

SENATO DELLA REPUBBLICA

VII LEGISLATURA

COMMISSIONI RIUNITE

2^a (Giustizia)

e

10^a (Industria, commercio, turismo)

**INDAGINE CONOSCITIVA
SUI PROBLEMI DEL *LEASING* FINANZIARIO**

(articolo 48 del Regolamento)

Resoconto stenografico

8^a SEDUTA

MARTEDÌ 7 NOVEMBRE 1978

(pomeridiana)

Presidenza del Presidente della 2^a Commissione VIVIANI

INDICE DEGLI ORATORI

PRESIDENTE . . .	<i>pag.</i> 123, 125, 126 e <i>passim</i>	LAMANNA	<i>pag.</i> 126
NENCIONI (DN-CD) . .	124, 125, 126 e <i>passim</i>	MAMMUCCARI	131, 132, 133
ROMANÒ (Sin. ind.)	128	MANCI	126, 130
VILLI (PCI)	127	PESCE	124, 125, 126 e <i>passim</i>
		SALEMI	131

Intervengono alla seduta, a norma dell'articolo 48 del Regolamento, in rappresentanza della Confcommercio, l'avvocato Tommaso Pesce, l'avvocato Antonio Lamanna, il dottor Valeriano Mancini e il dottor Silvio Mercuri; in rappresentanza della Confesercenti, il dottor Giovanni Salemi, presidente, il signor Libero Dallara, il dottor Angelo Algeri e il dottor Mario Mammuccari.

La seduta ha inizio alle ore 16,35.

G U A R I N O, segretario, legge il processo verbale della seduta precedente, che è approvato.

P R E S I D E N T E. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sui problemi del *leasing* finanziario.

Abbiamo con noi, oggi, l'avvocato Tommaso Pesce, consulente in materia finanziaria della Confcommercio; propongo alla Commissione di ascoltare anche l'avvocato Antonio Lamanna, il dottor Valeriano Mancini e il dottor Silvio Mercuri, sempre in rappresentanza della Confcommercio.

Poichè non si fanno osservazioni, così rimane stabilito.

Do quindi senz'altro la parola all'avvocato Pesce per illustrarci la breve relazione che abbiamo ricevuto.

P E S C E. Grazie, signor Presidente. Compio il gradito dovere di portare alla Commissione il ringraziamento del presidente della Confcommercio, dottor Orlando, per l'invito che ci è stato rivolto a proporre le nostre osservazioni sul disegno di legge numero 633.

Gli uffici della Confcommercio hanno predisposto alcune osservazioni scritte che rappresentano solo un primo approccio al problema. Peraltro abbiamo letto gli interventi di coloro che in questa indagine ci hanno preceduto e, poichè la materia è stata largamente dibattuta, tenteremo di non essere ripetitivi.

Dall'esito di questa conversazione ricaveremo ulteriori riflessioni e anche perciò ci proponiamo di inviare una integrazione alla elaborazione che presentiamo. Taluni uffici collaterali alla Confcommercio, che sono stati avvertiti di questo incontro, ci hanno fatto sapere che avrebbero qualcosa da dire: in particolare mi riferisco all'ufficio tributario e all'organizzazione dei grandi magazzini. Non abbiamo fatto in tempo a recepire queste loro indicazioni e quindi ci ripromettiamo di inserirle in una memoria integrativa che faremo pervenire quanto prima alla Commissione.

Che la legge sulla locazione finanziaria sia attesa dal commercio è un fatto che io posso confermare, ma che comunque emerge da una serie di considerazioni specifiche, in particolare dal fatto che l'operatore commerciale e anche, in minore misura, l'operatore del turismo, vede nella sua organizzazione imprenditoriale un elemento che esalta la funzione del *leasing*, per lo scarso rapporto tra attività fisse e capitale investito che esso comporta. Questo significa che il commerciante si pone, nell'arango dei traffici, con un patrimonio esiguo, patrimonio al quale si riferisce il banchiere quando esamina le posizioni di affidabilità. Tutto ciò comporta, rispetto ad altre strutture economiche, una riduzione della sua capacità di credito, che invece il *leasing* riesce a coprire perchè, per se stesso, è una formula che contiene una garanzia implicita; quindi il finanziamento si dimostra come un fatto vantaggioso, evitando all'utilizzatore anche l'onere che è legato ad eventuali immobilizzazioni per l'acquisto di beni di investimento.

In merito ai quesiti che sono stati proposti, forse per alcuni non siamo tenuti a dire il nostro pensiero, ma sulla intelaiatura generale della legge è utile fare qualche osservazione integrativa, al di là di quanto già è stato scritto.

Una prima considerazione può essere quella riferita al capitale sociale. Nel capitale sociale è stato individuato uno degli elementi oggettivi che legittimano una società a costituirsi come locatrice finanziaria; potrebbe, questo capitale, rappresentare una sufficiente tutela per l'utilizzatore del credi-

to, ma sembrerebbe utile inserire anche altri elementi oggettivi, che noi abbiamo individuato nel rapporto tra capitale proprio e indebitamento della società di locazione, così come potremmo intravedere una norma che precluda alla società di locazione di finanziare beni di una stessa impresa produttrice, al di là di una certa percentuale. Mi riferisco, in sostanza, al fatto che una società di locazione finanziaria potrebbe trasformarsi in una società di *leasing* operativo attraverso i congegni della costituzione di una società per azioni di emanazione, per esempio, di una stessa industria produttrice di beni; quindi la società produttrice di beni, attraverso una società che potesse finanziare gli acquirenti, realizzerebbe quell'obiettivo. Da questo punto di vista, forse una indicazione di percentualizzazione di finanziamento per beni identificabili, di emanazione di una determinata impresa, potrebbe essere opportuna.

Tale considerazione, per quello che vale, la sottopongo alla riflessione della Commissione.

È chiaro che il commerciante, oltreché vedere con favore al varo di una legge di questo tipo, pone l'occhio con grande interesse alla locazione finanziaria per gli immobili; il commerciante, proprio per le ragioni enunciate prima, trova difficoltà a investire in immobili, quindi la eventualità di un finanziamento compiuto attraverso la forma del *leasing* lo trova particolarmente interessato.

Pur rendendomi conto che non è questa la sede per affrontare il problema fiscale connesso al varo della legge oggetto dell'indagine conoscitiva, accenno ad una questione che probabilmente meglio di me potrà essere discussa dai rappresentanti delle società di *leasing* immobiliare che sentono la necessità di una regolamentazione in questo settore. A tal proposito credo che per il prossimo decennio non sorgerà problema alcuno: è intervenuto un chiarimento con la legge del 1975, in base alla quale gli immobili costituenti strumento di impresa sono

esenti da INVIM decennale, il problema può sorgere al momento del trasferimento dell'immobile, allorquando cioè, compiuto il periodo di ammortamento, il conduttore si trasforma in proprietario. Da questo punto di vista può valere la pena di tener conto che, in sostanza, una plusvalenza non si è, in effetti, avverata nel patrimonio del conduttore locatario, giacché il prezzo è stato determinato nel momento in cui è sorta la operazione di *leasing*. Su questo credo che sia facile consentire; bisognerà forse anche esaminare l'altra eventualità, quella della rivendita o della cessione del bene da parte del conduttore — trasformatosi in acquirente — o per sue necessità di finanziamento o per altri motivi che possono riferirsi all'esaurirsi della sua attività di imprenditore.

N E N C I O N I . Sta parlando di vendita a terzi o di *lease-back*?

P E S C E . Di vendita a terzi; credo che bisognerà considerare, per motivi di giustizia tributaria, l'opportunità di cumulare negli incrementi quella quota del 4 per cento, già prevista dalla legge, di cui il conduttore, in quanto tale, non ha beneficiato, così come non ha beneficiato, agli effetti della plusvalenza, delle spese incrementative che pure ha sostenuto nel periodo di locazione, quando era tenuto a spese ordinarie e straordinarie, che sono andate nel conto economico, ma che egli non ha potuto detrarre.

Un'ulteriore riflessione va fatta in merito all'articolo 17 della legge 2 maggio 1976, n. 183. Ho visto nella relazione che l'ipotesi da esso contemplata è stata considerata come esclusiva previsione agli investimenti industriali. Da questo punto di vista con forza devo sottolineare una richiesta che è già all'esame del Governo e che è contenuta in una lettera del maggio 1977 inviata al Ministro per i problemi del Mezzogiorno, al Ministro del bilancio e a quello del tesoro. Mi riferisco al fatto che, per una dimenticanza, non si è tenuto conto dell'opportunità che a beneficiare delle agevolazioni finan-

ziarie della legge del Mezzogiorno vi siano anche gli imprenditori del commercio.

In questa lettera vengono date indicazioni specifiche su quali possano essere le ipotesi di investimento più omogenee e simili agli investimenti industriali. Ci si riferisce, in particolare, alla realizzazione di centri per il commercio all'ingrosso, cioè di strutture polisettoriali che richiedono investimenti di parecchie decine di miliardi e che contribuiscono a razionalizzare la distribuzione, cioè a concentrare le funzioni di ingrosso in un compendio immobiliare organico in cui tutte queste funzioni siano presenti, anche al fine di affrancare le città dalla congestione del traffico e da ogni fonte di possibile danno per i centri cittadini.

In questa lettera ci si riferisce anche alla creazione di centri agricolo-alimentari (in particolare nel Sud), nei quali si realizza la compresenza degli interessi del produttore e del responsabile della commercializzazione; ci si riferisce anche ad insediamenti di centri commerciali al dettaglio, aventi anch'essi, su un piano diverso, caratteristiche simili a quelli dell'ingrosso.

Ho già parlato di creazione e potenziamento di mercati agricolo-alimentari o, come possono essere meglio definiti, di città alimentari. La stessa legge n. 183 del 1976 chiarisce questo concetto, là dove dice, al settimo comma dell'articolo 10: « Le sopra indicate misure del contributo in conto capitale sono riferite agli investimenti fissi comprendenti le opere murarie, gli allacciamenti, i macchinari e le attrezzature, comprese quelle per la conservazione del trasporto dei prodotti. Il contributo può essere altresì concesso per gli impianti commerciali e di servizi, ubicati nel Mezzogiorno, costituenti complessi organici o strutture ed infrastrutture polivalenti, anche intersettoriali, a tecnologia avanzata, secondo i criteri e le modalità fissati dal CIPE, anche per quanto riguarda il coordinamento con le agevolazioni creditizie previste dalla legislazione vigente ».

Ecco, dunque, che il discorso diventa puntuale allorquando si discute di locazione finanziaria; desidereremmo che ci fosse una interpretazione del CIPE o quanto meno un

allargamento delle ipotesi previste dal CIPE anche alle forme di investimento che prima ho elencato, in modo che gli operatori che realizzano queste strutture possano beneficiare delle agevolazioni previste dalla legge n. 183. Mi riferisco, in particolare, alla possibilità di avvalersi del *leasing*, sia per quanto concerne il contributo a fondo perduto, sia per quanto concerne il contributo in conto interessi, per iniziative nel Mezzogiorno.

Mi fermerei qui con le mie riflessioni e osservazioni e, se i miei colleghi non hanno nulla da aggiungere, sono pronto a rispondere ad eventuali domande.

N E N C I O N I . Vorrei porre una domanda: nel *leasing* immobiliare il valore del bene concesso in uso, invece di tendere a zero (questa è l'esperienza mondiale, almeno in questo periodo), aumenta costantemente per tutta la durata del rapporto. È però molto difficile, direi addirittura impossibile, calcolare il valore reale del bene alla fine del contratto poliennale.

Non ritenete inopportuno prefissare quote di ammortamento, incorporate nel canone d'uso, come elemento che potrebbe esporre a gravi rischi ciascuna delle parti contrattuali: il concedente a quello di ricevere un prezzo predeterminato per difetto e l'utilizzatore a quello di vedersi costretto a pagare un prezzo predeterminato per eccesso?

P E S C E . La predeterminazione delle quote di ammortamento potrebbe essere di estrema utilità anche per l'operatore. Pertanto, dal punto di vista dell'operatore non vedo alcuna difficoltà ad accettare un criterio di accelerazione di ammortamento, se è questa l'ipotesi alla quale lei si riferiva.

Quindi, a mio avviso, salvo che il collega Mancini non voglia aggiungere altre osservazioni, non c'è alcun fatto ostativo alla regolamentazione delle quote di ammortamento unite a quelle del canone nell'arco di tempo dell'ammortamento.

P R E S I D E N T E Dottor Mancini, lei è stato chiamato in causa; gradisce aggiungere qualcosa?

M A N C I . Sono perfettamente d'accordo con l'avvocato Pesce. Si può benissimo considerare la rata di ammortamento del canone: questo avrebbe in definitiva anche lo scopo di indirizzare, in un certo senso, il valore che sarà determinato alla fine dell'anno, e potrebbe contribuire a risolvere il problema al quale prima accennava l'avvocato Pesce, per quanto riguarda l'INVIM.

N E N C I O N I . Ma siccome il *leasing* immobiliare, almeno nella pratica (soprattutto in Italia), accentua le caratteristiche di finanziamento degli investimenti produttivi, non ritenete che sia oneroso considerare un canone di utilizzazione? Perchè noi siamo abituati (come ho sentito anche dall'egregia relazione dell'avvocato Pesce) a parlare di canone di locazione. In questo caso siamo di fronte ad un utilizzatore e ad uno che presta il servizio; è una cosa ben diversa — e l'abbiamo sempre ribadito — dai tipici contratti previsti dal codice civile. Considerata questa caratteristica, vi sembra opportuno o inopportuno caricare le aziende con un ammortamento di rilevante entità da versarsi col canone, oppure lasciare il contratto nella sua concezione di *leasing* finanziario, per il quale l'utilizzatore dovrebbe corrispondere solo il canone, salvo poi prevedere nel contratto il trapasso del bene?

Ho poi un'ultima domanda da porre: avete considerato l'ipotesi (che, se non sbaglio, il disegno di legge non prevede ma che almeno nel campo internazionale è molto in uso), nel caso in cui sia prevista la cessione dell'immobile utilizzato ai fini produttivi, del cosiddetto *lease-back*, cioè del diritto, o della facoltà, secondo i casi, del concedente di riacquistare l'immobile al termine del contratto, al prezzo, naturalmente, attuale di mercato?

P E S C E . La domanda è estremamente interessante. A mio avviso il problema va visto anche da un'angolazione di tipo fiscale, dall'angolazione del bilancio economico dell'utilizzatore.

L'utilizzatore non può essere considerato omogeneo in tutti i casi: ci sono utilizzatori che potrebbero avere interesse a cumula-

re le quote di ammortamento con il canone di locazione, e altri che invece, per la qualità stessa del prodotto che commerciano, o per le esigenze finanziarie che avvertono nel momento in cui stipulano il contratto, potrebbero preferire di essere affrancati dall'onere di ammortamenti accelerati.

Quindi, ove fosse prevista questa possibilità alternativa, sarebbe bene lasciare all'utilizzatore la facoltà di avvalersi delle due formule come un fatto opzionale sicuramente interessante.

P R E S I D E N T E . Il senatore Nencioni voleva sapere se ritenete che sia una cosa utile oppure no.

P E S C E . Fermo restando che non possiamo rappresentare una uniformità di capacità finanziarie e una omogeneità di bilanci, poichè il settore del commercio va dall'ambulato ai grandi magazzini e gli interessi sono vari, credo che sia da tenere in considerazione la facoltà di rinviare alla fine o di accettare immediatamente le quote di ammortamento.

I A M A N N A . Vorrei aggiungere che dovrebbe essere prevista per il conduttore la facoltà di scelta per il primo o il secondo sistema.

N E N C I O N I . Avevo chiesto anche (semmai ce lo farete sapere con una memoria aggiunta) se avete considerato la possibilità, prevista in qualche legislazione sulla materia, della disciplina del *lease-back*, cioè dei canoni puri senza ammortamento, con facoltà del conduttore di riscattare l'immobile colcolando il valore del momento, o la facoltà del concedente stesso, qualora siano previsti canoni di ammortamento, naturalmente con il trapasso finale dell'immobile, di riavere l'immobile stesso.

P E S C E . Lei allude, in particolare, ai contratti bilaterali, che costituiscono gran parte dei contratti stipulati all'estero. Anche se non era prevista nel nostro studio, un'ipotesi di questo genere è senz'altro da accogliere, poichè è estremamente interessante

COMMISSIONI RIUNITE

8° RESOCONTO STEN. (7² novembre 1978)

e risponderrebbe all'esigenza di non gravare immediatamente l'operatore di quote di ammortamento.

Farebbe altresì salva la possibilità per l'operatore di avere una sorta di diritto di opzione rispetto ad altri acquirenti — perchè di questo poi si tratterebbe — naturalmente con lo sfavore, non avendo predeterminato il prezzo, di riferirsi ai valori di mercato.

V I L L I . Signor Presidente, per chiarirmi le idee su questo problema — devo dire — molto tecnico desidererei avere una informazione. Esistono programmi o piani regionali che prevedono la localizzazione, in certi punti nevralgici, di grandi complessi commerciali? Faccio questa domanda perchè questo è un punto, a mio avviso, fondamentale nell'ambito della programmazione dei servizi sociali del territorio; e direi che dei lineamenti di una possibile programmazione sono essenziali, non solo per dare un senso sociale ai grandi complessi commerciali — che sono importantissimi, come diceva l'avvocato Pesce, per sgonfiare le grandi metropoli — ma anche per rendere questa attività economicamente valida. Difatti c'è il problema — immagino, poichè non ho alcuna competenza in materia — di associare ad un grande complesso commerciale, ad un centro agricolo alimentare, i servizi, i magazzini, i depositi e, pertanto, in assenza di una programmazione si può verificare la duplicazione o la triplicazione dei magazzini e dei depositi.

Esistono dei prodotti per i quali la programmazione è fondamentale. Il nostro Paese, per un complesso di ragioni geografico-sociologiche, è povero di proteine, per cui gli italiani dovranno abituarsi lentamente a modificare i loro costumi alimentari e a mangiare il pesce non solo il venerdì, ma possibilmente anche il martedì, il mercoledì, il giovedì. Buon pesce significa poi buon mare, buon viaggio, viaggio che non costi molto, per cui occorre allora, in una programmazione agricolo-alimentare, soprattutto in vista del fatto che si vogliono favorire la vendita e la distribuzione del pesce, associare le grandi pescherie pubbliche a

centri di produzione del ghiaccio, i quali debbono essere messi in condizioni ottimali dal punto di vista delle distanze in modo da poter rifornire più centri. Quindi è chiaro che sbagliare la localizzazione significa non rendere economica un'impresa.

Dico questo perchè è avvenuto che la regione Emilia abbia localizzato un grande centro commerciale a nord di Ferrara senza interpellare la regione Veneto, partendo solo dal presupposto di collocarlo vicino all'autostrada, ignorando che Porto Tolle è un porto che può favorire troppo poco quell'insediamento rispetto a Chioggia. D'altra parte, qualsiasi tipo di insediamento dal punto di vista dei magazzini va in direzione di Bologna, ossia molto lontano dal Veneto, per cui nel Veneto ci si pone il problema di realizzare qualcosa di simile, creando una duplicazione.

Concludo allora con quanto ho detto all'inizio. Capirei meglio questa problematica — che, se ben capisco, ha lo scopo di incentivare il commercio — qualora fosse abbozzato un piano di programmazione. L'avvocato Pesce ha parlato di insediamenti nel sud, ma dove precisamente? Vicino alle grandi strade oppure no? C'è poi un problema di insediamento all'interno, c'è il problema, estremamente complicato, dei piccoli comuni: questo è il retroscena di una situazione che desidererei conoscere a fondo.

P R E S I D E N T E . L'avvocato Pesce ci faceva garbatamente osservare che stiamo uscendo dai quesiti che avevamo posto; però, dato l'interesse dei problemi posti dal senatore Villi, l'avvocato Pesce, se crede, può rispondere.

P E S C E . Rispondo molto volentieri. Non mi illudo di essere esauriente, ma questa è una problematica che ci affascina e che ci ha occupati in questi anni. Ci fa piacere che la questione sia stata sollevata in questa sede, in quanto nei nostri dibattiti, nelle illustrazioni dei programmi a venire e nella stessa ipotesi di « Progetto 80 », i cardini del nostro discorso sono la programmazione regionale degli investimenti ed il

finanziamento per gli insediamenti di queste strutture.

Peraltro, l'ipotesi programmatoria regionale è stata già prevista nella legge n. 426 e disattesa dalle Regioni o, perlomeno, le Regioni non si sono fatte carico di realizzare questi strumenti di urbanistica commerciale che sono fondamentali, appunto per quelle esigenze che il senatore Villi affacciava con molta precisione. Allorquando parliamo di insediamenti di questo tipo, è chiaro che ci riferiamo anche — e lo diamo per implicito — al fatto che essi debbono rispondere a criteri di programmazione, tant'è che il nostro modo di procedere consiste nel sollecitare innanzitutto le Regioni a crearsi gli strumenti urbanistici. Al riguardo, noi siamo disponibili a partecipare alle discussioni per gli interventi di tipo finanziario affinché questi strumenti urbanistici vengano realizzati e, quindi, a risolvere anche in quella sede, cioè in sede di organizzazione del territorio, i problemi della localizzazione degli insediamenti.

Devo dire di più. La Confcommercio ha creato una società apposita, la Sofico, la quale, oltre a preoccuparsi dei problemi finanziari, si preoccupa di assistere gli enti pubblici, gli operatori — ognuno per le proprie angolazioni di competenza — proprio per la realizzazione di piani di programmazione che tengano conto delle opportunità migliori di insediamento. Quando ci riferiamo al Sud, ci riferiamo evidentemente ad esigenze che sono indiscutibili e di cui qualsiasi programmazione dovrà tener conto. Mi riferisco alla città alimentare di Napoli e a quella di Bari, ai centri ortofruticoli di Cosenza, di Brindisi, di Ostuni, di Fasano, ossia a quei centri di produzione agricola che richiedono anche l'assistenza, appunto, dell'operatore commerciale, affinché le derrate alimentari possano essere avviate convenientemente nei mercati di consumo, sia in Italia sia all'estero.

In mancanza di un'adeguata programmazione vengono realizzate strutture, come ad esempio, nel caso di Ferrara, che ha risol-

to i problemi dei ferraresi e non quelli delle città viciniori. In sostanza lo stesso insediamento del centro di commercializzazione all'ingrosso sorto a Bologna risolve una serie di esigenze — direi — che sono la prima schiuma tolta dalla birra del commercio all'ingrosso, perchè troviamo — ad esempio — operatori anche di Milano nello stesso centro commerciale all'ingrosso di Bologna. Ciò in quanto, essendo stato tale centro la prima realizzazione di questo tipo che comporta una serie di vantaggi in termini di compressione di costi e, quindi, anche di riduzione di spese per manipolazione di merce e per altri fatti, è stato utile agli stessi operatori di Milano inserirsi lì per quella parte di commercializzazione che travalica il territorio di competenza, perchè molte funzioni, ancorchè localizzate in certi territori, si sviluppano o sviluppano i propri effetti oltre il territorio regionale di competenza ed oltre i confini nazionali. Noi abbiamo, cioè, operatori grossisti che vendono all'estero, così come operatori grossisti di Milano che vendono il 60 per cento delle loro merci nel Sud, a seconda della qualità delle merci o del settore merceologico che impegna un determinato operatore all'ingrosso.

Quindi accolgo l'esortazione alla programmazione e direi che senz'altro noi terremo conto di questa esigenza; ma l'invocazione va da voi rivolta all'operatore pubblico, sempre da noi sollecitato, perchè allora i nostri interessi sarebbero convergenti.

R O M A N Ò. Vorrei innanzitutto ringraziare l'avvocato Pesce ed i suoi collaboratori per le informazioni che ci hanno fornito. Penso sarebbe opportuno, analogamente a quanto hanno fatto altre persone che abbiamo interpellato su questo argomento, che anche dal settore del commercio venisse qualche indicazione quantitativa sulla rilevanza che il fenomeno che il *leasing* ha nel campo commerciale, anche per valutare proporzionalmente quale sia la sensibilità del settore rispetto ad altri settori dell'attività economica del Paese, nei confronti di questo istituto, che possiamo considerare inno-

vativo. Non so se l'avvocato Pesce sia in grado di dirci qualcosa in proposito.

P E S C E. Purtroppo non abbiamo dati precisi al riguardo, perchè dovremmo ricavarli da un censimento presso gli operatori. Abbiamo delle cifre di massima, cioè abbiamo delle indicazioni in percentuale che sono riferite essenzialmente al credito a medio termine. In sostanza, sappiamo che le quote di credito destinate agli operatori raggiungono il 20 per cento ed in termini quantitativi il 5 per cento dell'ammontare complessivo del credito. Anche per il *leasing* finanziario le quote sono nell'ambito, appunto, di percentuali che vanno intorno all'1 o 2 per cento del credito globale.

Mi sentirei di dare solo queste indicazioni, in quanto il breve tempo intercorso dall'invito ad oggi non ci ha consentito di effettuare un'indagine a tappeto. Noi abbiamo sicuramente questa indicazione: la locazione finanziaria è essenzialmente un sistema di finanziamento a medio termine, per cui il confronto con il medio termine è per noi un'esigenza essenziale al fine di stabilire la quota d'interesse. Noi sappiamo di migliaia e migliaia di pratiche inevase che esistono presso il Mediocredito, specie con riferimento alla legge n. 517, la quale ha creato una serie di attese per cui, per effetto delle agevolazioni che essa prefigura, abbiamo avuto il Mediocredito inondato di istanze che riguardano ammodernamenti e ristrutturazioni, quindi investimenti in beni strumentali, che potrebbero costituire quella quota di finanziamento che la locazione finanziaria potrebbe dare utilmente.

Sappiamo di queste migliaia e migliaia di istanze e abbiamo insistito per il rifinanziamento della legge n. 517 (in proposito, è all'esame del Senato un disegno di legge di iniziativa del Governo che prevede finanziamenti per altri 200 miliardi) ma anche — questo è importante — per alcune innovazioni con riferimento alla locazione finanziaria. Io ringrazio il senatore Romanò per avermi concesso l'occasione di ricordare questo argomento: con legge n. 517 è stata ulterior-

mente precisata la possibilità di avvalersi delle agevolazioni finanziarie anche mediante lo strumento della locazione finanziaria; quindi, ove sorgessero le società di locazione finanziaria, la legge n. 517 permetterebbe anche a queste ultime di diventarne utilizzatrici.

Ciò mi dà lo spunto per un'ulteriore riflessione. In fondo la legge sulla locazione finanziaria prefigura finanziamenti a medio termine; potrebbe essere opportuno esaminare come devono essere coinvolti gli istituti di medio credito, in particolare quelli regionali, nei confronti dell'attuazione di una legge sulla locazione finanziaria. Quale il rapporto? Un'autorizzazione agli istituti di mediocredito regionale a destinare quote dei loro investimenti alla locazione finanziaria riferita a beni strumentali e a beni immobili? È una domanda che poniamo e che noi già ci siamo posti. Si potrebbe anche pensare che quote possano e debbano essere riservate ai mediocrediti regionali per coinvolgere istituti che, mi si conceda la ripetizione, istituzionalmente svolgono attività di finanziamento a medio termine in attività di locazione finanziaria che, in fondo, ha visto, in tutti questi anni, carenti di iniziative quelle società di *leasing* che non avevano alle spalle le banche. Il *leasing* finanziario è stato una forma di servizio a favore dell'utilizzatore, dell'utente del credito bancario, per cui le operazioni che sono state compiute potevano esserlo nella misura in cui la banca accettava di finanziare la società di *leasing* (è il caso della Centroleasing e di altre società); laddove alcune società di locazione finanziaria, come la Locatrice, non avendo avuto alle spalle una banca, col suo impegno massiccio, hanno visto ridotta la loro attività espansiva. Questo per dare un ulteriore elemento di riflessione. Per cui si tenga conto del fatto che, ove non si mettano (e nel nostro appunto c'è qualche *flash* in merito) in coincidenza le risorse finanziarie dell'ente e le possibilità di credito con le quote previste dai contratti di locazione, avremmo una scarsa efficienza della stessa società, a causa delle sopravvivenze inflattive dovute a fatti monetari; talchè, se il contratto non muta per quanto concerne

COMMISSIONI RIUNITE

8° RESOCONTO STEN. (7² novembre 1978)

gli interessi e non è finanziato con capitali propri, la società si troverà in una posizione di esposizione di bilancio, qualora non abbia alle spalle considerevoli risorse finanziarie.

N E N C I O N I. In merito a quest'ultima parte, vorrei sapere il loro parere circa l'indicizzazione. Specialmente per quel che concerne il *leasing* immobiliare sono essenzialmente due i sistemi di indicizzazione: il primo, la rivalutazione (o svalutazione) del canone a seconda del valore del bene; il secondo, una indicizzazione meramente finanziaria, avuto riguardo al *prime rate*, ai dati ISTAT, al famoso « paniere ». Qual è il vostro parere in merito?

P E S C E. L'indicizzazione, a mio parere, dovrebbe corrispondere a un principio di equità e di buon funzionamento.

N E N C I O N I. Ma voi preferite una indicizzazione meramente finanziaria, oppure una indicizzazione reale?

P E S C E. Penserei a una indicizzazione finanziaria, riferita a parametri oggettivi, quale, ad esempio, il costo della vita.

M A N C I. Quando si parla di indicizzazione, bisogna distinguere se si tratta di bene immobile o di bene mobile e, nel primo caso, se si tratta di un negozio o di uno stabilimento. Uno stabilimento può accrescersi di valore con l'affermazione dell'azienda, altrimenti si rischia di avere tra le mani soltanto quattro mura e un tetto, che servono a ben poco. Ecco perchè è necessario distinguere tra bene mobile e bene immobile: a seconda dei casi esiste tutta un'altra logica.

N E N C I O N I. Infatti ho precisato che intendevo riferirmi al bene immobile. Poichè lei ha detto che esiste tutta un'altra logica, ritiene opportuno che vi sia una disciplina unica del *leasing* immobiliare e *leasing* mobiliare, oppure ritiene che siano necessarie discipline specifiche?

M A N C I. Riferendomi a quanto lei ha poc'anzi detto, ritengo che i due *leasing* svolgano funzioni diverse. Il *leasing* immobiliare dovrebbe avere, se non proprio una legislazione a parte, almeno una regolamentazione diversa e specifica.

N E N C I O N I. Pertanto, a vostro parere, il disegno di legge in esame avrebbe questo piombo nell'ala.

M A N C I. Più che di piombo nell'ala io parlerei di una maggiore attenzione al problema. In effetti il bene immobile è quello che, a conti fatti, sopporta meglio di qualunque altro il processo inflattivo. Il bene mobile, sia esso rappresentato dalla macchina o da un intero impianto, segue un processo non solo di ammortamento totale, ma anche di obsolescenza tecnologica. Quindi la parte del *leasing* finanziario immobiliare ha un aspetto del tutto separato, anche facendo riferimento al problema dell'INVIM: al momento del riscatto, se si vuole riscattare, che cosa si considera, un bene che ha un valore iniziale, o un bene che ha un valore finale? La domanda resta.

Quanto all'indicizzazione puramente finanziaria riferita ai *prime rate*, in effetti le società di *leasing* che non hanno alle spalle istituti bancari che approfondono, per parlar chiaro, masse di quattrini, si trovano ad avere degli squilibri di bilancio determinati dagli enormi salti fra quelli che sono i mezzi propri e le immobilizzazioni, fra quelli che sono i debiti a breve e i debiti a medio termine. In altri termini, finanziano con debiti a breve operazioni a medio. Quindi, è dal legame tra questo tipo di provvista e il tipo di erogazione che lo strumento del *leasing* può e deve dare garanzia all'utilizzatore, perchè, in sostanza, si tratta di questo. L'utilizzatore affronta tutti i rischi dell'operazione, dell'investimento (valutazione, manutenzione eccetera), ma a sua volta la società di locazione deve dare garanzia, perlomeno, di non creare sorprese spiacevoli.

P R E S I D E N T E. Ringraziamo l'avvocato Pesce e i suoi collaboratori sia per aver accolto il nostro invito, sia per averci

illustrato alcuni punti veramente interessanti, dei quali le Commissioni riunite prima, l'Aula poi, terranno il dovuto conto.

Diamo il benvenuto alla delegazione della Confesercenti formata dal dottor Giovanni Salemi, presidente, dal signor Libero Dallara, presidente nazionale FIESA, dal dottor Angelo Algeri, responsabile ufficio legislativo e dall'onorevole dottor Mario Mammuccari, responsabile ufficio sicurezza sociale. Abbiamo mandato alla Confesercenti un questionario, che non credo opportuno rileggere. Prego pertanto il dottor Salemi di prendere la parola.

S A L E M I. Abbiamo ricevuto il questionario al quale lei ha accennato e ringraziamo le Commissioni per averci interpellato. Avremmo voluto portare oggi un documento, ma i nostri due maggiori esperti del settore sono fuori Italia, e non hanno avuto il tempo di predisporlo. Ci riserviamo comunque, se il signor Presidente lo consente, di inviarlo tra pochi giorni, poichè la materia è ancora allo studio.

Per ora possiamo avanzare qualche breve considerazione. Innanzitutto siamo d'accordo sulla necessità di regolamentare per legge la materia e quindi sull'opportunità di una precisa regolamentazione dell'istituto.

Ci permettiamo di dare qualche suggerimento, che poi sarà illustrato nel documento che faremo pervenire.

M A M M U C C A R I. Innanzitutto desidero ribadire la necessità e l'opportunità di una legge che regolamenti questo istituto, anche perchè in altre nazioni, dove il fenomeno è indiscutibilmente più vasto che in Italia, la materia è regolamentata da apposite disposizioni di legge, mentre in Italia non lo è.

Le ultime esperienze confermano la necessità di realizzare il *leasing* anche nel settore degli enti pubblici; abbiamo avuto il caso dell'ACOTRAL a Roma, che, di fronte alla carenza di mezzi finanziari, ha utilizzato il *leasing* anche attraverso contrasti interni, perchè era la prima volta che si realizzava il *leasing*, per acquisire un centinaio di autobus.

Per il settore che noi trattiamo (piccola e media impresa commerciale e turistica), il problema si presenta poichè è molto più vasta di quanto si immagini la necessità di ammodernamento degli esercizi pubblici e degli alberghi. A questo fenomeno dell'ammodernamento si fa fronte, da un lato, con la costituzione di gruppi d'acquisto collettivi, e dall'altro con l'istituzione di cooperative di vendita. L'aspetto più importante del problema è quello che riguarda il processo di ammodernamento del singolo negozio, dell'esercizio pubblico e degli alberghi. In questo settore ci si scontra permanentemente con la grossissima, drammatica, difficoltà di ottenere il credito, poichè in questo campo non esistono norme (a parte la legge n. 517, il cui funzionamento tutti conosciamo) che rendano possibile l'acquisto di macchinari e di attrezzature a condizioni particolari. Soltanto in favore degli artigiani esiste una serie di provvidenze su scala nazionale e regionale. Non sono previste invece agevolazioni per gli alberghi e gli esercizi pubblici, a meno che non si tratti di alberghi situati nell'Italia meridionale, per i quali c'è un apposito capitolo della legge n. 183. Ma anche nell'Italia meridionale rimane il problema dell'acquisto dell'impiantistica per il rinnovamento di un esercizio.

C'è la necessità di creare le condizioni per cui un processo di ammodernamento singolo o processi di associazionismo vengano favoriti, non tanto con crediti agevolati, quanto con l'accesso a finanziamenti in *leasing*.

Un'osservazione da fare è che ci troviamo di fronte ad una contraddizione: da un lato la somma complessiva nazionale da investire è una cifra molto elevata, pari a diverse centinaia di miliardi; dall'altro, trattandosi di piccoli e medi operatori, questi non possono certo acquistare per centinaia di milioni le attrezzature necessarie al rinnovamento di un esercizio, per il quale è sufficiente la somma di 15, 20 o 25 milioni al massimo. Ci si troverebbe, quindi, in difficoltà ad utilizzare questo strumento se, in base alla legge, il livello minimo di capitale per l'autorizzazione della costituzione di società di *leasing* non venisse abbassato.

Cito degli esempi: uno dei fenomeni che si stanno sviluppando è quello delle cooperative-fidi, che riguardano sia gli artigiani, sia i medi e piccoli distributori. Queste cooperative-fidi sono dei veri e propri istituti bancari, anche se non sono regolamentati da una legge apposita, che realizzano il credito a tassi agevolati, o con l'intervento della Regione o con l'intervento di istituti bancari. Una delle richieste avanzate dagli associati delle cooperative-fidi è di essere messi in condizioni di realizzare il processo di ammodernamento. Ma la cifra di cui possono disporre questi istituti è praticamente limitata al credito di esercizio; difficilmente si arriva a quello in conto capitale.

È perciò necessario considerare l'opportunità di autorizzare le cooperative-fidi (ed anche altri organismi minori), a realizzare in questo campo l'attività di *leasing*, o in proprio o, magari, collegate ad altri organismi consorziati.

Queste sono le osservazioni che intendiamo fare sul provvedimento. Siamo d'accordo per una regolamentazione legislativa anche per il *leasing* nel settore pubblico — dove è necessario avere non una erogazione immediata per spese ingenti, ma un'erogazione annuale più limitata — ed anche nel nostro vasto settore che, specialmente per quanto attiene alla piccola e media distribuzione ed alla piccola e media attività turistica, è stato finora trascurato.

Vorrei poi rilevare che noi assistiamo ormai ad un massiccio intervento dei grossi gruppi finanziari, sia nel campo della distribuzione, sia in quello del turismo, nel quale è persino intervenuto il gruppo FIAT. Ora, se non si crea la possibilità per i piccoli e medi operatori non dico di fronteggiare la concorrenza, ma di essere messi in condizione di realizzare un processo di ammodernamento di fronte a questa enorme pressione esercitata dai grandi gruppi finanziari, dai grandi complessi industriali, intervenuti in questi settori, rischiamo un impoverimento, un rallentamento del processo di ammodernamento.

N E N C I O N I . Il disegno di legge n. 633 non disciplina la particolare forma

di *leasing* di un bene immobiliare acquistato dall'utilizzatore. Ad esempio, nel vostro settore ci sono situazioni che si risolvono poi in un finanziamento attraverso questo strumento, per cui il concedente compra l'immobile dall'utilizzatore e concede poi in *leasing* l'immobile stesso, il negozio o la fabbrica.

Voi ritenete che questo fenomeno debba avere una disciplina particolare, apposita, oppure no?

M A M M U C C A R I . Noi riteniamo che questo fenomeno debba essere disciplinato, poichè una delle questioni più gravi di fronte a cui ci si trova nel corso della gestione di un esercizio è rappresentata dall'affitto del locale, specialmente quando si tratta di medi alberghi, in quanto in questo caso i costi sono estremamente elevati. Con l'equo canone si è cercato comunque di introdurre un principio equitativo in questo campo.

L'altra questione importante è quella dell'edilizia commerciale, che dovrebbe rientrare nell'ambito dei piani regolatori previsti dalla legge n. 167. Dato che c'è uno sviluppo delle cooperative di vendita e dell'associazionismo, se si riuscisse a regolamentare anche questo settore del *leasing* che riguarda proprio la proprietà immobiliare, si faciliterebbe da un lato un processo di sviluppo dell'edilizia commerciale e turistica e dall'altro, una riduzione abbastanza forte dei costi di gestione, che sono rilevanti a causa dei costi di affitto dei locali; affitto che va sempre crescendo.

N E N C I O N I . Il disegno di legge prevede un'unica disciplina, sia per il *leasing* mobiliare, che — come sapete — termina praticamente in un certo numero di anni col bene mobile che non ha più alcun valore o, meglio, ha puramente il valore dei materiali impiegati, sia per il *leasing* immobiliare, nel quale accade invece, come l'esperienza ci dimostra sia in Italia che all'estero, che normalmente il bene aumenta enormemente di valore.

COMMISSIONI RIUNITE

8° RESOCONTO STEN. (7² novembre 1978)

Voi ritenete che sia sufficiente un'unica disciplina per questi due tipi di *leasing*, oppure che sarebbe stata opportuna una disciplina differenziata?

MAMMUCARI. Si tratta di due campi diversi che dovrebbero essere trattati distintamente, di due soggetti diversi che non si possono accomunare. Difatti, nel caso del *leasing* mobiliare abbiamo un investimento in beni reali che va aumentando, mentre nel caso del *leasing* immobiliare abbiamo un processo di logoramento ed ammortamento molte volte di carattere immediato. Ad esempio, nel settore della tecnologia avanzata, che ha un'obsolescenza piuttosto rapida, non possiamo trattare il bene permanentemente alla stessa stregua di un bene che non è assolutamente permanente.

PRESIDENTE. Quindi, secondo il dottor Mammucari dovremmo avere due regolamentazioni diverse anche dal punto di vista legislativo.

Non essendo state poste altre domande, non ci rimane che ringraziare il dottor Salemi e gli altri intervenuti per aver voluto gentilmente accogliere il nostro invito e per aver dato il loro contributo alla nostra discussione.

Il seguito dell'indagine conoscitiva è quindi rinviato.

La seduta termina alle ore 18,10.

SERVIZIO DELLE COMMISSIONI PARLAMENTARI
Il consigliere parlamentare delegato per i resoconti stenografici
DOTT. RENATO BELLABARBA