

# SPAZIO IMPRESA

Speciale leasing 2

La necessità di indirizzare i finanziamenti per la ristrutturazione della rete distributiva  
Tassi agevolati con la convenzione Minindustria

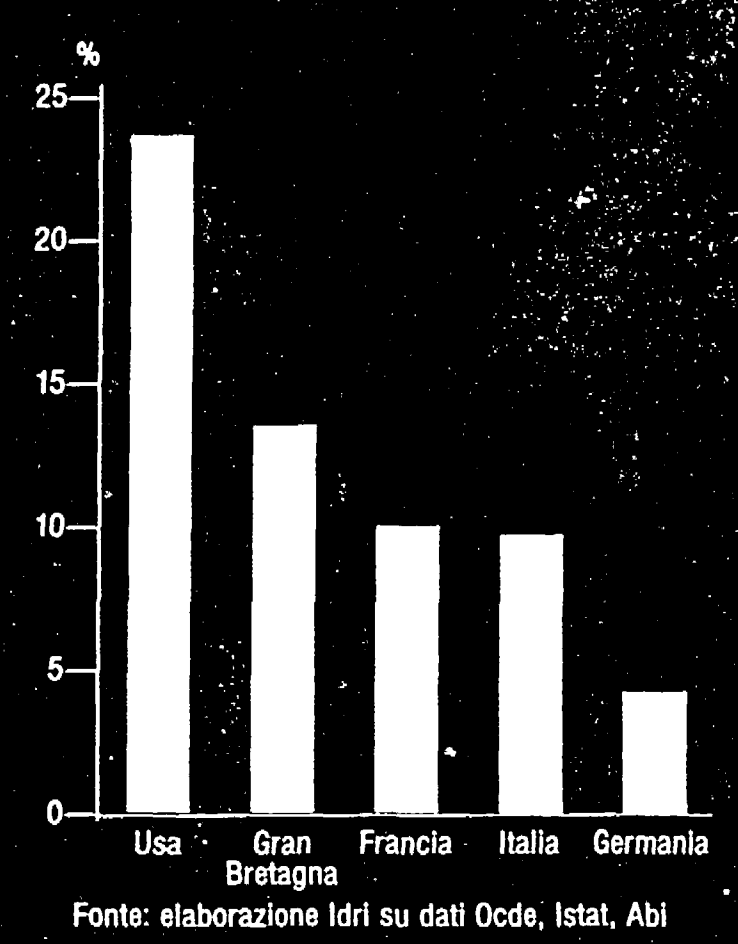
## Obiettivo: commercio nuovo Conad Invest, professione leasing

ROMA — È possibile indirizzare i flussi finanziari e parte della stessa accumulazione del sistema commerciale associato verso processi di ammodernamento della rete distributiva? E tutto questo anche in sintonia con gli incentivi pubblici?

Le domande non sono affatto peregrine se si considerano due cose: che il sistema Conad (Consorzio nazionale dettaglianti) nel 1985 ha sviluppato oltre 4500 miliardi di lire di vendite nel settore alimentare; che la struttura cooperativa da alcuni anni possiede uno strumento, il Conad Invest, capace di essere il naturale raccordo tra consorzi, cooperative, soci e istituzioni erogatrici di incentivi finanziari pubblici.

Innanzitutto, cosa è il Conad Invest? È una società per azioni costituita all'indomani della cosiddetta «Visentini bis» (l'articolo 18 della quale consente la partecipazione della cooperazione nelle spa) con attualmente un capitale di 5 miliardi di lire — in procinto di essere raddoppiato — e che, in qualità di società di leasing, ha già prodotto, a fine '85, contratti per oltre venti miliardi di lire.

### INCIDENZA DEGLI INVESTIMENTI FINANZIATI IN LEASING NEI CINQUE PAESI PIÙ SIGNIFICATIVI



dubbi: maggiore aderenza alle problematiche distributive, tassi più bassi rispetto al mercato poiché minore il rischio d'impresa (l'operazione rimane all'interno della struttura del commercio associato); più alta disponibilità finanziaria e di liquidità perché, appunto, in prevalenza reperibili all'interno del sistema. Un meccanismo, dunque, ben oliato e preciso. Ma non troppo raccolto in sé stesso, poco incline, cioè, allo scambio con l'esterno? Questa perplessità, è vero, si è manifestata nel passato anche se oggi con l'obiettivo realistico di far entrare come partner Fincooper e Unipol, il pericolo di «isolamento» finanziario sembra completamente fuori luogo. Queste due società, infatti — dicono a Conad Invest — dovranno, attraverso l'impiego dei mezzi finanziari, scardinare gli attuali piccoli e medi progetti per proiettare la società di leasing verso strutture di vendita più complesse ed impegnative come, ad esempio, i centri commerciali.

Per questo obiettivo le carte sono più che in regola. Tanto è vero che Conad

Invest è l'unica società di derivazione non bancaria che ha stilito una convenzione con il ministero dell'Industria che la abilita all'esercizio della locazione finanziaria a tasso agevolato secondo quanto dettato dalla legge 517. In pratica, dunque, vuol dire saltare a piè pari le strette burocratiche diventando direttamente interlocutore del ministero.

Se a questo si aggiunge che attraverso Conad Invest è possibile ottenere finanziamenti per il leasing immobiliare di due punti appena superiore al prime rate (a cui va aggiunto il beneficio dell'intervento del credito agevolato) e che per aumentare la capacità finanziaria la società emetterà entro l'86 un prestito obbligazionario pari al doppio del capitale sociale con rendimenti ai soci che si prefigurano assai vantaggiosi (sono anche allo studio progetti per la emissione di altri titoli, per esempio certificati leasing), si può senz'altro dire che il grande digiuno di finanziamenti al commercio è forse sulla via del tramonto.

Renzo Santelli

### «Ora si può investire anche per l'avviamento»

«Ma come si è superato lo scoglio? Noi abbiamo agito in due direzioni: la prima creando le condizioni «statutarie» nell'ambito sempre delle possibilità offerte dalla legge 426/71 e dai successivi decreti attuativi che consentono il trasferimento anche provvisorio dell'autorizzazione amministrativa (licenza) in questo caso al conduttore, trasformandola definitivamente solo al momento del riscatto. Questo passaggio è molto importante poiché in operazioni di leasing di azienda commerciale il «valore» viene spesso non tanto dalle attrezzature o dalle scorte ma dall'avviamento commerciale, in sostanza dal possesso dell'autorizzazione amministrativa.

L'altra garanzia in caso di interruzione del contratto è data dalla quasi mancanza di rischi che abbiamo rispetto ad una normale società di leasing, poiché il fatto di operare in un sistema come quello Conad consente di trasferire immediatamente ad altri soci o ad operatori anche giovani il punto vendita in questione.

Quali altri servizi offre la vostra società? Il Conad Invest offre a soci delle cooperative e agli imprenditori, molti dei quali sono giovani precedentemente formati, che vogliono rinnovarsi o inserirsi nel settore distributivo associandosi, tutta la consulenza necessaria, dalla ricerca di mercato fino alla consegna chiavi in mano del punto vendita e al progetto finanziario.

Ma non solo. L'attività finanziaria della nostra società è integrata a quella di altre strutture da noi costituite per il rinnovamento della rete commerciale, come il Conard (Consorzio nazionale ristrutturazione rete) che ha compiti di progettazione, di studio oltre che di realizzazione di centri commerciali, poiché contratta a livello nazionale tutte le attrezzature necessarie ad una azienda.

Se lo strumento leasing è fondamentale per i processi di ammodernamento in quanto smorza le rigidità dell'accesso al credito attraverso le normali vie, non così è il giudizio sui contratti di locazione. Spesso l'accesso è di rigidità e di scarsa aderenza alle necessità imprenditoriali.

Noi crediamo di essere in regola in quanto i nostri contratti di leasing sono «personalizzati», costruiti e adattati all'imprenditore. Per esempio noi operiamo con tassi variabili e i canoni possono essere crescenti tenuto conto delle difficoltà nell'avviare l'impresa. Lo stesso vale per le condizioni antipolo, valore del riscatto non sono sempre fisse, anche se dobbiamo muoverci sempre nell'ambito delle regole fissate dalle norme vigenti se vogliamo operare a tassi agevolati.

r. san.

## Locazione targata coop per l'economia locale

cora meno per quel difetto di «provincialismo» che Barbone dice di avere purtroppo ampiamente riscontrato. All'ultimo consiglio d'amministrazione infatti ha parlato senza mezzi termini di «endemiche problemi strutturali dell'impresa cooperativa quali la scarsa capitalizzazione, una gestione non sempre improntata a rigidi criteri di economicità, il rinnovamento e la qualificazione del management».

L'affermazione, del resto condivisa anche da larga parte dei dirigenti cooperativi, poggia in parte sull'analisi dei settori dove sono state perfezionate operazioni di leasing. L'agro-alimentare e l'edile in particolare hanno avuto forti problemi ad affrontare gli anni passati di crisi economica e le successive ristrutturazioni. Gli investimenti leasing nel settore agro-alimentare sono passati dal 31% dell'84 al 15% dell'85; stasi nella produzione-lavoro (18% degli investimenti), espansione invece nel terziario (35% commercio, 21% servizi). Un quarto dei beni in posizione riguarda oggi elaboratori elettronici.

Praticamente tutti gli interventi sono stati di carattere mobiliare. Uno solo immobiliare, nel riminese. La cooperazione emiliano-romagnola è quella che più ha usufruito del leasing. Da sola ha stipulato 158 dei 357 contratti dello scorso anno per un ammontare di 8480

fare politiche commerciali adeguate ai tempi.

Negli anni passati c'è realmente stata una certa difficoltà a far penetrare all'interno del movimento una cultura parabanca. Cinque anni fa solo l'1% delle coop contattate dalla Cooperleasing avevano fatto operazioni di leasing. I suoi clienti sono invece adesso quasi 800. Sui 4233 miliardi di nuovi contratti realizzati nell'85 a livello nazionale (secondo dati Abi) bisognerebbe sapere quanti sono stati firmati da cooperative. Il dato non c'è, ma sono sicuramente pochi.

Alla Cooperleasing sono tutto sommato soddisfatti. «Crediamo — affermano di essere riusciti ad aiutare le nuove cooperative e ad offrire condizioni che fossero le migliori sul mercato. La durata dei contratti è superiore ai 4 anni, al di sopra della media italiana che è di tre anni e mezzo. Anche il taglio delle operazioni è abbastanza contenuto. Su una media nazionale di 40-45 milioni, la Cooperleasing si attesta invece sui 25-28 milioni, il che dimostra una particolare attenzione alle imprese minori e a quelle di nuova formazione. C'è da sperare che se per il leasing c'è voluto del tempo per fare breccia in una certa mentalità, adesso però si sia facilitata la strada ad altre iniziative parabanca, come il factoring. Anche il connubio tra Bnl e cooperazione ha funzionato. Su nessuna questione si è mai dovuti arrivare a una votazione.

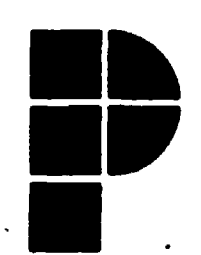
Il leasing in Italia finanzia il 12% del totale degli investimenti mobiliari. Le cooperative, in particolare le piccole e medie, con cronici problemi di capitalizzazione e notevoli difficoltà ad offrire garanzie alle banche per gli investimenti da realizzare, potrebbero trovare nel leasing un buon supporto. Perciò la Cooperleasing si accinge ad affrontare una nuova fase di sviluppo attraverso la presenza diretta dove la cooperazione svolge un significativo ruolo nell'economia locale. «I nostri programmi — ha annunciato Barbone — prevedono l'apertura di due nuovi uffici a Roma e a Milano che si affiancheranno a quello già operante, con buoni risultati, a Palermo. Pensiamo di renderli pienamente funzionanti entro l'anno».

Claudio Mori

## PrimeLeasing. Il leasing specializzato.

- PrimeIndustria: per l'industria, l'impresa artigiana, l'azienda agricola.
- PrimeTerziario: per le attività professionali, il commercio, il terziario avanzato.
- PrimeSpecial: per gli immobili, le navi, gli aerei, i grandi contratti.

Tre società diverse, perché diverse sono le necessità dei clienti.



### PrimeLeasing

Gruppo IFIL - Gruppo Monte Paschi Siena

PRIMEINDUSTRIA: Via Montebello 39A, 20121 Milano, Tel. 02-62.87.24.00  
PRIMETERZIARIO: Piazza Solferino 11, 10121 Torino, Tel. 011-55.211  
PRIMESPECIAL: Via Montebello 39A, 20121 Milano, Tel. 02-62.87.25.00

## «Affitto a riscatto» e artigianato Un osservatorio del rinnovamento?

ROMA — Si chiama Artigianfinleasing e tra le società di locazione finanziaria è quasi l'ultima nata: la sua operatività non arriva nemmeno ad un anno eppure ha già messo in piedi investimenti per 30 miliardi. «Un'attività in continua espansione — dice Angelo Capechi, presidente della società —. Tra settembre e dicembre sono stati firmati contratti per un valore di 8 miliardi e mezzo e dal primo gennaio ad oggi sono già superati i 22 miliardi.

«A fine anno — aggiunge Capechi — puntiamo a raggiungere i 50 miliardi. E l'80% delle nostre operazioni è avvenuta con il contributo dell'Artigiancassa».

Il segreto di questo successo sta probabilmente nella particolare struttura della società. Con la veneta Frav, Artigianfinleasing è l'unica struttura del settore che prevede la simbiosi tra una banca e un'associazione sindacale degli artigiani. Da un lato, infatti, c'è la Banca Nazionale

del Lavoro con il 50% delle azioni; dall'altro Cna (Confederazione Nazionale dell'Artigianato) e Unipol che si dividono il resto del pacchetto azionario.

Si tratta di una novità di rilievo non solo perché si crea una società di locazione finanziaria specializzata a favore dell'artigianato e delle piccole imprese ma anche perché si rovescia la logica attraverso cui funzionano di solito queste società. «Grazie al rapporto che abbiamo costituito con la Cna — spiega Gianni Marchetti, direttore di Artigianfinleasing — lavoriamo in stretto collegamento con la domanda. Non siamo noi che andiamo a caccia del cliente, ma è l'artigiano che, interessato all'operazione di leasing, ci rivolge a noi. E il contratto viene stabilito attraverso l'associazione artigiana».

Il meccanismo in questa maniera permette una notevole agilità di gestione del servizio. Infatti, per interventi fino a 100 milioni di lire sono i procuratori di

Artigianfinleasing presenti a livello decentrato che approvano la pratica. Ma l'organizzazione sindacale si limita a raccogliere solo le domande di finanziamento? Assolutamente no, concorre anche a deliberare lo stanziamento dei fondi. «Vi è — spiega Marchetti — una valutazione di tipo «tecnico» da parte della banca, ma anche di tipo «imprenditoriale» da parte della Cna. Si tratta di una innovazione significativa in quanto, specialmente per le aziende artigiane, il valore di determinate iniziative imprenditoriali non si può cogliere con valutazioni contabili».

L'accordo con la Cna ha offerto alla società di leasing un altro vantaggio: quello dell'abbattimento dei costi di esercizio. L'organizzazione artigiana ha già una presenza capillare di uffici in tutta Italia. Ad essa si appoggia Artigianfinleasing che si trova ad avere una efficace struttura operativa con un apparato assai limitato.

Ma una società di loca-

zione finanziaria è anche un buon osservatorio per cogliere gli andamenti dell'economia reale. «Nel settore artigiano riscontriamo — spiega Marchetti — una significativa tendenza al turn-over con l'evvidenziazione di settori merceologici nuovi in piena crescita e profondi processi di ristrutturazione e rinnovamento tecnologico in settori tradizionali».

Contestualmente — continua il dirigente societario — si è sviluppata una tendenza a nuovi investimenti (+34% di operazioni ammesse al contributo Artigiancassa) ed una particolare espansione degli investimenti effettuati in leasing (circa 14.000 operazioni Artigiancassa per un importo di 650 miliardi).

«Stiamo finanziando — aggiunge Marchetti — numerose operazioni di rinnovamento tecnologico. Prima si è rinnovata la grande industria. Adesso è la volta della piccola impresa e dell'artigiano, spesso debitori di commes-

se dei grandi complessi, che si mettono al passo con i tempi. Ma questo processo non investe solo il comparto manifatturiero, anche il terziario è coinvolto da questa ondata di «piena». «Si investe molto anche nel software e nell'hardware — aggiunge Marchetti —. Ma anche settori come la plastica, i fotolaboratori, gli editori, i laboratori serigrafici, quelli di produzione per non parlare, poi, delle tipografie che in questi anni stanno rinnovando le proprie attrezzature a ritmo sostenuto».

Uno sguardo l'Artigianfinleasing lo getta anche al Sud. C'è la legge per l'occupazione giovanile che stanziava fondi per nuove attività. Ma bisogna pur sempre avere un certo capitale di partenza. E se lo si prendesse in leasing? Non è ancora chiaro se sarà possibile farlo, ma alla Artigianfinleasing ci stanno già lavorando.

Gildo Campesato