



**Fondazione Centro Studi**  
**U.N.G.D.C**

Roma, 23 gennaio 2007

## **Il trattamento fiscale del "*Sale and Lease Back*"**

**CIRCOLARE N. 2**



**CIRCOLARE N. 2**

Roma, 23 gennaio 2007

## **SOMMARIO**

1. Premessa.....	3
2. Il trattamento fiscale del “sale and lease back”: il differimento della plusvalenza vale anche dal punto di vista fiscale (a cura di Mattia Varesano).....	4
3. Le norme fiscali sul reddito d’impresa tra “forma” e “sostanza” delle scelte aziendali (a cura di Dario Stevanato e Renato Bogoni) .....	9



## **Il “Sale and Lease Back” come banco di prova dei rapporti tra ordinamento fiscale e regole contabili**

### **1. Premessa**

La presente circolare affronta la questione del “*sale and lease back*” ed, in particolare, è volta a definire quale sia il corretto trattamento fiscale applicabile alla plusvalenza originata da tale operazione alla luce dei recenti cambiamenti apportati alla disciplina civilistica dall’art. 16, comma 1, d.lgs. 28 dicembre 2004, n. 310.

Anteriormente alla suddetta modifica, infatti, una prassi diffusa, seppur non avallata dai principi contabili, indicava di iscrivere nel conto economico, all’atto della cessione, la plusvalenza per l’intero ammontare, mentre fiscalmente la medesima avrebbe potuto concorrere a formare il reddito di quell’esercizio per uguale importo oppure in quote costanti nell’esercizio stesso e nei successivi, ma non oltre il quarto, in caso di possesso del bene ceduto per un periodo non inferiore a tre anni. I canoni derivanti dal contratto di leasing venivano quindi trattati in modo ordinario, ovvero secondo quanto previsto per un qualsiasi contratto di leasing stipulato per l’acquisizione di un cespite.

Tale prassi deve, tuttavia, essere attentamente riconsiderata a seguito del citato intervento normativo secondo cui la plusvalenza da cessione del bene nell’operazione di “*sale and lease back*” va ripartita contabilmente in funzione della durata del contratto di locazione (e, pertanto, “annullata” mediante la compensazione con i canoni pagati) in virtù della natura prevalentemente finanziaria dell’operazione stessa. Se, pertanto, la questione civilistica è oggi ben definita, alcune incertezze permangono sul trattamento fiscale dell’operazione. La presente circolare intende prendere posizione sul tema, valorizzando anche ai fini fiscali la modifica civilistica ricordata, secondo una lettura evolutiva dei rapporti tra principi di redazione del bilancio e determinazione della capacità economica nel reddito d’impresa.



## **2. Il trattamento fiscale del “sale and lease back”: il differimento della plusvalenza vale anche dal punto di vista fiscale (a cura di Mattia Varesano)**

L'articolo 16 del D.Lgs. 310/2004 ha introdotto nel codice civile, all'art. 2425-bis, la seguente disposizione: “le plusvalenze derivanti da compravendita con locazione finanziaria al venditore sono ripartite in funzione della durata del contratto di locazione”.

Tale novità normativa ha sostanzialmente recepito quanto già era stato affermato, sul piano interpretativo, dal Principio Contabile n. 11 CNDC e CNR (e recentemente ribadito dall' OIC 1), nel quale si leggeva che “l'operazione di vendita (sale) e la concomitante operazione di leasing finanziario (lease back) costituisce, da un punto di vista sostanziale, un'operazione di finanziamento; in tal caso è necessario rilevare contabilmente la vendita in quanto il relativo contratto non può essere ignorato, ma la norma civilistica non impedisce il differimento della plusvalenza che va accreditata a conto economico gradualmente, sulla durata del contratto di leasing (o sulla vita del cespite secondo le varie fattispecie) come è invece richiesto dalla metodologia del leasing finanziario”.

Il differimento della plusvalenza, secondo quanto stabilito dal principio contabile ora recepito dal legislatore, deve avvenire mediante la tecnica dei risconti passivi, e la giustificazione di tale differimento trova le basi nell'applicazione del postulato generale di bilancio della prevalenza della sostanza sulla forma, ed ha quale scopo quello di rispettare il principio di competenza economica, con particolare riguardo alla correlazione tra i costi (nel caso specifico i canoni della locazione finanziaria) e i ricavi (derivanti dal correlato contratto di vendita)<sup>1</sup>.

Detto che il trattamento contabile disciplinato dal comma 4 dell'art. 2425-bis del codice civile non rappresenta di per sé una novità in materia di redazione del bilancio, la novella legislativa ha tuttavia acuito la discrepanza tra il trattamento civilistico e quello fiscale del contratto di “sale and lease back”. Ci si è chiesti, in sostanza, se le plusvalenze derivanti dalla cessione del cespite (con particolare interesse per gli immobili, dove la durata minima del contratto di leasing fiscalmente deducibile è stata recentemente allungata a 15 anni)

---

<sup>1</sup> Per una disamina accurata dei postulati generali di bilancio si rimanda al P.C. 11 CNDC e CNR e al Framework dello IASC. A tal riguardo si veda Vasapolli Guido e Vasapolli Andrea “Operazioni di “sale and lease back” riviste dall'OIC” in Corr. Trib. 28/2005 pag. 2225 e ss.



potessero essere ripartite anche fiscalmente lungo la durata del contratto di leasing finanziario, coerentemente con la rappresentazione civilistica.

I rappresentanti della Direzione Regionale delle Entrate del Piemonte, in occasione della diretta Map del 6 aprile 2006, hanno precisato che “nel caso di specie le plusvalenze debbano seguire le regole di cui all’articolo 86 del Tuir”<sup>2</sup>. In base a tale visione “atomistica”, il trattamento fiscale del contratto di lease back dovrebbe attuarsi avendo riguardo ai singoli negozi costituenti la fattispecie (la vendita da una parte e la retrolocazione dall’altra), da considerarsi quali rapporti autonomi e indipendenti l’uno dall’altro, senza perciò dare rilievo all’unitarietà del contratto o comunque alla interdipendenza funzionale delle sue componenti.

Tale presupposto è tuttavia criticabile. Il contratto di lease back, infatti, viene definito dalla dottrina prevalente come un contratto complesso composto di due rapporti distinti ma collegati dal punto di vista economico-funzionale, facenti capo allo stesso soggetto (l’utilizzatore): la compravendita e il contestuale leasing finanziario<sup>3</sup>. Il collegamento tra i due rapporti è inscindibile all’interno del contratto di lease back: l’invalidità di uno dei due rapporti comporterebbe l’invalidità derivata dell’altro, come affermato dalla Corte di Cassazione<sup>4</sup>, per la quale “la vendita .... costituisce necessario presupposto per la concessione del bene in leasing” e, aggiungiamo noi, la concessione del bene in leasing è presupposto necessario al perfezionamento della vendita.

Premesso ciò, l’interprete, nell’identificare il fatto giuridico alla base dell’imposizione, non può ignorare l’unitarietà sostanziale del contratto o quantomeno il collegamento necessario tra i due rapporti che lo costituiscono. Il contratto di lease back rileva fiscalmente, perciò, quale un’unica fattispecie impositiva e non, come inteso dalla Amministrazione Finanziaria, in due distinte fattispecie, dapprima dando rilevanza fiscale alla compravendita (con la tassazione dell’eventuale plusvalenza ai sensi dell’art. 86 Tuir) e poi consentendo la deduzione dei canoni di leasing.

---

<sup>2</sup> A riguardo si veda anche C.M. 218/E del 2000.

<sup>3</sup> AA.vv. “Contratti di impresa”, Memento Pratico Ipsosa Francis Lefebvre, 2001.

<sup>4</sup> Si vedano Corte di cassazione sentenza n. 10805 del 1995, n. 11276 del 1995, n. 6663 del 1997, n. 4612 del 1998.



Il “sale and lease back” deve essere inquadrato, quindi, in un contratto continuativo (per effetto delle caratteristiche proprie della retrolocazione), il cui fine economico sostanziale è quello di un finanziamento a favore dell’utilizzatore. Si rende perciò applicabile l’art. 109, comma 2, lettera b del Tuir, secondo il quale i componenti di reddito dipendenti da contratti da cui derivano corrispettivi periodici devono essere rilevati alla loro data di maturazione<sup>5</sup>.

Il corrispettivo del contratto di lease back è costituito, per effetto della particolare struttura dello stesso, da due componenti opposte: da una parte il flusso periodico dei canoni di locazione, che incorporano la restituzione del prezzo di cessione (quota capitale) e gli interessi maturati sul finanziamento concesso, e dall’altra il corrispettivo della cessione, che quantifica il capitale finanziato.

Si può immediatamente notare come il reale prezzo del contratto di lease back sia costituito dal solo interesse finanziario, posto che il prezzo di cessione e la somma delle quote capitali dei canoni di leasing si neutralizzano tra loro. Chiarito ciò, è evidente come la maturazione nel tempo (a cui fa riferimento il citato art. 109 Tuir) del corrispettivo del contratto di lease back sia equivalente alla maturazione dell’onere finanziario, e, quindi, ha luogo in modo graduale lungo l’intera durata del finanziamento, rappresentata, nel caso di specie, dalla durata del leasing finanziario.

L’incasso del corrispettivo di cessione (alla stipula del contratto) e la successiva e periodica retrocessione dei canoni non rappresentano, perciò, la maturazione in senso economico del corrispettivo del contratto di lease back, ma solo la manifestazione finanziaria dello stesso, che, come è noto, non ha rilevanza nella determinazione del reddito di impresa. Le conseguenze reddituali del contratto di lease back avranno perciò rilevanza secondo il concetto di maturazione economica (cosa che si ottiene allineandosi al trattamento contabile civilistico, il quale ha per fine dichiarato quello di fornire una rappresentazione più coerente con il postulato della competenza economica) e non appiattendosi sulla manifestazione finanziaria dello stesso, come invece avviene avallando la posizione interpretativa dei rappresentanti della Dre del Piemonte.

---

<sup>5</sup> Concordemente Gianluca Cristofori e Franco Vernassa “Sui crediti in valuta vale il dato storico”, in *Il Sole 24 ore* del 11 aprile 2006, e Giorgio Gavelli “La plusvalenza da “sale and lease back” tra competenza e rateizzazione”, in *Corr. Trib.* 25/2006 pag. 1942 e ss.



Si deve inoltre sottolineare che il concetto di competenza, esplicitamente previsto dagli articoli 83 e 109 del Tuir, è un concetto che il legislatore tributario trae dal diritto civile, ed in particolare dalle regole contabili di redazione del bilancio. Tale concetto viene integrato in sede fiscale da specifiche regole che trovano applicazione anche qualora vi fosse un conflitto tra la norma fiscale e le regole di competenza previste in sede civilistica: al di fuori dei casi esplicitamente disciplinati dalle legge fiscale, si deve tuttavia convenire che l'interpretazione corretta del concetto di competenza coincide con quella stabilita dalla legge civile.

Premesso ciò, l'art. 109 Tuir non disciplina in modo esplicito la determinazione dell'esercizio di competenza con riguardo al contratto di lease back, ma si limita a specificare la competenza delle cessioni, quali atti giuridici autonomi (comma 2, lettera a), mentre per i contratti di locazione, come già rilevato, la norma tributaria fa riferimento al concetto di maturazione, che rimane un concetto generale la cui interpretazione deve essere ricercata in primo luogo nelle disposizioni civilistiche (considerando tra esse, non solo le disposizioni codicistiche, ma anche la posizione dei principi contabili internazionali e nazionali).

Posto che la vendita iniziale del bene (sale) deve comunque essere considerata solo una componente del contratto complesso di lease back, e che quindi non rileva come fatto giuridico autonomo, pare allora ragionevole ritenere che, per determinare la corretta imputazione per competenza, si debba necessariamente fare riferimento alle norme civilistiche, e, nel caso in specie, all'art. 2425-bis comma 4 del Codice Civile.

Alla luce di quanto detto, la posizione interpretativa adottata dai funzionari della Direzione Piemontese potrebbe al limite essere considerata illegittima per violazione del principio di competenza, di cui all'art. 109 comma 1 del Tuir.

Un altro elemento a favore della piena rilevanza fiscale della procedura di risconto della plusvalenza generata dal contratto di "sale and lease back", è il seguente: mediante tale procedura si otterrebbe la rispondenza al principio generale di equivalenza tra gli investimenti in proprietà e in leasing, più volte affermato dal Fisco. Secondo tale principio l'operazione di leasing non può determinare alcun effetto sull'entità del costo complessivamente deducibile, se non un accorciamento, comunque limitato negli orizzonti temporali previsti dall'art. 102, comma 7 del Tuir, del periodo di "ammortamento" del valore fiscalmente riconosciuto. Tale risultato è ottenibile solo "neutralizzando" gli effetti fiscali della plusvalenza/minusvalenza realizzata all'atto di trasferimento del bene alla società di



leasing, ovvero attribuendo piena rilevanza fiscale al risconto contabile di tali componenti reddituali

Coerentemente con l'interpretazione su esposta, si dovrebbe escludere che l'eventuale minusvalenza realizzata per effetto del contratto di sale and lease back possa essere dedotta interamente nell'esercizio in cui è avvenuta la cessione del bene: anch'essa andrà riscontata, simmetricamente a quanto previsto per l'eventuale plusvalenza, sull'intera durata del rapporto di retrolocazione.

Confrontiamo ora tale soluzione con quanto espresso dall'OIC 1 con riguardo alla rappresentazione contabile delle minusvalenze realizzate per effetto del contratto di specie. Il citato documento dell'OIC differenzia il caso in cui la minusvalenza sia realizzata per effetto di una cessione a valori di mercato rispetto al caso in cui tale cessione sia avvenuta a valori diversi (ed inferiori), come si verifica quando il finanziamento di cui necessita l'utilizzatore è inferiore al valore corrente del cespite: nel primo caso, la minusvalenza si configura come una perdita durevole di valore del bene e come tale va imputata direttamente a conto economico nell'esercizio in cui si realizza la compravendita (in applicazione dei principi di prudenza e competenza); nel secondo caso, invece, essendo la minusvalenza collegata al pagamento di canoni inferiori a quelli di mercato, essa va differita, imputandola ai conti economici in proporzione ai canoni stessi, lungo il periodo di durata del leasing.

Se, come in questa sede sostenuto, la rilevazione del contratto dei lease back per competenza economica deve allinearsi a quanto stabilito dalle norme di redazione del bilancio (posto che la norma fiscale non disciplina specificamente il periodo di competenza della fattispecie in oggetto), si dovrebbe allora affermare che il differimento della minusvalenza fiscalmente deducibile dovrebbe limitarsi ai casi in cui la cessione del bene avvenga ad un valore irragionevolmente più basso rispetto il valore corrente di mercato, mentre nel caso più frequente, in cui la cessione avviene a valori in linea con le valutazioni di mercato, si dovrebbe ammettere la deducibilità immediata dell'intera minusvalenza.

A ben guardare, tuttavia, l'imputazione diretta a conto economico dell'intera minusvalenza registrata per effetto della cessione del bene a valori di mercato, sembrerebbe stridere con la corretta imputazione per competenza economica del contratto di lease back (la quale si



ottiene mediante il procedimento di risconto del differenziale di vendita per l'intera durata del contratto), ma trova conforto nell'applicazione del postulato della prudenza. Infatti, lo stesso OIC afferma che la minusvalenza realizzata a fronte di una cessione a valori di mercato si configura come una perdita durevole di valore del bene, e perciò, in applicazione dell'art. 2426, numero 3 c.c., il bene stesso avrebbe dovuto essere preliminarmente svalutato al valore corrente di mercato (al quale è avvenuta la compravendita), e solo dopo l'adeguamento del valore contabile del cespite si sarebbe dovuto registrare il contratto di lease back, il quale non avrebbe a quel punto evidenziato alcuna minusvalenza. Mediante l'imputazione diretta a conto economico della minusvalenza, di fatto, si ottiene lo stesso risultato reddituale che si otterrebbe svalutando preliminarmente il bene, salvaguardando con ciò il principio di prudenza: ciò giustifica la differente rilevazione contabile in detta situazione, senza per questo alterare la corretta identificazione del periodo di competenza economica del contratto di lease back, che, come visto, si estrinseca sull'intera durata del contratto.

Stabilito che, nella situazione in esame, la minusvalenza non riscontata rappresenta nella sostanza la svalutazione del cespite per effetto di una sua perdita durevole di valore (rappresentando, perciò, una componente valutativa prima ancora che realizzativa), è evidente, sul piano fiscale, l'ineducibilità di detta posta, dato che le svalutazioni (cosiddette "minusvalenze iscritte") non sono deducibili ai sensi dell'art. 101 del Tuir, nella parte in cui limita la deducibilità alle sole "minusvalenze realizzate".

Esclusa così la diretta deducibilità della minusvalenza, si renderà applicabile la norma cui all'art. 109 comma 2, in modo perfettamente simmetrico al caso di plusvalenze: si avrà perciò riguardo al solo principio di competenza economica, il quale, come argomentato, risulta rispettato solo differendo la minusvalenza mediante il processo contabile di risconto.

### **3. Le norme fiscali sul reddito d'impresa tra "forma" e "sostanza" delle scelte aziendali (a cura di Dario Stevanato e Renato Bogoni)**

Nella misurazione della capacità economica su cui esercitare il prelievo, le norme fiscali sul reddito di impresa sono per molto tempo state ancorate, in modo rigido, ad un criterio



giuridico-formale, piuttosto che economico-sostanziale. Ciò anzitutto per le note esigenze di certezza del diritto tributario, che sono meglio soddisfatte adottando criteri “formali”, per loro natura facilmente riconoscibili, nella formulazione delle fattispecie imponibili. I contorni “sostanziali” delle operazioni aziendali sono al contrario meno definiti e più opinabili, quindi meno adatti a fungere da guida, per il contribuente e ogni altro interprete, nell’adempimento degli obblighi tributari. Si spiega anche in questa chiave la tecnica utilizzata dal legislatore tributario nella selezione degli elementi della fattispecie imponibile, basata sul rinvio al diritto civile ed agli effetti dei negozi giuridici: il legislatore prende certo di mira un “risultato economico”, ritenuto espressivo di ricchezza, ma sceglie di tassarlo soltanto se lo stesso è veicolato attraverso schemi giuridici esattamente individuati. Così, ad esempio, il realizzo di un ricavo o di una plusvalenza in occasione della compravendita trova spiegazione negli effetti del relativo negozio: il definitivo e formale distacco del bene dalla sfera dell’impresa, che consegue al trasferimento della proprietà, è ritenuto il momento idoneo in cui effettuare la misurazione della ricchezza, prodotta dall’impresa, che si trovava incorporata nel bene ceduto, e che è stata convertita in denaro.

Data questa impostazione, le considerazioni di ordine economico-sostanziale rimanevano sullo sfondo, ed emergevano perlopiù in chiave di tutela degli interessi erariali, e di contrasto all’elusione fiscale o a forme di pianificazione ritenute troppo spinte o comunque indesiderabili. Si consideri, quale caso emblematico, proprio il trattamento fiscale del *leasing*, e la fissazione di una durata minima del contratto per evitare che attraverso questo istituto l’impresa utilizzatrice accorciasse il periodo di deduzione del “costo di acquisto”, rispetto a ciò che avrebbe potuto fare in caso di acquisto del bene in proprietà.

L’avvento degli Ias e del principio di prevalenza della sostanza sulla forma (“*substance over form*”) sta tuttavia poco alla volta ridisegnando i rapporti tra i due ordinamenti, quello fiscale (tendenzialmente ancorato al criterio giuridico-formale) e quello civilistico-contabile, sempre più ispirato alla rappresentazione in bilancio delle operazioni di gestione secondo i loro effetti funzionali.

La forza espansiva del principio “*substance over form*” sta quindi mettendo parzialmente in crisi le logiche di funzionamento del reddito di impresa. Il rinvio al risultato di bilancio (punto di partenza per la determinazione del reddito di impresa), ai principi di competenza



economica ed indirettamente al principio di correlazione costi-ricavi, agli *standards* contabili internazionali, costituisce una sorta di “porta di ingresso” per la penetrazione dei principi e delle prassi e tecniche contabili nel sistema delle regole fiscali, che sono finalizzate alla misurazione amministrativa della ricchezza.

Il *lease back*, e la contabilizzazione della plusvalenza realizzata dal venditore, è un banco di prova di questa evoluzione in atto. Il caso peculiare della vendita con patto di retrolocazione del bene può essere in effetti visto come una evoluzione delle questioni interpretative che hanno interessato il contratto di *leasing*, spesso avvicinato dalla stessa amministrazione finanziaria all’acquisto del bene in proprietà. Si è infatti teorizzata una sostanziale “equivalenza di effetti fiscali” tra le due ipotesi, che è stata affermata dall’Agenzia in relazione a contratti di *leasing* aventi ad oggetto rispettivamente un terreno e un pacchetto azionario, come pure in relazione alla detassazione degli utili reinvestiti (cd. Tremonti-bis).

Certo, in alcune di quelle occasioni l’Agenzia era preoccupata di un uso strumentale del *leasing* per dedurre il costo di beni non suscettibili di ammortamento, o per anticipare la deduzione del costo di una partecipazione al di fuori dei limiti e delle regole della “svalutazione”. Tuttavia, non è senza significato che l’amministrazione abbia voluto affermare un’equivalenza di effetti tra scelte aziendali finalizzate all’acquisizione della disponibilità di un bene strumentale, non importa se in proprietà o secondo altre più articolate e innovative modalità. Si è in questo modo riconosciuto un importante ruolo ai profili economico-sostanziali delle operazioni d’impresa, come criterio interpretativo idoneo ad orientare la soluzione dei singoli casi, non più da leggere ed inquadrare esclusivamente alla luce degli aspetti giuridico-formali delle fattispecie.

Questa stessa impostazione potrebbe allora essere applicata al caso del *lease-back*. Nella vendita con patto di retrolocazione il distacco del bene dall’impresa è solo formale, e comunque momentaneo: il trasferimento del bene all’impresa locatrice-finanziatrice ha infatti funzione di garanzia, ed il “prezzo” incassato dal futuro utilizzatore del bene va in realtà considerato alla stregua di un finanziamento, che sarà restituito attraverso la corresponsione dei canoni di *leasing* e del prezzo finale di riscatto.

La cessione a titolo oneroso del bene (presupposto formale per la tassazione delle plusvalenze) va insomma relativizzata e vista nell’ambito di un più ampio programma negoziale: il mantenimento della disponibilità del bene, che rimane inserito



nell'organizzazione produttiva dell'impresa cedente, attesta che il "risultato economico" perseguito non è affatto l'alienazione del bene, ma l'accensione di un finanziamento. Se si vuole, in questo caso si verifica esattamente l'inverso di quanto teorizzavano i sostenitori dell'interpretazione funzionale (la cd. Scuola di Pavia, i cui insegnamenti sono penetrati nel ragionamento giudiziario più di quanto comunemente si ritenga, come dimostrano i numerosi casi di interpretazione delle norme fiscali in chiave antielusiva). Secondo questo filone di pensiero, andrebbe comunque tassato quel certo "risultato economico" sotteso dalla fattispecie imponibile, indipendentemente dalla realizzazione dello schema formale selezionato dal legislatore.

Nel caso del *lease back*, è vero l'opposto: allo schema-tipo della compravendita, infatti, non si accompagna quel certo "risultato economico" sottostante (l'estromissione del bene dall'impresa, con conversione in denaro e definitiva acquisizione della quota di profitto che il bene incorporava) che il legislatore dimostra di voler tassare attraverso le norme sulle plusvalenze d'impresa.

Abbiamo visto che, nel *leasing*, la disponibilità del bene per l'impresa utilizzatrice e la prospettiva negoziale del riscatto hanno consentito di superare, sotto certi profili, il problema della mancanza di un titolo di proprietà, tanto è vero che in più occasioni è stata affermata l'esigenza di una equivalenza di effetti fiscali. Nel *lease-back*, invece, il superamento del criterio giuridico-formale, e la valorizzazione del profilo funzionale dell'operazione, porta a guardare alla stessa come se il bene non fosse mai stato alienato, giacché la vendita ha una funzione di garanzia del finanziamento ricevuto, e il bene rimane nella disponibilità dell'utilizzatore.

Se si traggono da questa concezione sostanzialistica della complessa operazione tutte le conseguenze del caso, emerge che la plusvalenza realizzata con la vendita del bene misura in realtà quella quota del finanziamento ricevuto che non trova corrispondenza nel costo residuo, non ancora ammortizzato, del bene. Come tale, la plusvalenza stessa non dovrebbe dunque concorrere a formare il reddito dell'impresa cedente al momento della vendita, bensì ridurre, con la tecnica dei risconti contabili, l'ammontare dei canoni deducibili in ciascun esercizio.



In questo modo, la deduzione dei canoni “rettificati” in diminuzione dalle singole quote di plusvalenza spalmate lungo la durata del contratto di *leasing* con la tecnica dei risconti, comporterebbe una identità di effetti rispetto all’ipotesi di mantenimento della proprietà del bene. Vi sarebbe infatti un identico ammontare complessivo ammesso in deduzione (e soltanto un eventuale accorciamento della relativa tempistica, atteso che durata del contratto di *leasing* è di solito inferiore al ciclo di ammortamento fiscale). Il trattamento fiscale dell’operazione sarebbe così allineato a quello di bilancio (art. 2425-bis, comma 4, del codice civile: “*Le plusvalenze derivanti da operazioni di compravendita con locazione finanziaria al venditore sono ripartite in funzione della durata del contratto di locazione*”).

Su questi temi occorre comunque aprire una più ampia riflessione, che investa il grado di permeabilità delle regole fiscali alle valutazioni di ordine economico-sostanziale, nonché il senso dell’affermazione “a parità di effetti sostanziali identità di trattamento fiscale”. E’ noto infatti che, non di rado e in un’ottica antielusiva, l’amministrazione finanziaria tende a sindacare i “vantaggi fiscali” conseguiti in una determinata operazione, soltanto perché l’impresa avrebbe potuto raggiungere risultati economici analoghi attraverso schemi giuridici alternativi, fiscalmente più onerosi.

Ma anche su tali basi, non pare che abbia alcun senso trattare l’operazione in esame in modo difforme dalla sua disciplina civilistico-contabile.

E’ appena il caso di osservare, incidentalmente, che l’operazione di *lease back*, nella prassi operativa, ha ad oggetto quasi esclusivamente beni immobili. Pare evidente, allora, che l’allungamento del periodo minimo di durata fiscale del contratto di *leasing* a 15 anni, concretamente esclude la possibilità di un reale vantaggio fiscale: non si può certo pensare che chi effettua tale operazione intenda realizzare benefici fiscali cedendo un bene con un procedimento di ammortamento in corso al fine di ottenere la deduzione del costo residuo in 15 anni!

D’altro canto, se si considera che la plusvalenza realizzata riguarderà probabilmente anche il terreno “incorporato” nel fabbricato, è ragionevole ipotizzare che l’operazione possa generare, anziché vantaggi fiscali, un debito d’imposta su una plusvalenza realizzata in relazione ad un bene il cui riacquisto non sarà (parzialmente) deducibile.



In definitiva, si può fondatamente ritenere che il *lease back*, considerata la sua natura di unica operazione sinallagmatica<sup>6</sup> e in mancanza di una disciplina positiva che regoli il suo trattamento fiscale, debba essere trattato fiscalmente seguendo i criteri previsti dalla normativa contabile, tanto più che il mutato quadro normativo (ovvero l'allungamento del periodo di durata del contratto ai fini della deducibilità dei canoni e la tassabilità della plusvalenza afferente al terreno su cui insiste l'immobile, a fronte dell'indeducibilità della quota di canone ad esso relativa), porta ad escludere che l'operazione in parola persegua intenti di carattere elusivo o consenta di raggiungere particolari vantaggi fiscali.

---

<sup>6</sup> Cfr. da ultimo Cassazione n. 5438 del 14 marzo 2006 . In particolare, la sentenza citata, oltre a definire il *lease back* come un'operazione che "dà luogo ad un contratto sinallagmatico", ricorda che "la giurisprudenza di legittimità è ormai pervenuta a ritenere, in linea di massima, astrattamente valido lo schema contrattuale del *lease back*, in quanto contratto d'impresa socialmente tipico, ferma restando la necessità di verificare, caso per caso, l'assenza di elementi patologici sintomatici di un contratto di finanziamento assistito da una vendita in funzione di garanzia...".



**COMITATO SCIENTIFICO**

Centro Studi UNGDC

---

**PRESIDENTE**

---

**Presidente Prof. Raffaello Lupi**

---

*Area Fiscale*

---

<b>Coordinatore</b>	<b>Prof. Dario Stevanato*</b>
	Prof. Mauro Beghin
	Prof. Nicola Cavalluzzo
	Dott. Lelio Cacciapaglia
<b>Responsabili</b>	Dott. Franco Michelotti
	Prof. Paolo Montesano
	Dott. Raffaele Rizzardi
	Dott. Maurizio Tozzi
<b>Ricercatore</b>	Dott. Mattia Varesano*

**CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE**

Centro Studi UNGDC

---

<b>Presidente</b>	<b>Dott. Michele Testa</b>
<b>Segretario</b>	<b>Dott. Eros De March</b>
	Dott. Renato Bogoni*
<b>Consiglieri</b>	Dott. Luigi Carunchio
	Dott. Andrea Bonechi

\*Relatori del documento