

SERVIZIO ECONOMICO/FINANZIARIO

07 Settembre 2020

Alle aziende associate

IL CONTRATTO DI “SALE AND LEASE BACK” STRUMENTO ALTERNATIVO DI FINANZIAMENTO

Gentili Associati,

Il contratto di “sale and lease back” può essere definito come un contratto complesso, avente causa finanziaria, che si concretizza in una operazione di vendita (sale) concomitante ad una operazione di leasing finanziario (lease back) finalizzata al riacquisto del bene ceduto: questa seconda parte del contratto, indissolubile rispetto alla prima, deve avere una natura strettamente finanziaria.

Locazione finanziaria ed operativa: differenze

Una prima fattispecie contrattuale è rappresentata dalla locazione finanziaria caratterizzata, per l'appunto, dalla sottostante “causa finanziaria”. Essa rappresenta, in tutto e per tutto, una forma di finanziamento finalizzato all'acquisto del bene oggetto della locazione stessa, con la particolarità che durante la durata della locazione la proprietà del bene rimane in capo al concedente sino a che l'utilizzatore, come quasi sempre accade, non decida di esercitare l'opzione di acquisto al termine del periodo locativo, o anticipatamente rispetto a tale epoca. È evidente come il leasing si ponga come alternativa all'ottenimento di un finanziamento bancario tradizionale, chirografario o ipotecario, da destinare all'acquisto, immediato, della proprietà del bene.

Nel contratto di locazione operativa la causa è rappresentata dalla messa a disposizione (utilizzo) di un bene strumentale da parte del concedente che continua ad assumerne il rischio di perimento, tant'è che durante la durata della locazione operativa (spesso denominata noleggio) l'utilizzatore può richiederne la sostituzione e pretendere che sia mantenuta la massima efficienza operativa di quanto locato con oneri posti a carico del concedente.

Individuata la diversa natura dei due rapporti contrattuali e, soprattutto, la diversa causa contrattuale, possiamo delineare il contratto di sale and lease back come un rapporto “a due soggetti” dove il primo (impresa) cede un proprio bene strumentale (per lo più immobili strumentali) con il fine di mantenerne l'utilizzo riottenendolo istantaneamente in locazione finanziaria. L'impresa, così facendo, rende “liquida” una voce immobilizzata del proprio patrimonio senza privarsi della possibilità di continuare ad utilizzare il bene, “riacquistandolo” con un comodo pagamento rateale ed una opzione di acquisto finale.

Il bene non abbandona mai la sfera operativa dell'impresa, pur passando di proprietà da questa alla società di leasing che si fa carico di supportare l'operazione: l'impresa muta la propria natura da “proprietaria” ad “utilizzatrice” del bene stesso.

Per dovere di cronaca è giusto sottolineare come, attualmente, non sia proprio agevole ed immediato trovare un partner finanziario con il quale porre in essere una operazione di sale and lease back, posto che sembrerebbe non essere una operazione finanziaria particolarmente gradita dal sistema creditizio.

Trattamento contabile e tributario delle plusvalenze/minusvalenze

È abbastanza normale che in occasione della cessione del bene dall'impresa alla società di leasing emergano plusvalenze o minusvalenze. L'art. 2425-bis c.4 del CC, nonché l'appendice A dell'OIC 12, ci indicano il corretto trattamento contabile da riservare alle plusvalenze emergenti dall'operazione di cessione del bene strumentale. Esse vanno ripartite in funzione della durata del contratto di locazione.

È di tutta evidenza che la tecnica contabile da utilizzare sarà quella dei risconti passivi, attraverso il rinvio al futuro della quota parte di componente positivo non di competenza dell'esercizio riusciamo a rispettare il dettato civilistico e quello dei principi contabili.

Questa metodologia di ripartizione pluriennale del componente positivo vale solo per i contratti di leasing aventi natura finanziaria: tutte le volte in cui venisse realizzata una plusvalenza a fronte di una cessione collegata ad una locazione operativa, essa andrebbe imputata interamente a conto economico nell'esercizio di realizzo, analogamente a quanto deve essere fatto in occasione di una normale operazione di cessione.

Qualora l'operazione di sale and lease back dovesse originare una minusvalenza essa graverebbe sempre e comunque nel conto economico dell'anno di realizzo: in questo caso il trattamento contabile (e fiscale) del componente negativo di reddito sarebbe identico a quello che si avrebbe in ipotesi di locazione operativa (OIC 12 Appendice A).

Sul versante del trattamento tributario, illuminante è la recentissima Ordinanza della Corte di Cassazione nr. 15024/2020: posto che il contratto di sale and lease back ha una causa diversa rispetto alla compravendita, l'importo incassato dal cedente non può essere assimilato a corrispettivo quindi non risulta applicabile l'art. 86 del TUIR. I Giudici della Suprema Corte hanno quindi valutato che il trattamento contabile riservato al componente positivo di reddito debba guidare anche quello tributario, con la conseguenza che la plusvalenza rileverà quale componente positivo di reddito imponibile nella medesima misura con la quale partecipa alla formazione del reddito d'esercizio, quindi per la sola quota di competenza di ogni esercizio rispetto alla durata del contratto di leasing. In tal senso si è espressa anche l'Agenzia delle Entrate con la RM 77/E/2017.

Il Nostro Servizio Economico/Fiscale (Dott. Claudio Zamparelli tel. 342 6379838 c.zamparelli@confapiemilia.it e il Dott. Domenico Paradiso 349 6015699 d.paradiso@confapiemilia.it) è a disposizione per ogni ulteriore chiarimento.

Cordiali Saluti

Dott. Stefano Bianchi
Direttore
Confapi Emilia

