

# Il budget e i contratti atipici



L'attività produttiva può essere destinata alla produzione di beni economici fisici o di servizi. Può, inoltre, essere specializzata nello scambio e nel commercio delle merci. A seconda della tipologia del prodotto le attività di produzione sono suddivise in settori produttivi (primario, secondario, terziario).

L'attività economica può essere suddivisa in settori produttivi. Ogni settore produttivo comprende le imprese con caratteri comuni o simili.

I principali settori produttivi (o macro-settori produttivi) di un sistema economico sono i seguenti:

- *Settore primario*: nel settore primario è preponderante la presenza di imprese produttive dedite all'agricoltura;
- *Settore secondario*: nel settore secondario sono comprese le imprese industriali;
- *Settore terziario*: al settore terziario appartengono le imprese specializzate nell'offerta di trasporti, comunicazioni, turismo. Servizi assicurativi e bancari;
- *Settore quaternario*: il settore quaternario (o settore terziario avanzato) è una costola del settore terziario ed è composto dalle imprese del settore delle nuove tecnologie dell'informazione.

## 19. IL BUDGET

Il budget è il principale strumento di controllo del sistema aziendale, inteso come pianificazione, programmazione e controllo dell'attività, ovvero come il processo formale attraverso il quale sono definiti gli obiettivi aziendali, l'impiego e l'allocazione delle risorse. È volto a stimare le entrate e le spese dell'intero esercizio dell'impresa in un breve periodo.

Il processo di budget si articola secondo le seguenti fasi:

- Formulazione di obiettivi e programmi di breve periodo;
- Verifica sistematica degli obiettivi raggiunti attraverso l'analisi degli scostamenti;
- Intervento con provvedimenti correttivi quando la fase precedente segnali delle disfunzioni gestionali o dei programmi non più validi, al fine di eliminare in futuro gli scostamenti indesiderati.

## 20. I CONTRATTI ATIPICI (Leasing, Franchising e Factoring)

Nel Codice Civile sono presenti solo alcune tipologie di contratti, per così dire tradizionali, (compravendita, locazione, assicurazione, lavoro, società, ecc.) dal momento che non è possibile prevedere tutte le forme contrattuali che nascono dalle esigenze degli individui, il legislatore ha dato la possibilità ai soggetti di stipulare altre tipologie di contratti non menzionati dal Codice Civile, ma pur sempre meritevoli di tutela giuridica, questi sono i contratti atipici che sono espressione dell'autonomia contrattuale positiva.

I contratti atipici devono rispondere agli stessi criteri dei contratti tipici.

Fra i contratti atipici che negli ultimi anni rivestono una particolare importanza, ricordiamo il leasing, il franchising e il factoring. Questi contratti, di derivazione anglosassone, sono largamente utilizzati perché rispondono alle nuove esigenze di produzione e di mercato.

## 20A. IL LEASING

Con il termine leasing (dall'inglese *to lease* che significa "dare in prestito") si indica la locazione finanziaria che trae le sue origini dal sistema del Common Law.

Con il contratto di *leasing*, un soggetto (locatore o concedente) concede ad un altro (utilizzatore) il diritto di utilizzare un determinato bene a fronte del pagamento di un canone periodico.

Alla scadenza del contratto è prevista per l'utilizzatore la facoltà di acquistare il bene stesso, previo l'esercizio dell'opzione di acquisto, (a differenza invece di quanto è previsto nel Common Law, comunemente chiamato riscatto: termine proprio di altra forma contrattuale tipica) con il pagamento di un prezzo (nel linguaggio comune *prezzo di riscatto*).

Il primo canone corrisposto dall'utilizzatore è sempre più frequentemente di entità maggiore rispetto ai successivi e per questo viene chiamato *maxicanone iniziale*: il suo scopo è quello di ridurre i rischi di perdita del concedente in caso di insolvenza dell'utilizzatore: infatti, nel caso in cui in un determinato momento l'utilizzatore dovesse smettere di pagare i canoni, il locatore si riapproprierebbe del bene il cui valore di mercato sommato al maxicanone e ai canoni già corrisposti si presume superiore ai costi sostenuti dal locatore.

Per l'utilizzatore il contratto di leasing rientra nell'amministrazione straordinaria ed è una forma di locazione che può manifestarsi in tre modalità: *leasing finanziario*, *leasing operativo* e *lease-back*.

Per il locatore è della massima importanza valutare il rischio bene dell'operazione, considerando la congruità <sup>[20]</sup> di prezzo del bene, le sue caratteristiche di utilizzo e di profitto produttivo, la sua recuperabilità, la sua *ricollocabilità* sul mercato, il suo valore in caso di rientro anticipato dovuto ad insolvenza dell'utilizzatore e la sua rispondenza alle normative antinfortunistiche.

La valutazione del rischio è un'operazione complessa e specializzata, in quanto si articola sulla base di moltissimi parametri, che fornisce indicazioni indispensabili per una valutazione realistica del rischio complessivo dell'operazione, anche a tutela dello stesso utilizzatore.

La valutazione di un'azienda nella scelta del leasing deve tenere conto di due ulteriori aspetti:

- Il costo del bene è soggetto ad IVA (anche nel caso di immobili);
- Il bene rimane di proprietà della società di leasing fino al riscatto quindi non compare in bilancio tra le immobilizzazioni con eccezione delle società che compilano il bilancio IAS secondo i cui criteri il bene va inserito fra le immobilizzazioni e il debito residuo nel passivo.

### Leasing finanziario

Il leasing finanziario, più frequente, è contraddistinto dall'esistenza di un rapporto trilaterale in quanto vi intervengono tre soggetti:

- Il *locatore*, che svolge l'attività di intermediario finanziario ossia è colui che acquista il bene dal fornitore e lo dà in leasing all'utilizzatore;
- L'*utilizzatore* o *locatario* (volgarmente definito *conduttore*: termine proprio di altra forma contrattuale tipica), che utilizza il bene;
- Il *fornitore*, cioè colui che fornisce al locatore il bene strumentale (o l'immobile) che sarà utilizzato dall'utilizzatore.

---

[20] Concordanza, coerenza".

Il bene è scelto direttamente dall'utilizzatore presso il fornitore, con il quale determina le modalità della vendita al locatore; al termine del contratto, l'utilizzatore potrà acquisire la piena proprietà del bene esercitando l'opzione d'acquisto.

L'utilizzatore assume tutti i rischi e le responsabilità per l'uso del bene (ma ci sono delle limitazioni, specie in campo antinfortunistico).

La Rata di un contratto di leasing finanziario dipende dal Capitale da finanziare, cioè il costo di acquisto al netto della maxirata iniziale, dal riscatto, dal tasso del periodo, ad esempio tasso annuo.

### Leasing operativo

Il leasing operativo (o *renting*), se viene offerto dallo stesso costruttore del bene e consiste, pertanto, in un rapporto bilaterale, coincide col noleggio.

Differentemente, il rapporto può essere trilaterale quando la proprietà si trasferisce dal fornitore alla società finanziaria nel momento della stipula ed il fornitore del bene si impegna ad riacquistare il bene al termine della locazione tramite la sottoscrizione di un patto di riacquisto. Per questa forma di leasing operativo solitamente non si hanno né trasferimenti dei rischi a carico del conduttore né previsione dell'opzione di riscatto.

La durata del contratto è generalmente più breve della vita economica del bene e inoltre all'utilizzatore è concessa la possibilità di recedere in ogni momento dal contratto, dandone preavviso all'altra parte, attraverso l'estinzione anticipata del contratto, che spesso richiede il pagamento in un'unica soluzione, dei restanti canoni di noleggio. Solitamente nel canone sono ricompresi servizi aggiuntivi come la manutenzione, le coperture assicurative e l'assistenza.

### Il lease-back

Il lease-back è una particolare forma di finanziamento di un'azienda che consiste in un contratto di vendita di un bene stipulato tra il soggetto che lo possiede e l'istituzione finanziaria che contestualmente lo assegna in locazione finanziaria (o leasing finanziario) al cedente; il cedente pertanto si trasforma da proprietario del bene ad utilizzatore. Come in tutti i contratti di leasing, anche nel contratto di lease-back l'utilizzatore ha la possibilità di riscattare il bene al termine del contratto di locazione (diritto d'opzione d'acquisto).

Possono essere oggetto di cessione sia beni materiali che immateriali, anche se per questi ultimi esistono vincoli legislativi circa la durata minima del leasing. Pur essendo una forma contrattuale atipica, la Corte di Cassazione ne ha riconosciuto la validità ed una sua piena autonomia causale rispetto ad altre fattispecie contrattuali con le quali presenta dei punti di contatto. Il lease-back consente all'alienante di liberare capitali altrimenti immobilizzati in mezzi aziendali ottenendo liquidità pur conservandone l'utilizzo contro la corresponsione all'istituto erogante il leasing dei canoni mensili.

Tipici esempi di contratti di lease-back possono essere:

- La cessione dei immobili o di impianti produttivi;
- La cessione di una flotta aziendale di automezzi che si intende continuare ad utilizzare tramite un contratto di leasing;
- La cessione della proprietà di un marchio pur continuando ad averne i diritti di utilizzo.

## 20B. IL FRANCHISING

Il franchising è una formula di collaborazione tra imprenditori per la distribuzione di servizi e/o beni, indicata per chi vuole avviare una nuova impresa, ma



non vuole partire da zero e preferisce affiliare la propria impresa ad un marchio già affermato. Il franchising è infatti un accordo di collaborazione che vede da una parte un'azienda con una formula commerciale consolidata (*affiliante* o *franchisor*) e dall'altra una società o una persona fisica (*affiliato* o *franchisee*) che aderisce a questa formula.

L'azienda madre, che può essere un produttore o un distributore di prodotti o servizi di una determinata marca o insegna, concede all'affiliato, in genere rivenditore indipendente, il diritto di commercializzare i propri prodotti e/o servizi utilizzando l'insegna dell'affiliante oltre ad assistenza tecnica e consulenza sui metodi di lavoro.

In cambio l'affiliato si impegna a rispettare standard e modelli di gestione e produzione stabiliti dall'affiliante. In genere, tutto questo viene offerto dall'affiliante all'affiliato tramite il pagamento di una percentuale sul fatturato insieme al rispetto delle norme contrattuali che regolano il rapporto.

### Elementi costitutivi del franchising

- Il *know-how* come patrimonio segreto, sostanziale ed individuato di conoscenze pratiche non brevettate dell'affiliante;
- Il diritto d'ingresso, *entrance free*, quale cifra fissa, che l'affiliato versa al momento della stipula del contratto di franchising;
- Le *royalties*, come una percentuale commisurata al giro d'affari o in quota fissa periodicamente dovuta all'affiliante.

### Vantaggi

Il franchising consente all'azienda madre l'indiscutibile vantaggio di avere una crescita più veloce rispetto ad uno sviluppo tradizionale. Infatti parte degli investimenti, l'eventuale scelta delle *location*, la gestione del personale e soprattutto parte del rischio di impresa si ripartiscono fra le due strutture (azienda madre e azienda figlia).

### Perché aprire un franchising?

Prima di creare un'attività di successo è importante capire come far sì che l'azienda decolli e si mantenga sempre un gradino più in alto rispetto alla concorrenza. I fattori da valutare sono tanti e spesso non si hanno i mezzi per analizzarli e comprenderli, ed è per questo che molti si affidano al franchising. Sicuramente aprendo un'attività in franchising si avrà la possibilità di sfruttare un nome e un marchio conosciuto che la gente riterrà anche affidabile, risparmiando molti soldi per la pubblicità.

In secondo luogo, soprattutto se non si ha mai avuto un'attività prima, ci saranno a disposizione dei professionisti che indicheranno come disporre il mobilio o come decorare le vetrine per attirare il maggior numero di clienti. Infine, non si avranno problemi con il contattare i fornitori in quanto sarà lo stesso franchi-