzione della vita legale del bene stesso. Gli interessi sono scaricati lungo l'arco del periodo contrattuale. Pertanto il trattamento fiscale delle operazioni di leasing nei confronti del locatario equivale sostanzialmente a quello relativo ad un'operazione di mutuo a medio termine.

Per ciò che riguarda l'IVA (Imposta sul Valore Aggiunto), essa è entrata in vigore dal 1° settembre 1980, e attualmente è del 15% per la quasi totalità dei beni (esclusi solo alcuni prodotti alimentari e medicinali, che sono esenti o soggetti ad aliquota ridotta). Il fornitore del bene addebita tale imposta al locatore e questi la trasferisce al locatario che generalmente la paga in unica soluzione immediatamente. La parte di imposta sul valore aggiunto relativa agli interessi viene di norma corrisposta dal lessee durante il periodo contrattuale, all'atto del pagamento dei canoni.

Agli effetti della neutralità della imposta, è determinante che il locatario sia un soggetto giuridico che possa portare tale imposta in detrazione. Si noterà che si determina una disparità di trattamento fiscale nei confronti di un mutuo finanziario, sulla cui componente interessi l'imposta non viene addebitata: tuttavia ciò non rappresenta un ostacolo rilevante se il locatario può scarsi, come sopra accennato, l'imposta stessa.

L'introduzione dell'I.V.A. ha rappresentato un vantaggio per le operazioni di leasing, in quanto precedentemente i contratti di leasing erano gravati da una imposta sulle vendite, non detraibile, del 4%, sia sulla quota capitale che su quella interessi: ciò rappresentava evidentemente un onere notevole che penalizzava i contratti di leasing rispetto a altre operazioni finanziarie.

Per ciò che riguarda la tassazione del locatore è opportuno evidenziare che il reddito tassabile è rappresentato dagli interessi addebitati all'operazione e la parte costi è costituita dagli oneri finanziari sostenuti per l'operazione stessa. È pertanto chiaro che le società di leasing non godono di alcun vantaggio fiscale, come pure i locatari diversamente da come avviene nella maggior parte dei Paesi. Vi sono inoltre altri aspetti fiscali da evidenziare, in quanto appesantiscono la situazione dei costi delle società di leasing, in parte per l'attuale fase congiunturale: in primo luogo la legge che impone una ritenuta del 15% su tutti i pagamenti in valuta fatti verso l'estero; inoltre, essendo le società di leasing responsabili per l'assolvimento dell'IVA anche in caso di mancato pagamento dei canoni, il contenzioso grava sui bilanci anche da questo punto di vista.

Per ciò che riguarda infine la tassazione dell'utile, essa ha come base una serie di aliquote per scaglioni progressivi, con un income-tax del 42% quando l'utile tassabile supera i 500.000 Pesos.

Dimensioni del mercato e prospettive

L'impossibilità di ricorrere alle divise estere, la mancanza di incentivi fiscali e la concorrenzialità con le banche di credito ordinario hanno tolto alle società di leasing buona parte delle loro funzioni specifiche che esse svolgono generalmente nel settore del credito a medio termine. Comunque ancora oggi l'importo medio delle operazioni di leasing è di circa US\$ 80.000, che può variare a seconda dei casi, ma non è benissimo nemmeno nel caso degli «small tickets». Considerando poi che nell'area di Città del Messico si concentra il 50% della produzione industriale e che tale percentuale sale all'80% aggiungendo Monterrey e Guadalajara, si nota che l'attività è molto concentrata e le società di leasing non hanno bisogno di molte filiali.

La clientela sana nel Paese non è numerosa: inoltre le società hanno avuto esperienze negative con le garanzie personali, per cui si tende oggi a chiedere delle garanzie ipotecarie aggiuntive, che aumentano i costi. I settori di utilizzo sono molto cambiati rispetto agli anni precedenti il 1982. In quel periodo i settori dei trasporti su strada e delle macchine da costruzione avevano il massimo sviluppo, mentre si iniziava una buona attività nel campo dei computers. Le prospettive dipendono, sul piano esterno, dalla fine della recessione e dalla ripresa degli investimenti; sul piano interno dalla possibilità che le autorità restituiscano alle società di leasing la loro specifica funzione, intervenendo legislativamente sugli aspetti seguenti: portando a termine il processo di riprivatiz-

zazione in modo da dare ai soci nazionali ed esteri una certezza di comportamento per il futuro; concedendo alle società di leasing possibilità più favorevoli di accesso al mercato finanziario (emissione di obbligazioni — fonti di credito speciali); migliorando alcuni aspetti fiscali come l'incidenza dell'IVA sulla quota interessi dei canoni e la ritenuta sulle rimesse verso l'estero; allargando l'ambito delle operazioni finanziarie consentite alle società. In termini realistici si può ritenere che passerà non meno di un anno per valutare se le autorità, che hanno iniziato da parte loro un adeguato e rigoroso sistema di controllo delle società vedranno nel leasing un fattore decisivo per contribuire alla ripresa economica del Paese.

La presenza CEE

Molto scarsa è la presenza CEE, ed europea in generale, nel campo del leasing: due sole società di leasing messicane, la Arrendadore Internacional (che è partecipata dalla Société Générale, Francia) e la Arrendadora Confia (che è partecipata da una banca spagnola, il Banco de Vizcaya) sono collegate con il vecchio continente.

Un elemento interessante, ai fini di potenziali nuove partecipazioni di Istituti bancari e finanziari CEE in Società di leasing messicane, sarebbe la possibilità di effettuare tali investimenti utilizzando l'importo dei crediti verso il Messico sottoposti a «rescheduling».

Dai sondaggi effettuati al riguardo presso sedi ufficiali emerge che, anche se sono ovviamente più graditi gli investimenti con apporto di «fresh money», esiste la disponibilità a considerare una soluzione di tal genere.

Le caratteristiche dei contratti

Le caratteristiche che di fatto risultano prevalenti nelle operazioni di leasing finanziario correntemente effettuate in Messico sono le seguenti:

- a) Divisa: i negativi effetti dell'improvvisa svalutazione del Peso del 1.9.1982 hanno fatto sì che da tale data il mercato abbia di fatto abbandonato l'operatività in divisa estera (US\$); pertanto, la totalità dei contratti di leasing attualmente stipulati è denominata in Pesos.
- b) Commitment fee: è usuale l'applicazione di una commissione d'impegno (1-1,5%) per tutti i contratti.
- c) Pagamento iniziale: generalmente non si chiedono versamenti iniziali di canoni: nel caso questi per contratto siano posticipati, può essere richiesto il deposito di un canone o il cosiddetto «front-and-fee» (dell'ordine del 2%).
- d) Promissory notes: vengono fatte rilasciare dal locatario in tutti i contratti e costituiscono, per la società di leasing, sia il titolo di protezione giuridica, sia quello per lo sconto dell'operazione allo scopo di effettuare il «funding».
- e) Durata: usualmente da 48 a 60 mesi; durate inferiori sono praticate per gli «small tickets».
- f) Canoni: Mensili, trimestrali e semestrali.
- g) Tassi: devono essere indicati espressamente in contratto e sono generalmente indicizzati.
- h) Riscatto finale: al locatario viene generalmente accordato un diritto di opzione a un valore simbolico (dell'ordine dell'1%).

i) Leasing immobiliare: pur essendovene la possibilità legale, non si effettuano operazioni di leasing immobiliare in quanto l'imposizione fiscale sui trasferimenti di proprietà immobiliari si applica sul valore residuo effettivo (open market) e non su quello nominale espresso nel contratto.

Leasing pubblico e internazionale

Non risultano restrizioni all'utilizzo del domestic leasing in Messico da parte di società a controllo pubblico. Di fatto, però, i locatari nelle operazioni di domestic leasing sono prevalentemente aziende private. È invece nel leasing internazionale che, in anni recenti, le società a controllo pubblico sono state molto attive. Le grandi industrie di stato, come la PEMEX e le avioilinee MEXICANA, hanno stipulato contratti di leasing internazionale di vasta dimensione per l'acquisizione di piattaforme petrolifere e aerei. Anche le opportunità di futuri sviluppi sembrano identificabili, per le società a controllo pubblico, più nel leasing internazionale che in quello «domestic»; a quest'ultimo riguardo, occorre infatti considerare che tali società dispongono di strumenti di capitalizzazione e finanziamento specifici e hanno in genere facile accesso al credito agevolato. Sotto l'aspetto giuridico e fiscale, non esistono restrizioni per le società di lea-

sing estere nella stipula di contratti di locazione a un locatario messicano per beni prodotti all'estero. Tali operazioni non sono soggette all'adempimento di particolari norme sotto il profilo contrattuale, es. la specifica del tasso di interesse, ecc., come avviene per il domestic leasing.

Le operazioni di leasing internazionale sinora effettuate hanno avuto per oggetto piattaforme petrolifere e aerei civili da trasporto. Hanno interessato come locatari alcuni primari Istituti internazionali; particolarmente attivi sono risultati quelli presenti in Messico con una società collegata, che poteva facilitare i contatti in loco. Si può stimare che nel periodo dal 1969 al 1982, che è stato quello di maggior attività al riguardo, siano state effettuate una quindicina di operazioni, di importo unitario compreso tra i 5 e i 50 milioni di US\$. Dopo il 1982, gli eventi relativi al debito estero del Messico hanno determinato una sospensione nella stipula di nuove operazioni di leasing internazionale.

È da ritenere comunque che nuove operazioni di leasing internazionale possano venir effettuate non appena, come auspicabile, la situazione economica e debitoria del Paese miglioreranno in misura significativa. Da parte delle autorità messicane, sembra trasparire l'interesse a non restringere tale forma di operatività, ma anzi ad allargarne il campo di applicazione. È da segnalare infatti, a tale proposito, la creazione della società a controllo pubblico «Arrendadora Banpesca», che si propone di recepire i finanziamenti e di stipulare contratti di leasing nel settore delle navi da pesca.

Chi fa il leasing in Messico

SOCIETÀ

SOCI ESTERI

1. Arrendadora Actibanco Guadalajara, S.A. de C.V.	—
2. Arrendadora del Atlantico, S.A.	Chemical Bank (USA)
3. Arrendadora Banamex, S.A. de C.V.	Citibank (USA)
4. Arrendadora Bancreser, S.A.	—
5. Arrendadora Bancomer, S.A. de C.V.	Manufacturers Hanover (USA)
6. Arrendadora Banpals, S.A.	—
7. Arrendadora Confia, S.A.	CIT (USA); Banco de Vizcaya (SPAIN)
8. Arrendadora Comermex, S.A. de C.V.	Bank of America (USA)
9. Arrendadora Credimex, S.A. de C.V.	—
10. Arrendadora Cremi, S.A.	Chase Manhattan Bank (USA)
11. Arrendadora Internacional, S.A.	Société Générale (FRANCE)
12. Arrendadora Serfin, S.A.	Wells Fargo (USA)
13. Arrendadora Somex, S.A. de C.V.	Morgan Guaranty (USA)
14. Arrendadora Sofimex, S.A.	—
16. Arrendadora Banpesca, S.A. de C.C.	—
17. Arrendadora Banobras, S.A. de C.V.	—
18. Arrendadora Comercial Amex, S.A. de C.V.	American Express (USA)
19. Arrendadora Financ, S.A. de C.V.	Citibank (USA)
20. Impulsora Mexicana del Arrendamiento, S.A.	Hamilton Group (CANADA)
21. Arrendadora e Inversionista Latina, S.A. de C.V.	First Chicago (USA)
22. Sofinsa, S.A. de C.V.	—
23. Arrendadora Continental, S.A.	—
24. Fomento Reiner, S.A.	—
25. Heca Arrendadora, S.A.	—
26. Arrendadora Mexicana del Norte, S.A.	—

Quando commercio chiama leasing

I motivi che hanno fin qui ritardato lo sviluppo della locazione finanziaria nel settore. Il ruolo trainante delle convenzioni nel commercio al dettaglio. I problemi posti dalla legge «517», che prevede agevolazioni: fino al 1995 la legge può contare su appena 600 miliardi. A tutt'oggi sono pervenute 700 domande.

Sono un milione e 200 mila. Ma rappresentano ancora uno dei sistemi distributivi meno moderni dell'Europa occidentale. Tuttavia il commercio è tra i settori vitali dell'economia italiana. Negli ultimi tre anni ha assorbito 450 mila nuovi occupati e almeno altrettanti potrebbe assorbirne entro il 1988. Il problema fondamentale è quello dell'ammodernamento della rete distributiva e della sua razionalizzazione. In parte il ritardo di questo processo è dovuto al fatto che lo stato non ha mai destinato molte risorse a questo settore (lo 0,4% dei trasferimenti all'economia nel 1985 mentre il commercio contribuisce al prodotto interno lordo per il 14%). La quasi assenza dell'intervento pubblico è in parte legata al fatto che il commercio riesce in genere ad autofinanziarsi, ma rinunciando a intervenire lo stato rinuncia anche ad introdurre un elemento di programmazione e di coordinamento che in questa ottica di ristrutturazione sarebbe indispensabile. L'unico strumento di intervento pubblico che esiste e funziona, la legge 517 del 1975, è dotata di mezzi insufficienti. Quindi il grado di ristrutturazione spontanea del settore commerciale, oltre a non rispondere a logiche del settore commerciale, oltre a non rispondere a logiche programmatiche al servizio dei consumatori, rischia di essere fortemente compresso in futuro, sia perché i margini di autofinanziamento si vanno assottigliando, sia perché l'intervento pubblico di sostegno è assolutamente inadeguato.

Una contrazione degli investimenti è testimoniata anche dal ricorso al credito bancario del settore che nel luglio del 1985 ammontava a 44397 miliardi con un incremento rispetto al luglio precedente del 18,2%, superiore quindi al tasso di inflazione, ma inferiore di cinque punti e mezzo rispetto all'incremento che si era registrato a fine dicembre 1984 su dicembre 1983. È una contrazione significativa che tuttavia per il commercio è stata minore rispetto a quella registrata dall'industria.

Un piano di ammodernamento che coinvolga l'1% della rete distributiva richiede investimenti per circa 6 mila miliardi. Una ipotesi elaborata dalla Confcommercio di piano decennale finalizzato, di portata equivalente all'1% della rete distributiva, comporterebbe la realizzazione di 5 milioni di metri quadrati, per metà destinati a infrastrutture e servizi comuni e per il resto destinati a sei centri commerciali all'ingrosso, sei al dettaglio, 450 supermercati, mille minimercati, 200 discount al dettaglio, tre cash and carry, sei ipermercati. Questo piano dà la dimensione e il rilievo dell'impegno che il settore commerciale è chiamato a sostenere solo per il suo ammodernamento strutturale, senza parlare degli investimenti per il rinnovo dei locali, l'acquisto di macchine e di attrezzature.

Un ruolo chiave

Questa massa di investimenti è solo in parte autofinanziabile dalle singole imprese commerciali, che devo-

no quindi fare ricorso a strumenti di finanziamento esterni. Tra questi un ruolo chiave può essere svolto dal leasing. Nel complesso degli impieghi effettuati dalle società di leasing il commercio rappresenta già una percentuale significativa, in valori assoluti tuttavia i numeri dimostrano che di fatto il settore è praticamente ancora vergine.

A ritardare un po' lo sviluppo del leasing al commercio hanno contribuito una serie di elementi. Da una parte la struttura della rete commerciale, estremamente capillare ma per questo anche estremamente frammentata, caratterizzata da una miriade di esercizi piccoli e piccolissimi. A questo dato si aggiunge il fatto che per gli investimenti fissi o semi-fissi i commercianti hanno sempre privilegiato l'autofinanziamento e infine una certa maggiore chiusura da parte dei commercianti, rispetto per esempio agli industriali ma anche agli artigiani, verso strumenti finanziari innovativi. Le società di leasing dal canto loro hanno un po' trascurato una categoria che intuitivamente diffidente e che avrebbe potuto portare a molti contratti ma di importo contenuto, quelli cioè che hanno elevati costi di gestione e che richiedono una organizzazione particolare di cui non tutte le società di leasing, per scelta di mercato, sono dotate.

Ora tuttavia le cose stanno cambiando, è cresciuta la sensibilità e l'interesse dei commercianti (di cui si è ridotta la capacità di autofinanziamento) e anche delle società di leasing alcune delle quali si sono attrezzate appositamente per soddisfare le particolari esigenze di questa categoria di utilizzatori. Alcuni comparti all'interno del commercio, come la vendita all'ingrosso e la grande distribuzione, che si configurano come aziende medie o anche grandi, che hanno una gestione meno personalizzata e la necessità di investire anche importi rilevanti, sono invece già da tempo tra gli interlocutori più sensibili delle società di leasing.

Molte convenzioni

Uno dei meccanismi che hanno permesso al leasing di inserirsi anche nella rete di dettaglianti, sono state le convenzioni con la Federassocomfidi. Si tratta di una federazione che riunisce tutte le 95 Asscomfidi d'Italia cui sono associati oltre 70 mila aziende commerciali. Il ruolo originario delle Asscomfidi era quello di facilitare l'accesso degli associati al credito bancario, offrendo una garanzia a copertura del 62% della somma dovuta dall'associato alla banca finanziatrice. Successivamente il ruolo dell'Asscomfidi si è fatto più complesso e sofisticato fino a diventare vere e proprie strutture di consulenza finanziaria per gli associati.

Considerando il leasing una formula valida in numerose situazioni le Asscomfidi attraverso la loro Federazione hanno stipulato convenzioni con alcune società di leasing ottenendo tra l'altro procedure semplificate e condizioni di particolare interesse.

Da un punto di vista tecnico contrattuale il leasing al commercio non presenta particolari caratteristiche e in questa fase di avvio di massiccio impegno di ristrutturazione del settore sta conquistando sempre maggiori spazi.

Il leasing agevolato

L'unica legge che prevede agevolazioni per il commercio è la già citata 517 del 1975. Questa legge ha sostituito la legge 1016 di quindici anni prima che era ormai superata. Una delle novità introdotte dalla 517 rispetto alla 1016 è che le agevolazioni possono essere concesse anche nel caso in cui gli investimenti siano effettuati ricorrendo al leasing. Nel 1975 questo inserimento del leasing tra le tecniche di finanziamento agevolabili era una grossa novità e ci vollero ben cinque anni perché fosse digerita. È divenuta infatti operativa solo nell'estate del 1980 quando la legge finanziaria del 1980 prima e un decreto ministeriale poi definirono la misura del contributo in conto canoni e le procedure di concessione di tale contributo. La legge finanziaria del 1980 stabilì che il contributo in conto canoni doveva essere «equivalente in valore attuale» al contributo in conto interessi, e cioè che in sostanza gli investimenti realizzati in leasing usufruiscono degli stessi contributi che otterrebbero se finanziati con mutui. Allo stato premeva di precisare la sua indifferenza nei confronti del tipo di finanziamento e che comunque il suo intervento andava parametrato al valore dell'investimento effettuato e non ai costi finanziari relativi. Infatti il finanziamento agevolato copre il 70% dell'investimento al netto di Iva. L'investimento può riferirsi sia a beni mobili che a beni immobili, mentre i contratti di leasing devono avere una durata minima di cinque anni e massima di dieci, che diventano quindici se l'operazione è effettuata nel Mezzogiorno. È stabilito anche che il primo canone non deve essere superiore al 15% del valore del bene e il prezzo di riscatto al 5% se si tratta di un bene mobile e all'1% se invece è un immobile.

La prassi ormai consolidata consente che il contratto di leasing per il quale viene chiesta l'agevolazione sia stipulato prima della concessione del contributo, mentre quest'ultimo sarà versato in rate annue postecipate direttamente alla società di leasing. Queste ultime però devono aver stipulato una apposita convenzione con il Ministero dell'Industria Commercio e Artigianato.

In base alla legge 517 possono accedere alle agevolazioni le società, le cooperative, i consorzi, i gruppi di acquisto, le società promotrici di centri commerciali, le unioni volontarie e i loro aderenti purché queste ed altre forme di commercio associato colleghino esclusivamente pic-

cole e medie imprese commerciali; le cooperative di consumo e i loro consorzi; le piccole e medie imprese esercenti il commercio di beni nonché quelle esercenti la somministrazione al pubblico di cibi e bevande. I programmi di investimento devono essere finalizzati all'aumento della produttività e funzionalità e possono quindi riguardare: l'acquisto, la costruzione, il rinnovo, la trasformazione, l'ampliamento dei locali adibiti o destinati all'attività commerciale, l'acquisto dell'area e l'acquisto, l'ampliamento e il rinnovo delle attrezzature.

Gli importi massimi dei finanziamenti agevolati (che possono coprire già detto non più del 70% dell'investimento) sono di 2 miliardi per il commercio associato e le cooperative di consumo e di un miliardo per le imprese singole.

Le società promotrici di centri commerciali all'ingrosso e le società consortili a maggioranza pubblica che intendono realizzare mercati agro-alimentari possono chiedere fino a 20 miliardi.

La media degli importi dei finanziamenti agevolati richiesti è comunque assai più contenuta (circa 160 milioni).

Avvio lento

L'avvio della 517 per il leasing, anche dopo la regolamentazione del 1980 è stato piuttosto lento. Solo dal 1984 si può dire che sia pienamente a regime. Sul totale delle domande di finanziamento pervenute dal 1982 ad oggi, quelle che prevedevano il leasing sono solo il 4,5%. La percentuale sale al 6,1% se si prendono in considerazione quelle pervenute durante il solo 1984. La percentuale tuttavia sembra destinata a crescere.

A tutt'oggi sono pervenute 700 domande, di cui 300 solo nel 1985, ne sono state approvate 250 per 25 miliardi di finanziamenti totali, pari a circa 35 miliardi di investimento. 360 domande sono ancora in esame mentre le altre 90 che mancano all'appello sono state bocciate (pochissime) o ritirate. Il Ministero dell'Industria gestisce l'attuazione della 517, dal momento della domanda a quello della effettiva erogazione passano circa 10 mesi e comunque il ministero attraverso le sue strutture periferiche effettua una ispezione per verificare operazione per operazione, la rispondenza della documentazione con gli investimenti effettuati.

Fino al 1995 la legge 517 può contare su 600 miliardi, 60 l'anno: del totale oltre 230 miliardi si possono considerare assegnati alle domande già pervenute e istruite, mentre i fondi residui potranno dare risposta a 4300 domande per tutto il decennio. Su un universo di 1,2 milioni di aziende è veramente poco.

Male l'85. Meglio l'86 e l'87

Da uno studio della Confcommercio, si rileva che il settore ha chiuso anche il 1985 con un bilancio di segno negativo. Infatti, secondo il DISMOND, il modello econometrico dell'ISCOM e del Servizio Studi della Confcommercio, la produttività del settore ha conti-

nuato a registrare una flessione anche se più contenuta rispetto al 1984. Il costo del lavoro è aumentato più delle retribuzioni lorde — a loro volta aumentate più dell'inflazione — a seguito dell'aumento della quota degli oneri sociali dovuta ai nuovi meccanismi di accanto-

namento delle indennità di fine rapporto e alla riduzione della percentuale di fiscalizzazione degli oneri sociali.

Nel 1985 è venuto a mancare l'apporto dell'operatore pubblico all'obiettivo di contenimento del costo del lavoro, ed è proseguita la redistribuzione del reddito a favore del lavoro dipendente. La remunerazione del lavoro autonomo, i redditi da capitale e impresa si sono ancora ridotti in termini reali.

Nel biennio 1986-87, le imprese commerciali potranno rafforzare il processo di razionalizzazione in atto nel settore e registrare un andamento positivo soltanto se proseguirà la fase di moderata crescita dell'economia e quindi se la domanda interna di consumo non subirà flessioni, se la dinamica del costo del lavoro sarà ancorata alla inflazione e, infine, se al commercio verranno assicurate condizioni di finanziamento pari a quelle praticate agli altri settori.

Soltanto a queste condizioni, il settore sarà in grado di offrire 150-160 mila nuovi posti di lavoro e di assorbire 62 mila unità di lavoratori dipendenti nel 1986 e 53

mila nel 1987. Si tratta di un risultato molto positivo se si considera che, anche in uno scenario nel complesso favorevole, il tasso di disoccupazione continuerà ad attestarsi intorno all'11%.

Per quanto riguarda i prezzi, nel 1986 il tasso di inflazione dovrebbe scendere al 6,4% anche per il favorevole andamento dei prezzi delle materie prime e delle importazioni di semilavorati e di beni finali di consumo. La forbice tra prezzi all'ingrosso e quelli al consumo sarà di circa un punto percentuale. Il divario di produttività tra i due settori è determinato dalla diversa evoluzione settoriale dell'occupazione: la creazione di un numero rilevante di posti di lavoro nel settore del commercio in senso stretto, a fronte di una crescita non particolarmente sostenuta della domanda, non potrà, infatti, non incidere sui costi delle imprese e, quindi, sulla loro politica di prezzo.

Nel 1987 il tasso di inflazione dovrebbe registrare una nuova contrazione, attestandosi intorno al 5%, mentre la forbice tra prezzi al consumo e prezzi all'ingrosso dovrebbe passare dall'1% allo 0,5%.

Il sistema commerciale italiano

(variazioni percentuali)

	1983	1984	1985	1986	1987
<i>Valore aggiunto (*)</i>	12.263	12.767	13.099	13.446	13.870
	-0,2	4,1	2,6	2,8	3,0
<i>Investimenti fissi lordi (*)</i>	899	944	992	1.053	1.119
	-5,7	5,0	5,1	6,1	6,3
<i>Occupati (**)</i>	3.475	3.649	3.761	3.855	3.926
	3,0	5,0	3,1	2,5	1,8
<i>di cui:</i>					
<i>indipendenti</i>	2.106	2.207	2.255	2.287	2.305
	4,2	4,8	2,2	1,4	0,8
<i>dipendenti</i>	1.369	1.441	1.506	1.568	1.621
	1,2	5,3	4,5	4,1	3,4
<i>Produttività del lavoro</i>	-3,1	-0,8	-0,5	-0,3	1,2
<i>Redditi da lavoro dipendente (*)</i>	4.482	4.743	5.064	5.341	5.521
	2,5	5,8	6,8	5,5	3,4
<i>Altri redditi reali (*)</i>	6.822	6.767	6.716	6.696	6.747
	-4,1	-0,8	-0,7	-0,3	0,8

(*) miliardi di lire 1970

(**) migliaia di unità

«Prodotti difettosi»: la direttiva Cee

Come la Comunità vuole armonizzare le diverse legislazioni per offrire pari grado di protezione al consumatore
I problemi posti dall'attività di locazione finanziaria
Le osservazioni e l'impegno dell'Assilea.

La Comunità Europea, il 25 luglio '85, ha emanato la direttiva 374 intesa a riavvicinare le disposizioni legislative, regolamentari ed amministrative degli stati membri in materia di responsabilità per danno da prodotti difettosi. Pubblichiamo qui di seguito la circolare tecnica dell'Assilea relativa alla direttiva CEE.

1. Considerazioni generali sul contenuto della direttiva

La direttiva intende armonizzare le diverse legislazioni degli stati membri al fine di offrire pari grado di protezione al consumatore contro i danni causati alla sua salute ed ai suoi beni da un prodotto difettoso.

Pertanto il legislatore comunitario ha stabilito la *responsabilità (oggettiva) del produttore* per il danno causato da un difetto del suo prodotto, indipendentemente dalla sua colpa (art. 1). La responsabilità è però circoscritta ai soli *beni mobili* che sono oggetto di una produzione industriale, con esclusione dei prodotti agricoli e della caccia — a meno che non siano stati sottoposti ad una trasformazione di carattere industriale che possa provocare un difetto, comprese le cose mobili impiegate nei lavori di costruzione di immobili o incorporate a beni immobili (art. 2).

Sempre a ragione della tutela che si intende assicurare alla sfera giuridica del consumatore, l'art. 3 offre una *nozione molto ampia di produttore*. È tale non soltanto chi partecipa effettivamente al processo del bene (sia il prodotto finito, la sola materia prima o una parte componente), ma anche *chi si presenta come produttore* (perché appone il proprio segno distintivo sul prodotto), e chi, a prescindere da ogni «relazione» col bene, *importa prodotti da paesi terzi nella Comunità europea*.

È il *danneggiato* che, ai sensi dell'art. 34, *deve provare* il danno, il difetto ed il nesso di causalità diretto tra quest'ultimo ed il danno sofferto. Conviene sin d'ora precisare che poiché lo scopo della direttiva è di tutelare il consumatore nella sua integrità fisica e nei suoi beni personali, non utilizzati a scopi professionali (v. i successivi *articoli 6 e 9*), la nozione di difettosità si fonda sul principio della sicurezza della cosa e non di idoneità della cosa all'uso al quale è destinata (principio quest'ultimo rientrando nelle norme sulla compravendita).

L'art. 5 stabilisce la responsabilità solidale di tutti coloro che soddisfino i requisiti di «produttori» ai sensi del precedente articolo 3; mentre l'azione di regresso di colui il quale abbia risarcito integralmente il danno è regolata dalle disposizioni nazionali.

L'art. 6, nel ribadire che la nozione di difettosità è correlata a quella di sicurezza del prodotto, precisa che la difettosità del prodotto non può dipendere dalla circostanza che un altro più perfezionato sia stato messo in circolazione. È importante una tale precisazione per circoscrivere adeguatamente la responsabilità del produt-

tore, soprattutto in una società in continuo progresso sotto il profilo tecnologico.

L'art. 7 prevede le *ipotesi di esclusione della responsabilità del produttore* e così l'art. 8 che nell'ultimo comma ne prevede l'*esclusione* o la *diminuzione* nel caso che il danno sia stato provocato da un difetto del prodotto congiuntamente ad un comportamento colpevole del danneggiato o di persona di cui egli sia responsabile.

L'art. 9 *definisce la nozione danno* e quindi limita la responsabilità alle ipotesi di morte e lesioni personali, nonché di danni materiali limitatamente agli oggetti per uso privato o per consumo privato, previa detrazione di una franchigia di importo fisso, per evitare un eccessivo numero di controversie. Si precisa nell'ultimo comma che la direttiva non pregiudica il risarcimento del *pretium doloris* e di altri danni morali eventualmente previsti dalla legge applicabile nella fattispecie.

L'art. 10 regola la *prescrizione dell'azione di risarcimento*: ciò nell'interesse del danneggiato e del danneggiante.

L'art. 11 prevede la prescrizione decennale dei diritti del danneggiato a far data dal giorno della messa in circolazione del prodotto difettoso da parte del produttore, affinché quest'ultimo non sia senza limiti di tempo responsabile dei difetti dei suoi prodotti.

L'art. 12 prevede la nullità di una clausola contrattuale esonerativa o limitativa della responsabilità del produttore derivante dalla presente direttiva.

L'art. 13 fa salvo l'esercizio degli altri diritti di cui fosse titolare il danneggiato.

L'art. 14 esclude dal campo di applicazione della direttiva i danni nucleari e tutti quelli già contemplati in convenzioni internazionali ratificati degli Stati membri.

Gli *articoli 15 e ss.* prevedono norme che conferiscono agli Stati membri poteri di ampliamento di applicazione della direttiva o altre facoltà, nonché talune disposizioni transitorie ed applicative.

Considerazioni particolari concernenti l'attività di locazione finanziaria

Si deve tenere in debito conto che obiettivo della direttiva è quello di dare ampia e generale tutela al consumatore contro i danni che possono arrecare alla loro persona o ai loro beni di uso personale prodotti difettosi. A tal riguardo risulta evidente la responsabilità della società di leasing se importi da Paesi terzi nella Comunità beni concessi in locazione finanziaria, in quanto ai sensi dell'art. 3, 2° comma è considerata a tutti gli effetti «produttore», ed una tale qualifica non potrà essere né soppressa né la relativa responsabilità eliminata o limitata nella futura legge nazionale di recepimento della direttiva o con una clausola contrattuale (v. art. 12).

Va invece attentamente valutata la possibilità che — a parte quanto precedentemente si esponeva a proposito di prodotti importati nella Comunità — la società di leasing possa essere sempre considerata produttore o comunque responsabile in solido con quest'ultimo (v. art. 5). È infatti considerato produttore, ai sensi dell'art. 3, 1° comma, chiunque apponendo il proprio nome, marchio e altro segno distintivo sul prodotto si presenta come produttore; ed ancora si deduce a contrario dall'art. 7 leggera c) che è comunque responsabile colui il quale «distribuisca»

il prodotto nel quadro della sua attività professionale.

Si deve, dunque, approfondire il significato da attribuire al termine distribuito e forse in tal caso potrà essere meno difficile dimostrare la natura finanziaria e non in senso proprio commerciale della società di leasing, e quindi la mancanza di un'attività di distribuzione dei prodotti vera e propria.

L'Associazione seguirà con attenzione l'evolversi dell'iter di recepimento della presente direttiva nelle sedi più adeguate, al fine di tutelare gli interessi delle associate.

Articolo per articolo, cosa dice la Comunità

Articolo 1

Il produttore è responsabile del danno causato da un difetto del suo prodotto.

Articolo 2

Ai fini della presente direttiva, per «prodotto» si intende ogni bene mobile, ad eccezione dei prodotti agricoli naturali e dei prodotti della caccia, anche se forma parte di un altro bene mobile o immobile. Per «prodotti agricoli naturali» si intendono i prodotti del suolo, dell'allevamento e della pesca, ad esclusione dei prodotti che hanno subito una prima trasformazione.

Per «prodotto» si intende anche l'elettricità.

Articolo 3

1. Il termine «produttore» designa il fabbricante di un prodotto finito, il produttore di una materia prima o il fabbricante di una parte componente, nonché ogni persona che, apponendo il proprio nome, marchi marchio o altro segni distintivo sul prodotto, si presenta come produttore dello stesso.

2. Senza pregiudizio della responsabilità del produttore, chiunque importi un prodotto nella Comunità europea ai fini della vendita, della locazione, del «leasing» o di qualsiasi altra forma di distribuzione nell'ambito della sua attività commerciale, è considerato produttore del medesimo ai sensi della presente direttiva ed è responsabile allo stesso titolo del produttore.

3. Quando non può essere individuato il produttore del prodotto si considera tale ogni fornitore a meno che quest'ultimo comunichi al danneggiato, entro un termine ragionevole, l'identità del produttore o della persona che gli ha fornito il prodotto. Le stesse disposizioni si applicano ad un prodotto importatore di cui al paragrafo 2, anche se è indicato il nome del produttore.

Articolo 4

Il danneggiato deve provare il danno, il difetto e la connessione causale tra difetto e danno.

Articolo 5

Se, in applicazione della presente direttiva, più persone sono responsabili dello stesso danno, esse rispondono in

solido, fatte salve le disposizioni nazionali in materia di diritto di rivalsa.

Articolo 6

1. Un prodotto è difettoso quando non offre la sicurezza che ci si può legittimamente attendere tenuto conto di tutte le circostanze, tra cui:

- a) la presentazione del prodotto;
- b) l'uso al quale il prodotto può essere ragionevolmente destinato;
- c) il momento della messa in circolazione del prodotto.

2. Un prodotto non può essere considerato difettoso per il solo fatto che un prodotto più perfezionato sia stato messo in circolazione successivamente ad esso.

Articolo 7

Il produttore non è responsabile ai sensi della presente direttiva se prova:

- a) che non ha messo il prodotto in circolazione;
- b) che, tenuto conto delle circostanze, è lecito ritenere che il difetto che ha causato il danno non esistesse quando l'aveva messo in circolazione o sia sorto successivamente.
- c) che non ha fabbricato il prodotto per la vendita o qualsiasi altra forma di distribuzione a scopo economico, né l'ha fabbricato o distribuito nel quadro della sua vita professionale;
- d) che il difetto è dovuto alla conformità del prodotto a regole imperative emanate dai poteri pubblici;
- e) che lo stato delle conoscenze scientifiche e tecniche al momento in cui ha messo in circolazione il prodotto non permetteva di scoprire l'esistenza del difetto;
- f) nel caso del produttore di una parte componente, che il difetto è dovuto alla concezione del prodotto in cui è stata incorporata la parte o alle istruzioni date dal produttore del prodotto.

Articolo 8

1. Fatte salve le disposizioni nazionali in materia di diritto di rivalsa, la responsabilità del produttore non risulta diminuita quando il danno è provocato congiuntamente da un difetto del prodotto e dall'intervento di un terzo.

2. La responsabilità del produttore può essere ridotta o soppressa, tenuto conto di tutte le circostanze, quando il

danno è provocato congiuntamente da un difetto del prodotto e per colpa del danneggiato o di una persona di cui il danneggiato è responsabile.

Articolo 9

Ai sensi dell'articolo 1, per «danno» si intende:

- a) il danno causato dalla morte o da lesioni personali;
- b) il danno o la distruzione di una cosa diversa dal prodotto difettoso, previa detrazione di una franchigia di 500 ECU, purché la cosa:
 - i) sia del tipo normalmente destinato all'uso o consumo privato
 - e
 - ii) sia stata utilizzata dal danneggiato principalmente per proprio uso o consumo privato.

Il presente articolo lascia impregiudicate le disposizioni nazionali relative ai danni morali.

Articolo 10

1. Gli stati membri prevedono nella loro legislazione che l'azione di risarcimento prevista in forza della presente direttiva cade in prescrizione dopo un termine di tre anni a decorrere dalla data in cui il ricorrente ha avuto o avrebbe dovuto aver conoscenza del danno, del difetto e dell'identità del produttore.

2. La presente direttiva lascia impregiudicate le disposizioni degli stati membri che disciplinano la sospensione o l'interruzione della prescrizione.

Articolo 11

Gli stati membri prevedono nella loro legislazione che i diritti conferiti al danneggiato in applicazione della presente direttiva si estinguono alla scadenza di dieci anni dalla data in cui il produttore ha messo in circolazione il prodotto che ha causato il danno, a meno che il danneggiato non abbia avviato, durante tale periodo, un procedimento giudiziario contro il produttore.

Articolo 12

La responsabilità del produttore derivante dalla presente direttiva non può essere soppressa o limitata, nei confronti del danneggiato, da una clausola esonerativa o limitativa di responsabilità.

Articolo 13

La presente direttiva lascia impregiudicati i diritti che il danneggiato può esercitare in base al diritto relativo alla responsabilità contrattuale o extracontrattuale o in base ad un regime speciale di responsabilità esistente al momento della notifica della direttiva.

Articolo 14

La presente direttiva non si applica ai danni risultanti da incidenti nucleari e coperti da convenzioni internazionali ratificate dagli stati membri.

Articolo 15

1. Ciascuno stato membro può:

a) in deroga all'articolo 2, prevedere nella propria legislazione che, ai sensi dell'articolo 1 della presente direttiva, il termine «prodotto» designi anche i prodotti agricoli naturali e i prodotti della caccia;

b) in deroga all'articolo 7, lettera e), mantenere o, fatta salva la procedura di cui al paragrafo 2 del presente articolo, prevedere nella propria legislazione che il produttore è responsabile anche se prova che lo stato delle conoscenze scientifiche e tecniche al momento in cui ha messo in circolazione il prodotto non permetteva di scoprire l'esistenza del difetto.

2. Lo stato membro che desidera applicare la misura prevista al paragrafo 1, lettera b), ne comunica il testo alla Commissione, la quale ne informa gli altri stati membri.

Lo stato membro interessato sospende l'adozione della misura prevista durante il periodo di nove mesi a decorrere dall'informazione della Commissione e a condizione che quest'ultima non abbia nel frattempo presentato al Consiglio una proposta di modifica della presente direttiva riguardante la materia presa in considerazione. Tuttavia, se entro tre mesi dal giorno in cui ha ricevuto l'intenzione di presentare siffatta proposta al Consiglio, tale stato membro può adottare immediatamente la misura prevista.

Qualora la Commissione presenti al Consiglio la proposta di modifica della presente direttiva entro il periodo di nove mesi sopra menzionato, lo stato membro sospende l'adozione della misura prevista per un ulteriore periodo di diciotto mesi a decorrere dal giorno della presentazione.

3. Dieci anni dopo la data di notifica della presente direttiva, la Commissione sottopone al Consiglio una relazione sull'incidenza, per quanto attiene alla protezione dei consumatori e al funzionamento del mercato comune, dell'applicazione data dai tribunali all'articolo 7, lettera e), e al paragrafo 1, lettera b), del presente articolo. In base a tale relazione il Consiglio, deliberando su proposta della Commissione alle condizioni previste dall'articolo 100 del trattato, decide se abrogare l'articolo 7, lettera e).

Articolo 16

1. Ciascuno stato membro può stabilire che la responsabilità totale del produttore per i danni risultanti dalla morte o da lesioni personali a causa di articoli identici aventi lo stesso difetto sia limitato ad un determinato importo, non inferiore a 70 milioni di ECU.

2. Dieci anni dopo la data di notifica della direttiva, la Commissione sottopone al Consiglio una relazione sull'incidenza, per quanto attiene alla protezione dei consumatori e al funzionamento del mercato comune, dell'applicazione del limite finanziario della responsabilità da parte degli stati membri che hanno fatto uso della facoltà prevista al paragrafo 1. Alla luce di tale relazione, il Consiglio, deliberando su proposta della Commissione alle condizioni previste dall'articolo 100 del trattato, decide se abrogare il paragrafo 1.

Articolo 17

La presente direttiva non si applica ai prodotti messi in circolazione prima della data di entrata in vigore delle disposizioni previste dall'articolo 19.

Articolo 18

1. Ai sensi della presente direttiva, l'ECU è quella definita dal regolamento (CEE) n. 3180/78¹, modificato dal regolamento (CEE) n. 2626/84². Il controvalore in moneta nazionale è inizialmente quello applicabile il giorno dell'adozione della presente direttiva.

2. Il Consiglio, su proposta della Commissione procede ogni cinque anni all'esame e, se del caso, alla revisione degli importi della presente direttiva, tenendo conto dell'evoluzione economica e monetaria nella Comunità.

Articolo 19

1. Gli stati membri adottano le disposizioni legislative, regolamentari e amministrative necessarie per conformarsi alla presente direttiva entro un termine di tre anni dalla sua notifica³ e ne informano immediatamente la Commissione.

2. La procedura di cui all'articolo 15, paragrafo 2, si applica a decorrere dalla notifica della presente direttiva.

Articolo 20

Gli stati membri provvedono a comunicare alla Commissione il testo delle disposizioni essenziali di diritto interno che essi adottano nel settore disciplinato dalla presente direttiva.

Articolo 21

La Commissione trasmette ogni cinque anni al Consiglio una relazione sull'applicazione della presente direttiva e gli presenta, se necessario, proposte appropriate.

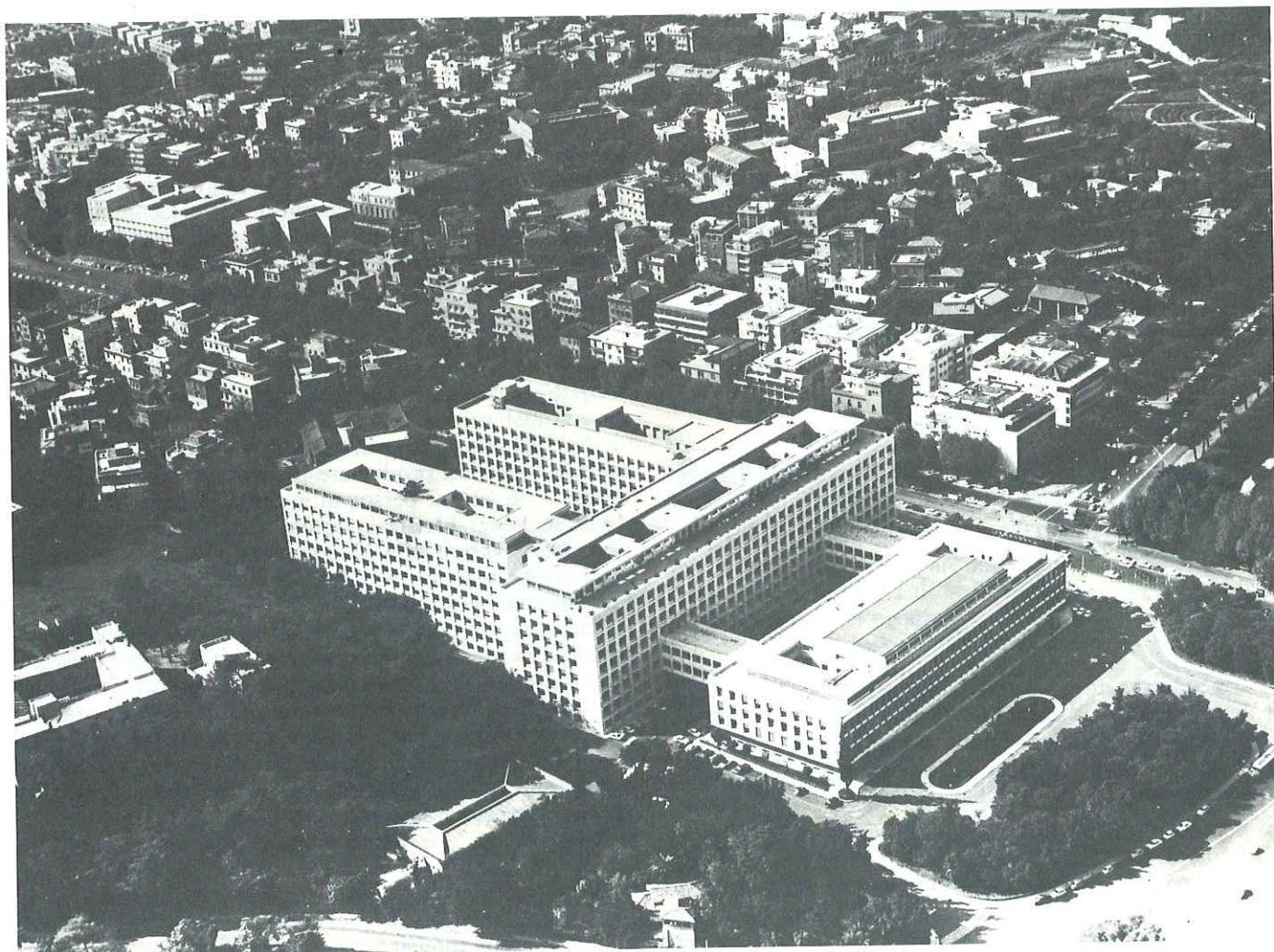
Articolo 22

Gli stati membri sono destinatari della presente direttiva.

¹ G.U. n. L. 379 del 30.12.1978, pag. 1.

² G.U. n. L. 247 del 16.9.1984, pag. 1.

³ La presente direttiva è stata notificata agli stati membri il 30 luglio 1985.



Leasing «più» anche nel 1985

Nel periodo gennaio-ottobre le 51 società del campione hanno stipulato 85.640 nuovi contratti di leasing mobiliare, corrispondenti ad un valore di 3.350 miliardi di lire / 227 contratti conclusi nel settore immobiliare per un importo di 186 miliardi

a cura di Riccardo Rettaroli
Associazione Bancaria Italiana

Come di consueto la fine di ogni anno rappresenta un'occasione per tracciare consuntivi e bilanci delle tendenze evolutive del panorama economico-finanziario.

Sotto questo profilo il 1985 appare senza dubbio un anno cruciale, sia per la conferma e il consolidamento di alcuni fenomeni che stavano emergendo negli anni precedenti, sia per il risalto che è stato posto su talune caratteristiche dell'attuale manovra di politica monetaria.

In questa ottica è forse possibile individuare tre principali aspetti del quadro evolutivo del 1985.

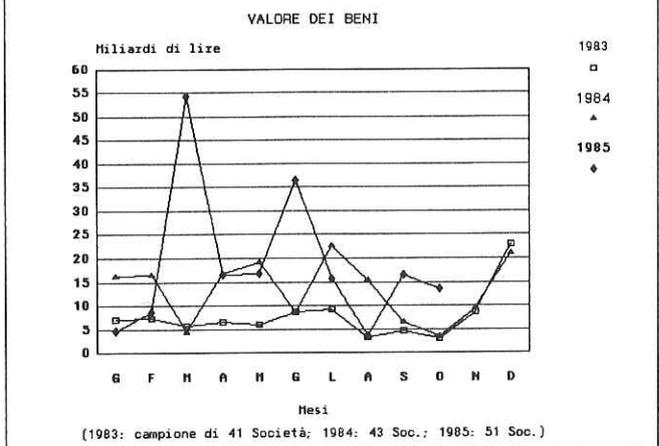
In primo luogo si è avuta una forte accentuazione del processo di finalizzazione della struttura finanziaria alle esigenze del settore statale sia dal lato dell'offerta di finanziamenti, sia da quello della domanda di attività finanziarie.

Sotto il primo aspetto è da considerare che la quota di credito totale interno che nei primi nove mesi del 1985 è stata indirizzata verso il settore privato è risultata pari soltanto al 14,8% del totale, ciò che rappresenta il valore minimo assoluto (è da ricordare che nell'intero 1984 tale quota aveva rappresentato circa 1/3 del totale).

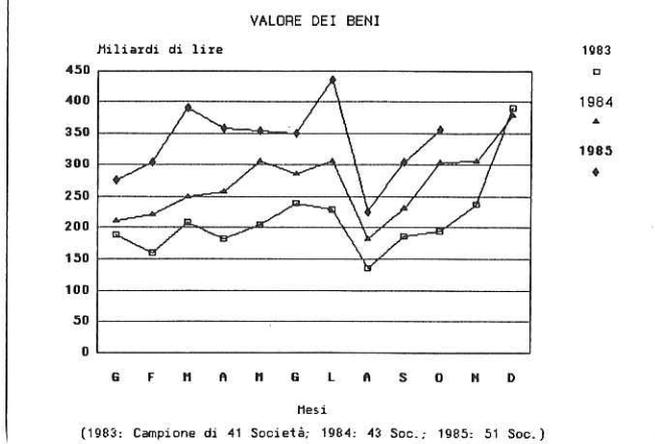
Questa forte discesa nella percentuale di partecipazione al mercato da parte del settore privato appare la risultante dell'effetto combinato di una dinamica notevolmente più accentuata del fabbisogno del settore statale rispetto alle previsioni, cui si è, invece, contrapposto un profilo sensibilmente più contenuto della domanda di finanziamenti del settore produttivo.

de di credito che gli istituti di credito speciale. Il tasso di crescita tendenziale per entrambi i settori nel periodo considerato si è situato, infatti, intorno al 9%.

LEASING IMMOBILIARE - NUOVI CONTRATTI STIPULATI



LEASING MOBILIARE - NUOVI CONTRATTI STIPULATI



Senza dubbio migliore appare la situazione per quanto concerne le società di leasing finanziario, le quali hanno invece continuato ad espandere la loro attività ad un ritmo piuttosto sostenuto.

Come risulta, infatti, dai dati elaborati dall'Associazione Bancaria Italiana, nel periodo gennaio-ottobre 1985 le 51 società di leasing che compongono il campione hanno stipulato 85.640 nuovi contratti di leasing mobiliare, corrispondenti ad un valore di 3.350 miliardi di lire, al quale si sommano di 227 contratti, per un importo di 186 miliardi, conclusi nel settore immobiliare.

Si registra, pertanto, un tasso di incremento rispetto allo stesso periodo del 1984 del 31,2% nell'ammontare dei nuovi contratti stipulati nel settore mobiliare e del 43,8% per quello immobiliare.

Per quanto riguarda, d'altra parte, l'offerta di attività finanziarie, il mercato è stato parimenti dominato dal settore statale il quale dall'inizio dell'anno e fino al 15.12.1985 aveva collocato emissioni nette di BOT, CCT e BTP per 95.800 miliardi lire. A questi vanno aggiunti i 3.750 miliardi di lire di Certificati del Tesoro in ECU e in dollari emessi sull'estero.

Gli altri due aspetti che hanno caratterizzato il 1985 riguardano, da un lato, una definitiva conferma dei risultati — oltremodo positivi — che le imprese hanno raggiunto nel processo di razionalizzazione della loro struttura finanziaria e, dall'altro, il convincimento che i nuovi orientamenti della politica monetaria presuppongono una maggiore variabilità nel livello dei tassi di interesse.

La debolezza della domanda di credito, a differenza di quanto avvenuto in passato, ha riguardato sia le azien-

Circa il primo punto, ai vantaggi che sulla struttura finanziaria delle imprese si sono andati manifestando attraverso gli effetti dell'inflazione e del forte recupero nei margini di autofinanziamento si sono aggiunti negli ultimi tempi quelli derivanti dal progressivo accentramento della loro tesoreria, attuato soprattutto dalle grandi imprese, ciò che ha consentito una riduzione delle esigenze di finanziamento.

Né devono essere trascurati gli effetti derivanti dall'acquisizione di know-how finanziari da parte delle imprese.

Infine, il terzo aspetto è rappresentato dal ruolo cre-

scente che ha assunto il livello dei tassi di interesse nell'equilibrio del mercato monetario e finanziario in una situazione nella quale:

a) vengono adottate strategie di controllo dei più importanti aggregati monetari e finanziari prevalentemente attraverso l'impiego di strumenti indiretti (soprattutto base monetaria e riserve bancarie);

b) il rapporto fra volume di attività finanziarie e PIL ha superato il 130%;

c) si registra una sempre più ampia diffusione dei BOT nel portafoglio delle famiglie.

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												
GEN.	6.200	297,0	56	89,8	4.902	187,4	30	19,7	6.793	224,4	12	4,0
FEB.	6.725	383,9	55	99,4	6.506	296,4	47	140,1	7.264	247,3	19	7,6
MAR.	7.840	469,3	37	21,4	7.260	403,5	27	13,5	9.006	338,1	25	52,0
APR.	7.067	411,1	51	31,5	5.586	308,0	28	16,4	7.943	294,6	18	14,8
MAG.	7.307	374,7	58	33,4	7.142	332,2	33	12,8	8.091	291,7	15	14,5
GIU.	6.991	446,4	68	91,0	7.195	367,5	42	63,6	7.737	285,2	26	35,3
LUG.	7.302	475,0	60	63,2	6.977	427,0	53	59,0	9.554	371,9	26	14,9
AGO.	4.009	228,5	44	25,5	3.704	150,3	22	9,6	4.573	177,2	7	2,5
SET.	5.542	332,5	49	39,5	5.329	318,9	36	23,3	5.848	248,1	22	15,7
OTT.	6.708	400,1	75	50,3	5.914	353,1	52	31,1	6.538	291,6	22	12,3
NOV.												
DIC.												
Totale (29)	65.691	3.818,6	553	545,0	60.515	3.144,3	370	389,1	73.347	2.770,1	192	173,6
1984 (*)	57.533	3.161,3	488	447,7	50.869	2.521,1	304	231,2	64.470	2.211,4	185	116,2
Variaz. %	14,2	20,8	13,3	21,7	19,0	24,7	21,7	68,3	13,8	25,3	3,8	49,4
Nuova serie 51												
GEN.	7.418	371,2	63	92,9	6.096	242,3	32	20,2	7.840	275,3	14	4,6
FEB.	8.149	458,9	67	105,1	7.832	353,8	54	142,7	8.441	303,7	22	8,6
MAR.	9.345	561,5	48	26,0	8.701	478,6	33	14,6	10.161	390,3	31	54,3
APR.	8.613	495,9	55	33,0	7.010	368,3	31	17,0	9.267	358,6	24	16,4
MAG.	8.907	478,3	66	37,0	8.718	405,2	39	13,7	9.486	354,3	20	16,7
GIU.	8.569	532,7	82	95,8	8.490	424,2	47	64,4	9.097	349,7	31	36,5
LUG.	8.962	565,4	66	64,9	8.518	495,2	59	60,6	11.027	435,6	28	15,7
AGO.	4.979	285,6	49	27,4	4.657	194,5	25	10,6	5.561	224,0	10	3,6
SET.	6.889	410,1	54	41,6	6.413	369,5	38	23,5	6.924	303,6	25	16,6
OTT.	8.259	494,9	83	54,3	7.265	414,2	57	33,6	7.836	355,6	25	13,5
NOV.												
DIC.												
Totale (51)	80.090	4.654,5	633	578,0	73.700	3.745,8	415	400,9	85.640	3.350,7	227	186,5
1984 (**)	65.861	3.673,2	560	473,1	58.667	2.885,1	346	244,4	71.998	2.554,0	221	129,7
Variaz. %	21,6	26,7	13,0	22,2	25,6	29,8	19,9	64,0	18,9	31,2	2,7	43,8

Abbreviazioni usate:

N. = numero; V.B. = valore beni (in miliardi di lire).

(*) 30 società.

(**) 43 società.



Cos'è l'ASSILEA

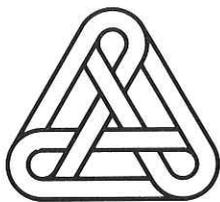
L'ASSILEA è l'Associazione di categoria delle società di locazione finanziaria italiane, che si propone, tra l'altro: di svolgere attività di informazione, assistenza tecnica e consulenza a favore degli associati, favorendone lo spirito di coesione e il coordinamento, di compiere e promuovere attività 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 | 24) LEASINDUSTRIA S.p.A. |
| 2) AGRILEASING S.p.A. | 25) LEASINT S.p.A. |
| 3) ASSOLEASING S.p.A. | 26) LOCAFIT S.p.A. |
| 4) BAI LEASING S.p.A. | 27) LOCAT LOCAZIONE ATTREZZATURE S.p.A. |
| 5) BARCLAYS LEASING INTERNATIONAL S.p.A. | 28) LOCAFIT CENTRO S.p.A. |
| 6) BARCLAYS CIMINO LEASING S.p.A. | 29) MICROLEASING S.p.A. |
| 7) BIELLA LEASING S.p.A. | 30) OLIVETTI LEASING S.p.A. |
| 8) BNB MERIDIONALE LEASING S.p.A. | 31) P. LEASING S.p.A. |
| 9) CENTRO LEASING S.p.A. | 32) PRIME INDUSTRIA LEASING S.p.A. |
| 10) COMIT LEASING S.p.A. | 33) REGGIO LEASING S.p.A. |
| 11) COOPERLEASING S.p.A. | 34) ROMA LEASING S.p.A. |
| 12) CREDIOLEASE S.p.A. | 35) SARDA LEASING S.p.A. |
| 13) FEDERLEASING S.p.A. | 36) SAVA LEASING S.p.A. |
| 14) FILEA S.p.a | 37) S.E.L.M.A. S.p.A. |
| 15) FIME LEASING S.p.A | 38) SERLEASING |
| 16) FINDATA LEASING S.p.A | 39) SIAM LEASING S.p.A. |
| 17) FINLOMBARDA LEASING S.p.A. | 40) S.I.C.I. S.p.A. |
| 18) FISCAMBI LEASING S.p.A. | 41) S.I.L. S.p.A. |
| 19) I.D.L. ITAL DISCOUNT LEASING S.p.A. | 42) SPEILEASING S.p.A. |
| 20) ITALEASE S.p.A. | 43) SUD LEASING S.p.A. |
| 21) LAZIO LIS S.p.A. | 44) TECHNOLEASING ITALIANA S.p.A. |
| 22) LEASEMAC S.p.A. | 45) VALLEASING S.p.A |
| 23) LEASIMPRESA S.p.A. | |

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



ASSILEA