

Leasing e factoring: un confronto

di Giuliana Airaghi Masina

Destinatari: alunni della classe quinta IGEA

Obiettivi: l'esercitazione si propone di consolidare le conoscenze e le competenze relative ai contratti di finanziamento e di smobilizzo crediti.

Il contratto di leasing

Il **leasing** (l. 14 luglio 1993, n. 259) è un contratto attraverso il quale viene attuata un'operazione finanziaria per mezzo della quale una parte concede all'altra il godimento di un bene verso il corrispettivo di un canone periodico, per un certo periodo di tempo.

Con il termine "leasing" (dall'inglese *to lease* ovvero prendere in prestito, affittare) si indica la cosiddetta **locazione finanziaria**, che ha trovato piuttosto recentemente riconoscimento nel nostro sistema, sia in dottrina sia in giurisprudenza.

Si tratta, infatti, di uno dei primi casi di contratti "importati", in quanto non direttamente previsto dal Codice civile.

Tale contratto si traduce, nella pratica, in un prestito locativo, che può assumere la forma di leasing mobiliare e leasing immobiliare.

Il **leasing mobiliare** agevola la nascita e l'espansione delle imprese, permettendo il continuo adeguamento tecnologico senza necessità di un immobilizzo di capitali poiché consente l'uso delle componenti produttive anche senza la proprietà. Questo particolare tipo di leasing normalmente ha per oggetto beni mobili nuovi: in genere si tratta di beni strumentali da inserire nei processi produttivi aziendali.

Dal punto di vista operativo, l'impresa che decide di prendere in uso i beni strumentali li individua presso l'azienda produttrice, concordandone il prezzo e indirizza la domanda di finanziamento alla società finanziaria di leasing. Se la domanda viene accolta, le due parti stipulano un contratto nel quale sono fissate le condizioni e gli obblighi sia del locatore sia del locatario.

In sostanza, la società di leasing opera "offrendo in affitto" alle aziende quegli strumenti che esse stesse scelgono per il loro specifico utilizzo, facendo sì che le imprese abbiano in uso strumenti sempre nuovi, mai obsoleti, mediante pagamento di un canone di locazione.

Allo scadere del contratto l'imprenditore potrà:

- diventare proprietario dei beni strumentali versando un prezzo di riscatto pari ad una modesta percentuale del valore iniziale delle stesse;
- restituire alla società di leasing i beni strumentali in uso;
- proseguire nel godimento, versando un canone inferiore;
- richiedere la sostituzione del bene con un altro;
- agire secondo altre previsioni contrattuali.

La società finanziaria di leasing rende a sua volta ai fornitori di strumenti tecnologici un prezioso servizio e un contributo alla loro espansione, in quanto:

- acquista beni per conto di clienti, che con altre forme non potrebbero sostenere ingenti esborsi iniziali;
- paga immediatamente il prezzo d'acquisto fatturato, offrendo così al fornitore la massima tranquillità produttiva;
- favorisce il continuo ricambio dei mezzi di produzione;
- permette l'accesso al finanziamento in tempi piuttosto rapidi;
- consente di usufruire di un maggior sconto sul prezzo di acquisto, stante il pronto pagamento da parte della società finanziaria.

Con il **leasing immobiliare** il cliente, che chiede l'operazione, sceglie l'immobile (centri commerciali, alberghi, ristoranti, uffici, grandi magazzini ecc.) oppure indica l'ubicazione del terreno, il progetto e le soluzioni tecniche. La società finanziaria di leasing si limita ad acquistare l'immobile oppure esegue totalmente il progetto, dall'acquisto del terreno in poi in base alle indicazioni del cliente utilizzatore, che seguirà l'esecuzione dell'opera.

A lavoro concluso, il cliente utilizzerà l'immobile con un contratto di locazione finanziaria a lungo termine (quasi sempre superiore a 10 anni) o potrà scegliere fra l'acquisto dell'opera a un prezzo prestabilito e il rinnovo della locazione.

Nella pratica commerciale il leasing dà luogo a diverse figure contrattuali che, pur seguendo in linea di massima lo schema generale, ne divergono in alcuni particolari.

Sotto la spinta dell'innovazione finanziaria le tipologie di leasing sono andate modificandosi e diversificandosi nel tempo, coinvolgendo nuovi settori produttivi e rispondendo alle particolari esigenze dei diversi tipi di soggetti economici o a specifiche finalità.

Il **leasing operativo** è un rapporto bilaterale in cui un'impresa (per lo più) produttrice concede a quella utilizzatrice la temporanea disponibilità di beni strumentali per un periodo di tempo inferiore alla loro vita economica verso corrispettivo periodico, fornendo inoltre servizio d'assistenza tecnica e manutenzione. Pur essendo un contratto atipico è riconducibile allo schema della locazione, del noleggio, dell'affitto. Per tale forma di leasing solitamente non si hanno né trasferimenti dei rischi a carico del conduttore, né previsione dell'opzione di riscatto.

Il **leasing finanziario** è un rapporto trilaterale che si concretizza in una vera e propria operazione di finanziamento, con cui una società finanziaria o una banca acquista per conto di un'impresa un bene a questa necessario per la sua attività, cedendolo in godimento alla stessa secondo determinate modalità. È anch'esso un contratto atipico cui, per analogia, si ritengono applicabili, in quanto compatibili, le norme sulla locazione e sulla vendita con riserva di proprietà (artt.1524-1526 c.c.).

Il **leasing internazionale**, detto anche leasing all'importazione o all'esportazione, risponde alle esigenze attuali di molte imprese che operano in un contesto di crescente internalizzazione e di globalizzazione dei mercati. In particolare il primo si attua ogni qualvolta il produttore-fornitore risiede in un Paese straniero, mentre la società di leasing, che importa il bene per darlo in locazione, e il conduttore-utilizzatore risiedono su territorio nazionale. Il leasing all'esportazione, invece, si realizza quando il produttore fornitore del bene e la società di leasing risiedono sul territorio nazionale, mentre il soggetto utilizzatore opera all'estero.

Il **lease back o sale and lease back** (vendi e riprendi successivamente in locazione) è un contratto attraverso il quale un imprenditore, in momenti di scarsa liquidità finanziaria, cede a una società di leasing un dato bene (normalmente un immobile). Contestualmente la società finanziaria lo lascia in godimento all'alienante stesso, a fronte del pagamento di un canone periodico e con facoltà di riacquistarne la proprietà con il pagamento di un prezzo finale.

Il **leasing agevolato** è una particolare forma di locazione finanziaria, con cui lo Stato o altro ente pubblico territoriale si accolla una parte dell'onere finanziario relativo al pagamento dei canoni periodici, mirando così a promuovere l'industrializzazione di certe zone o a favorire alcune categorie di operatori economici se non addirittura certi settori economici.

In alcuni Paesi dell'Unione europea il contratto di lavoro interinale viene definito **leasing di manodopera**. Tale rapporto si costituisce quando un'azienda richiede a un'agenzia specializzata la possibilità di poter usufruire (per un limitato periodo di tempo) delle prestazioni lavorative di un soggetto. Terminato il compito per cui è stato assunto, il lavoratore abbandona l'azienda e all'agenzia spetta un compenso per l'opera di intermediazione svolta fra il lavoratore e l'azienda. L'imprenditore che utilizza lavoratori interinali ha il vantaggio di non appesantire con nuove assunzioni la gestione dell'azienda, ottenendo l'apporto di manodopera dotata di opportuna specializzazione. Un ulteriore vantaggio è offerto dalla possibilità di poter agevolmente sostituire lavoratori che si devono assentare (malattie, maternità, aspettative ecc.) senza necessariamente assumere nuovo personale.

Aspetto contabile e fiscale del contratto di leasing

Le operazioni di leasing possono essere contabilizzate secondo due distinte modalità:

- il metodo finanziario (suggerito in campo internazionale);
- il metodo dei canoni (utilizzato in Italia).

Con il **metodo dei canoni**:

- i beni presi in locazione finanziaria non sono iscritti tra le immobilizzazioni ed ammortizzati annualmente, ma sono annotati nei conti d'ordine del sistema degli impegni per l'importo dei canoni non ancora scaduti;
- nel sistema principale di Co.Ge. si rilevano semplicemente i canoni via via fatturati dalla società finanziaria e, a fine esercizio amministrativo, gli eventuali risconti attivi per le quote da rinviare al futuro.

Qualora i canoni siano d'importo diseguale o qualora siano previsti un maxicanone iniziale e una successiva serie di rate costanti, il principio della competenza economica impone la rideterminazione dei canoni periodici attraverso un'equa ripartizione temporale dei corrispettivi pattuiti. Ciò si effettua calcolando il canone medio o normalizzato, di competenza economica dell'anno amministrativo di riferimento. L'eccedenza dei canoni contabilmente rilevati rispetto a quelli d'effettiva competenza economica dà luogo alla rilevazione d'un costo sospeso.

Dal **punto di vista fiscale**, durante tutto il periodo di durata del contratto di leasing, il conduttore potrà godere della deducibilità dei canoni per la maggior parte delle categorie di beni strumentali, sia per quanto concerne la quota capitale sia per quanto riguarda la quota interessi, subordinatamente all'esistenza di alcune condizioni.

Contratto di factoring

Il **factoring** è un'operazione mediante la quale l'impresa cedente trasferisce i crediti commerciali a una società di factor, che assume l'impegno della loro riscossione e, talvolta, ne garantisce anche il buon fine.

Il factoring è una tecnica di finanziamento elastica, in grado di adattarsi alle esigenze specifiche più varie, intervenendo nei problemi delle piccole aziende ad alta tecnologia, come in quelli delle aziende in forte e rapida espansione.

La **società di factoring** consente quanto segue:

- finanzia fino all'80% delle valore delle fatture emesse;
- non chiede alle aziende cedenti il credito il rilascio di cambiali o di altre garanzie;
- si occupa dell'incasso dei crediti e dei solleciti alla scadenza dei termini contrattuali, evitando all'imprenditore sprechi e dispersioni;
- si occupa dell'incasso dei crediti all'estero, agevolando gli innumerevoli passaggi del meccanismo bancario internazionale;
- offre informazioni gratuite agli imprenditori;
- può garantire la solvibilità dei clienti, accollandosi ogni rischio e dando la possibilità di accettare clienti nuovi in assoluta tranquillità;
- offre, in sostanza, un servizio che è di tipo amministrativo (raccolta di informazioni, disbrigo di pratiche ecc.), di tipo finanziario (anticipi, finanziamenti, coperture, incassi), di tipo assicurativo (copertura quasi globale d'ogni rischio).

Sotto il profilo concettuale il contratto di factoring può quindi essere suddiviso in tre momenti distinti ed autonomi:

- una gestione del credito da parte del factor che si concretizza in incassi, solleciti, eventuali azioni legali nell'interesse del cliente;
- una liquidazione anticipata dei crediti commerciali da parte del factor a favore del cliente;
- un'assicurazione sul credito detta "garanzia".

Per le **imprese cedenti** vi è innanzitutto un **vantaggio** di liquidità grazie all'incasso immediato delle fatture. Allo stesso tempo, con la cessione *pro soluto* dei crediti, esse evitano il rischio d'inesigibilità.

In secondo luogo, esse alleggeriscono notevolmente la propria contabilità poiché il factor è in grado di calcolare in nome e per conto del cliente commissioni, sconti, Iva.

Altri vantaggi, infine, sono rappresentati dalla semplificazione della gestione commerciale, dall'alleggerimento dei servizi contabili, dalla possibilità di ottenere informazioni commerciali utilizzando la vasta organizzazione del factor, dal miglioramento della situazione finanziaria.

Gli **oneri** che incidono, generalmente, sul servizio di factoring sono:

- gli interessi da corrispondere per l'anticipazione avuta (i factor praticano, in linea di massima, il tasso bancario attivo);
- una commissione che si aggira sul 2-3% del valore dei crediti sui quali interviene il factoring, quale corrispettivo per i servizi che l'impresa cedente trasferisce al factor con conseguente risparmio gestionale.

Riepilogando, sostanzialmente il factoring è un contratto di acquisto a titolo oneroso di crediti non ancora esigibili di un'impresa, assumendo obblighi di gestione, riscossione e contabilizzazione.

La sua **funzione** è, nella pratica commerciale, assai complessa. È prevalente la finalità di finanziamento o di anticipazione: l'impresa cedente riceve l'importo dei crediti ceduti, dedotto un corrispettivo costituente il compenso del factor, prima della scadenza.

È configurabile, altresì, una funzione di assicurazione, quando il factor acquisti il credito con assunzione del rischio d'insolvenza del debitore; di regola, il factor svolge servizi di contabilizzazione, amministrazione e gestione contenziosa dei crediti.

Per esempio, si pensi al caso di un imprenditore X che, vantando un credito di 100.000 euro nei confronti di cinque società, domanda a un factor l'incarico di riscuoterli. Il factor verserà a X, in ipotesi, 95.000 euro, trattenendo la differenza a titolo di remunerazione, salvo poi rivalersi nei confronti dei creditori di X.

Come anticipato, la cessione dei crediti può contenere una clausola *pro soluto*, vale a dire con il rischio dell'insolvenza del debitore ceduto a carico del factor, ovvero *pro solvendo*, che prevede il diritto di rivalsa da parte del factor, e quindi una garanzia da parte del cedente circa la solvenza del debitore ceduto.

La legge ha dettagliatamente disciplinato questo contratto. La **normativa sul factoring** trova, infatti, applicazione in presenza di alcuni presupposti:

- il cedente deve essere un imprenditore;
- il cessionario deve essere una banca o un intermediario finanziario, il cui oggetto sociale prevede l'esercizio dell'attività di acquisto dei crediti d'impresa;
- i crediti ceduti devono attenersi a contratti stipulati dal cedente nell'esercizio dell'impresa.

In difetto anche solo di uno dei suddetti requisiti è applicata la disciplina del Codice civile sulla cessione dei crediti (art. 1260 e ss. c.c.).

Esercitazione sul contratto di leasing

Compilare un prospetto che faccia riferimento a un contratto di leasing relativo a un impianto industriale, stipulato in data 01/09/2009 alle seguenti condizioni contrattuali:

- versamento della somma di 19.400,00 euro alla stipulazione del contratto;
- a decorrere dal mese successivo, pagamento di N° 35 canoni periodici mensili dell'importo di 1.400,00 euro ciascuno;
- prezzo di riscatto 5.840,00 euro.

Soluzione dell'esercitazione sul contratto di leasing

È necessario innanzitutto determinare il canone medio mensile di competenza economica.

Sappiamo che il contratto dura globalmente tre anni, dall'01/09/2009 all'01/09/2012, e come tale sono 36 le mensilità.

L'impegno finanziario complessivo corrisponde all'importo di 68.400,00 euro (19.400,00 di maxicanone + 1.400,00 * 35 di canoni periodici mensili) da rapportare a 36 mesi e quindi coincidenti con un importo mensile di competenza economica pari a 1.900,00 euro.

Canoni contabilizzati		Canoni di competenza			Risconti attivi	Impegni
Anno 2009						
01/09	19.400,00	01/09	1.900,00			
01/10	1.400,00	01/10	1.900,00			
01/11	1.400,00	01/11	1.900,00			
01/12	1.400,00	01/12	1.900,00			
Totale	23.600,00		7.600,00	31/12	16.000,00	44.800,00
Anno 2010						
Risconto iniz.	16.000,00	1.900 * 12	22.800,00			
1.400 * 12	16.800,00					
Totale	32.800,00		22.800,00	31/12	10.000,00	28.000,00
Anno 2011						
Risconto iniz.	10.000,00	1.900 * 12	22.800,00			
1.400 * 12	16.800,00					
Totale	26.800,00		22.800,00	31/12	4.000,00	11.200,00
Anno 2012						
Risconto iniz.	4.000,00	1.900 * 8	15.200,00			
1.400 * 8	11.200,00					
Totale	15.200,00		15.200,00	31/12	=====	=====

Esercitazione sul contratto di factoring

A) Factoring con diritto di rivalsa

Ipotizziamo di stipulare un contratto di factoring, con cessione *pro solvendo*, di crediti per 200.000,00 euro; accredito del 90% del valore dei crediti ceduti e addebito delle commissioni per 4.000 euro e degli interessi per 16.000 euro.

B) Factoring senza diritto di rivalsa

Si supponga di stipulare un contratto di factoring, con cessione pro soluto, che si concretizza nell'accredito del 90% del valore dei crediti ceduti e nell'addebito delle commissioni e degli interessi e successivo accredito del 10% alla scadenza.

C) Factoring senza anticipo del credito

Ipotizziamo la stipulazione del contratto di factoring, senza accredito anticipato dell'importo e addebito delle relative commissioni.

Soluzione dell'esercitazione sul contratto di factoring

Libro giornale in Partita doppia

Data registrazione	N conto	Denominazione conto	Descrizione operazione	Dare	Avere
<i>Punto A</i>	Crediti v/factor	Cessione di crediti a società di factoring	200.000,00	
.....	-----	Crediti v/clienti	Scarico crediti dal portafoglio clienti		200.000,00
.....	Banca x c/c	Incasso 90% crediti factorizzati	160.000,00	
.....	Interessi passivi su factoring	Rilevazione interessi v/factor	16.000,00	
.....	Commiss. Passive v/factor	Addebito commissioni	4.000,00	
.....	Crediti v/factor	Anticipo crediti factorizzati		180.000,00
.....	Banca x c/c	Accredito residuo 10% alla scadenza	20.000,00	
.....	Crediti v/factor	Incasso crediti alla scadenza da parte del factor		20.000,00
<i>Punto B</i>	Banca x c/c	Incasso 90% crediti factorizzati	160.000,00	
.....	Crediti v/factor	Residuo credito v/factor	20.000,00	
.....	Interessi passivi su factoring	Rilevazione interessi v/factor	16.000,00	
.....	Commiss. Passive v/factor	Addebito commissioni	4.000,00	
.....	Crediti v/clienti	Scarico crediti dal portafoglio clienti		200.000,00
.....	Banca x c/c	Accredito quota residua	20.000,00	
.....	Crediti v/factor	Storno residuo credito		20.000,00
<i>Punto C</i>	Commiss.passive v/factor	Addebito su c/c di commissioni per cessione di crediti a factor	2.000,00	
.....	Banca x c/c	Idem come sopra		2.000,00
.....	Crediti v/factor	Cessione crediti	200.000,00	
.....	Crediti v/clienti	Idem come sopra		200.000,00
.....	Banca x c/c	Incasso crediti alla scadenza	200.000,00	
.....	Crediti v/factor	Storno crediti scaduti		200.000,00

È bene notare le differenze contabili esistenti fra le cessioni *pro solvendo* e *pro soluto*.

Punto A Al momento della cessione del credito al factor, si storna subito il credito v/clienti e si rilevano il credito v/factor, l'eventuale incasso anticipato, le commissioni passive e gli interessi relativi al finanziamento ottenuto.

Punto B Il 10% trattenuto dalla società di factoring è una garanzia a fronte del rischio per resi e contestazioni, non per insolvenze. Alla scadenza, infatti, avviene l'accredito della quota residua originariamente non accreditata; tale accredito è effettuato anche in caso d'insolvenza del debitore in quanto il rischio è a totale carico della società di factoring.