

Studio Carlo Luigi Ciapetti
22° CONVEGNO SUL RISCHIO BENE NEL LEASING
Alla confluenza fra imprenditoria e finanza
Hotel Albani - Firenze - 20 Ottobre 2011

Il leasing strumentale e i suoi mercati attuali

Carlo Luigi Ciapetti

“Benvenuti a questo nostro Convegno, carissimi Ospiti tutti !”

E' la ventiduesima volta che pronuncio questa frase, con un piacere che si rinnova negli anni: questa giornata corona sempre lo sforzo che sosteniamo nell'organizzazione del Convegno. E' quindi con rinnovato piacere che vi do il benvenuto e che mi accingo a condurre questa giornata con il supporto operativo della Dottoressa Valeria Succi e con il supporto organizzativo della Ragioniera Stefania Scarangella, mie consocie nella Servicons Srl che fondammo nel 1996 per poter fornire i nostri servizi anche in “outsourcing”.

La prima cosa che vi voglio dire è che, vincendo una ritrosia che finora non mi conoscevo, mi sono finalmente accinto a tracciare la storia dei 30 anni che ho trascorso bazzicando il mondo del leasing, ed ho così iniziato a dare corpo a quel “libro bianco” che da tanti e da tanto tempo mi era stato chiesto di scrivere. E' già pronta... la copertina !

Una ritrosia rivelatasi peraltro del tutto giustificata, avendo potuto constatare che il mio inconscio aveva ragione: “sentivo”, infatti, che non sarebbe stato un compito facile - anche se di tutti questi anni ho conservato agende, lettere, documenti e testi, visto che il pc entrò proprio allora a far parte del mio bagaglio operativo - quello a cui mi stavo accingendo...

Quanti nomi ! Quante storie ! Quanti ricordi ! E nel mio “libro bianco” ce li metterò tutti. E' un imperativo che pongo a me stesso ma è anche una promessa che faccio ai tanti che sono nella mia memoria, più come amici che come interlocutori di lavoro.

E lo dedicherò a quelli di loro che, purtroppo, non sono più fra noi: fra loro desidero ricordarne tre che conobbi all'inizio di questa mia attività per il leasing e che furono presenti in tanti Convegni: Maurizio Ciampi di Centroleasing, che aveva i grandi doni dell'umorismo e della pazienza; Antonio Ferranti di Agrileasing, un esperto generoso e appassionato del suo lavoro; Fabrizio Marafini, che conobbi quando era in Spei Leasing e che fu poi Direttore Generale di Assilea, relatore al Convegno del 2008.

Nell'andare a ripescare e a rileggere le relazioni “dantan”, ho fatto una scoperta che mi ha un pò sconcertato: senza saperlo, ho dato a questo ventiduesimo Convegno un titolo, “*Alla confluenza fra imprenditoria e finanza*”, che è praticamente lo stesso che detti al primo, tenutosi il 23 Novembre 1990, ossia “*Il leasing, incontro fra impresa e finanza*”.

Nella lettera d'invito, lo presentavo in questa maniera...

Organizzato per dare un contributo alla chiarificazione dei molti interrogativi che le imprese ed i professionisti si pongono oggi su questa materia, (...) vi prenderanno parte imprenditori, professionisti, operatori del leasing nonché una ristretta e qualificata rappresentanza di docenti, ricercatori, stagisti, laureandi e diplomandi. La personalità dei relatori consente di prevedere un incontro di alto livello informativo (...) sui temi specifici trattati: natura del leasing, necessità delle imprese, (...) problemi legali e giurisprudenza inerente.

Come si può notare, il tono era quello di un “invito alla conoscenza”...

In tutti questi anni, “di acqua sotto i ponti” ne è passata però tanta ed il mondo del leasing, che necessariamente segue l’evolversi del mondo imprenditoriale, ha cambiato molte volte aspetto, passando a poco a poco da una situazione legislativa per la quale la sua validità veniva vista soprattutto come mero vantaggio fiscale, ad una successiva affermazione come valido strumento finanziario, finalmente compreso in tutta la sua potenzialità per le imprese.

Ma, come accade in certe novelle per ragazzi, un giorno entrò in ballo il “lupo nero” della crisi. E non parlo di quella crisi che più o meno tutti adesso conosciamo e temiamo.

Parlo della crisi che iniziò allo scoccare del nuovo Millennio, quando gli effetti della globalizzazione si assommarono a quelli della caduta del Muro di Berlino e dell’entrata in vigore dell’Euro, inducendo tutta quella serie di svantaggi operativi che portarono il nostro Paese da protagonista dello scenario mondiale a divenirne comprimario, nemmeno troppo importante.

Lascio ad altri, ben più dotti di me, il compito di tracciare un profilo storico di questo periodo ma sulla base dei tantissimi documenti riletti in questi ultimi mesi per mettere insieme questo “libro bianco”, mi sento assolutamente in grado di “vedere” quello che è realmente successo in questo periodo e di rilevarne le difficoltà attuali, anche se senza alcuna possibilità di azzardare previsioni di sorta.

Previsioni che erano invece abbastanza possibili fino alla metà degli anni ‘90, al cospetto di un sistema economico-produttivo caratterizzato da una spiccata costanza e da una notevole lentezza. Per molti anni sono stato in grado di prevedere con un notevole margine di anticipo l’andamento dei mercati, avendo il leasing strumentale la caratteristica di concernere “fatti a venire”, che si tratti di macchine o - meglio ancora - d’impianti.

Oggi qualsiasi decisione basata su serie storiche e/o statistiche potrebbe, con altissima probabilità, portare a conclusioni estremamente pericolose, nessuna previsione essendo adesso possibile su tale base a causa della velocità d’innovazione e di trasformazione indotta tanto dall’incredibile crescita della comunicazione, quanto dalla disponibilità di manodopera di buon livello e di basso costo nelle aree asiatiche. Ma anche da molti altri fattori.

Il tema di questo Convegno rappresenta una realtà: noi dello Studio Ciapetti e della Servicons siamo davvero “*alla confluenza fra imprenditoria e finanza*”, perché la nostra posizione di analisti del rischio - nelle due diverse fasi dell’istruttoria, per l’acquisizione delle richieste di leasing, e del precontenzioso, per la miglior soluzione dei contratti caduti in sofferenza - ci permette di verificare quotidianamente l’andamento di tutti i mercati dello strumentale.

Da una parte, ci consente di “vedere” con notevole anticipo quali siano non tanto le possibilità di sviluppo di ogni mercato - come era possibile nel “sistema lento” - quanto gli “orientamenti correnti” che vi sono, a prescindere dai loro successivi e futuri sviluppi. Dall’altra, ci dà la possibilità di verificare quali mercati siano risultati non rispondenti alle aspettative delle imprese che stipularono - anche solo pochi mesi prima - dei contratti di leasing.

Parlare di “mercati attuali” - così si esprime il titolo di questo mio intervento - significa quindi per me vedere come i diversi mercati dello strumentale si presentino oggi, grazie al lavoro di analisi che ogni giorno devo effettuare per poter esprimere un parere non più soltanto sulla congruità del prezzo e sulla rispondenza alla normativa antinfortunistica, ma sulla validità dell’investimento cui si riferiscono.

Mi chiederete quindi cosa vedo adesso...

Se faccio riferimento non all'importo ma al numero delle richieste in fase istruttoria, la loro tipologia merceologica attuale comprende: pochi beni "fungibili" (ossia di uso esteso, di buona marca e facilmente rivendibili: come autocarri attrezzati, macchine per il movimento terra, macchine utensili, ecc.); molti impianti dal ricollocamento improbabile (se non addirittura impossibile, a causa della ristrettezza del mercato specifico e della onerosità di trasferimento ad altra possibile impresa acquirente); moltissime attrezzature di vario genere (dai dispositivi medici o estetici, ai beni d'informatica e di comunicazione, agli arredamenti per esercizi commerciali di ogni tipo) per le quali, in caso di sofferenza, sarebbe assai difficile trovare commercianti disposti ad acquistarli, nemmeno a prezzi bassissimi, perché tutti i "mercati secondari", ossia dell'usato, sono stati resi dalla crisi saturi d'offerta.

In questo periodo, i mercati che fanno riferimento all'edilizia - fino a qualche tempo fa estremamente vivaci - si rivelano comparativamente inesistenti; sono assai rare le richieste di beni per la lavorazione delle materie plastiche, per la stampa ed il dopostampa; rarissime le richieste di beni per la confezione di abiti, per la produzione di mobili e di arredamenti, per l'oreficeria; del tutto scomparse le richieste per i maglifici, il vetro soffiato, la pressofusione...

Mi si potrebbe obiettare che questa è una visione apocalittica.

No, è la pura realtà, ma è tuttavia una realtà che - anche nella diminuzione percentuale riscontrata - testimonia la volontà dell'imprenditore italiano di non arrendersi, operando due scelte assai positive: da una parte cercando di lavorare al meglio in economia con le risorse esistenti (tipico il caso del "padroncino" che non cambia più il suo autotreno ogni 600.000 chilometri ma lo usa per un'assai più lunga percorrenza), dall'altra rischiando il proprio denaro e sacrificando spesso anche la propria vita privata per dare nuove prospettive alla sua impresa.

Credo quindi che il "sistema leasing italiano" - ma forse sarebbe meglio volgere questa raccomandazione alle banche che singolarmente lo controllano - debba dare fiducia al mondo imprenditoriale del nostro Paese, stimolandone così la crescita ed il rinnovamento.

Credo anche, però, che la situazione sia molto pericolosa in quanto la mancanza del credito bancario ha ingenerato una tendenza fraudolenta, con il frequente ricorso di molte imprese all'operazione di leasing - spesso fittizia, nella complicità con fornitori compiacenti ed interessati - per risolvere in maniera del tutto contingente situazioni ormai irrecuperabili.

L'analisi di rischio che noi facciamo permette di risolvere questo problema, verificando secondo protocolli rigorosi e indagini specifiche l'attendibilità della richiesta e la produttività presumibile dell'investimento. Lo facciamo con impegno e con passione, convinti di lavorare così a beneficio non solo delle società di leasing nostre clienti ma anche della società in cui noi tutti viviamo.

>>>0<<<