

SALE AND LEASE BACK SENZA PIÙ PENALIZZAZIONI FISCALI PER I SOGGETTI NON IAS ADOPTER



Gian Marco COMMITTERI

Dottore Commercialista – ACP Studio Alonzo Committeri & Partners

Con l'art. 13-bis del decreto "Milleproroghe" (DL 244/2016) viene finalmente sancita la piena efficacia fiscale dei criteri contabili di imputazione temporale dei costi e dei ricavi anche per i soggetti non IAS adopter. L'allineamento del principio di competenza fiscale alle regole contabili porta con sé il superamento delle tesi del Fisco sulle modalità di tassazione delle operazioni di "sale and lease back". La plusvalenza eventualmente realizzata in sede di cessione dell'asset (contestualmente riacquisito in leasing dall'impresa cedente) sarà quindi fiscalmente rilevante pro-rata temporis lungo la durata del contratto di locazione finanziaria senza che possa essere richiesta la tassazione integrale nell'esercizio in cui viene perfezionata la cessione ai sensi dell'art. 86 del TUIR. Il principio di "derivazione rafforzata" si applica alle componenti reddituali e patrimoniali rilevate in bilancio a decorrere dall'esercizio successivo a quello in corso al 31 dicembre 2015, ma l'auspicio è che l'Agenzia delle Entrate possa rivedere anche le posizioni assunte in precedenza le quali, peraltro, oltre ad essere state oggetto di critiche dalla dottrina, avevano recentemente subito un significativo stop ad opera della Cassazione.

1

PREMESSA

Con l'art. 13-bis del decreto "Milleproroghe" (DL 244/2016), nell'assetto definitivo *post conversione*¹, viene finalmente sancita la piena efficacia fiscale dei criteri contabili di imputazione temporale dei costi e dei ricavi anche per i soggetti che applicano i prin-

cipi OIC². Il principio di "derivazione rafforzata", infatti, era già previsto per i soggetti IAS adopter³ mentre l'assenza di una medesima regola per i bilanci redatti in base ai principi nazionali creava spesso più di qualche problema. Tra questi, certamente, quello della modalità di tassazione delle operazioni di "sale and lease back" (o locazione finanziaria di ritorno) la cui struttura unitaria (nel senso

1 Ad opera della L. 27.2.2017 n. 19, di conversione, con modificazioni, del DL 30.12.2016 n. 244, recante "Proroga e definizione di termini. Proroga del termine per l'esercizio di deleghe legislative", in G.U. del 28.2.2017 n. 49 – S.O. n. 14) in vigore dal 1° marzo 2017.

2 Sono escluse dal principio di "derivazione rafforzata" le sole microimprese di cui all'art. 2435-ter c.c.

3 Cfr. l'art. 1 co. 58 e 59 della L. 24.12.2007 n. 244 e il DM 1.4.2009 n. 48.

che la retro locazione del bene successiva alla vendita è elemento fondante dell'intera operazione: non ci sarebbe la vendita se non si addivenisse, contestualmente, alla retro locazione) pur trovando espresso riconoscimento nelle regole civilistiche in materia di competenza (cfr. art. 2435-*bis* comma 4 c.c.) veniva disconosciuta dall'Amministrazione finanziaria. La tesi del Fisco, infatti, cristallizzata nella circolare dell'Agenzia Entrate 23.6.2010 n. 38, è nel senso di tassare integralmente⁴ la plusvalenza eventualmente realizzata in occasione della cessione del bene, svincolandola quindi dalla restante parte della (medesima) operazione, ossia la retro locazione. Ora, posto che **tale operazione ha l'evidente finalità di consentire il finanziamento dell'impresa**⁵ che procede a cedere il bene riprendendolo in locazione (fungendo il bene da garanzia per il finanziatore-acquirente) è di tutta evidenza come la posizione del Fisco poteva minare alla radice l'indubbia utilità delle operazioni in discorso. Richiedendo la tassazione integrale della plusvalenza all'atto della cessione, infatti, poteva ridursi in modo significativo il *cash-in* connesso alla cessione (per il caso di beni interamente ammortizzati da parte di imprese con risultati fiscali positivi la riduzione era esattamente pari all'aliquota delle imposte sul reddito applicabili al corrispettivo della cessione). L'allineamento del principio di competenza fiscale alle regole contabili porta con sé il superamento della tesi del Fisco sulle modalità di tassazione delle operazioni di "*sale and lease back*". Tesi che, a ben vedere, risultava in contrasto non solo con la prevalente dottrina ma anche con la giurisprudenza. La novità legislativa, quindi, fornisce uno spunto per ripercorrere le vicissitudini che hanno interessato questa particolare fattispecie giuridica. Merita ricor-

dare sin d'ora che la "**derivazione rafforzata**" si applica alle componenti reddituali e patrimoniali rilevate in bilancio a decorrere dall'esercizio successivo a quello in corso al 31 dicembre 2015⁶.

2

LE OPERAZIONI DI SALE AND LEASE BACK

Il "*sale and lease back*" è una fattispecie contrattuale nata dalla prassi commerciale, e si sostanzia in un'operazione attraverso cui un'impresa vende un bene di sua proprietà ad una società di *leasing* la quale a sua volta retrocede in locazione finanziaria il bene al venditore.

Nelle operazioni di "*sale and lease back*", in sostanza, il cliente della società di *leasing* trasferisce la proprietà del bene (molto spesso, un immobile) che gli viene contestualmente concesso in locazione finanziaria, con opzione per l'acquisto alla scadenza del contratto. L'impresa, quindi, mantiene il godimento del bene, incassa il prezzo della vendita e sottoscrive un contratto di *leasing* non dissimile da quello che avrebbe stipulato nel caso in cui l'operazione di acquisizione avesse riguardato un bene che non fosse (già stato) di sua proprietà. La **differenza tra il prezzo di cessione e l'eventuale maxi canone pattuito** rappresenta, in sostanza, il **finanziamento** ottenuto, da ripagare attraverso la locazione finanziaria (ossia attraverso il pagamento dei canoni periodici ed il prezzo di riscatto finale).

L'appetibilità dell'operazione dal punto di vista fiscale risultava significativa nelle situazioni in cui la plusvalenza sottesa alla prima parte dell'operazione ("*sale*"), ritenuta dal Fisco tassabile interamente nell'esercizio del realizzo (salva la facoltà di "spalmare" l'importo fino ad un massimo di cinque quote

4 Salvo ovviamente che non si renda applicabile la dilazione fino a cinque esercizi al ricorrere dei presupposti di cui all'art. 86 del TUIR.

5 In linea di principio l'operazione potrebbe avere anche la finalità di far emergere plusvalenze latenti ovvero di "ricaricare" un processo di ammortamento ormai esaurito pur essendo la causa di finanziamento quella più comune e tipica delle operazioni di "*sale and lease back*".

6 E quindi dall'esercizio 2016 per i soggetti "solari".

annuali costanti al ricorrere dei presupposti previsti dall'art. 86 comma 4 del TUIR), poteva essere compensata utilizzando perdite fiscali pregresse (o di periodo), magari evitando che le stesse venissero ad essere definitivamente perdute⁷. Anche la deduzione del costo del *leasing* risulta più veloce rispetto alle ordinarie procedure di ammortamento, così da rendere efficiente fiscalmente l'operazione anche in assenza di plusvalenze significative in sede di cessione dell'*asset* (in questi casi, infatti, il *trade-off* è dato dalla più rapida deduzione dei canoni di leasing rispetto all'ammortamento).

Giova ricordare che la legge di stabilità 2014⁸, modificando – con l'obiettivo di rilanciare l'utilizzo della locazione finanziaria per l'acquisizione dei beni d'impresa – la norma contenuta nel comma 7 dell'art. 102 del TUIR, che disciplina la deduzione fiscale dei canoni di *leasing*, ha sancito una sensibile accelerazione nella deduzione dei canoni. Per quanto concerne i beni mobili il riferimento temporale su cui parametrare la deduzione è rappresentato da un arco temporale non inferiore alla metà del periodo di ammortamento corrispondente all'applicazione dagli ordinari coefficienti mentre per gli immobili il periodo in cui avviene la deduzione dei canoni non deve essere inferiore a 12 anni. **La sensibile riduzione del periodo di "deduzione fiscale" del leasing immobiliare**, passato, per la quasi generalità dei cespiti (che si ammortizzano in 33 anni in quanto soggetti all'aliquota del 3%), da 18 a 12 anni, **ha indotto le imprese a rivalutare la possibilità di porre in essere operazioni di "sale and lease back"**. Non sono mancate posizioni dell'Agenzia volte a contrastare le operazioni di cui trattasi in forza di una presunta elusività delle stesse, an-

che attraverso il richiamo all'abuso del diritto (nella accezione elaborata dalla giurisprudenza, prima cioè della recente codificazione). Le tematiche tributarie che hanno interessato le operazioni di "*sale and lease back*", quindi, si possono suddividere in due grandi filoni:

1. quello della **liceità/elusività o meno dell'operazione** e
2. quello relativo alla **modalità di tassazione della plusvalenza** eventualmente emergente nella fase di cessione ("*sale*") dell'*asset* dall'impresa alla società di *leasing*.

In attesa di dare conto nel seguito delle posizioni assunte dalla Agenzia e delle tesi elaborate dalla dottrina e dalla giurisprudenza può intanto affermarsi come la natura stessa dell'operazione (se attuata con modalità tali da non snaturarne la funzione) mal si presti a censure di elusività posto che comporta, in ogni caso, effetti finanziari significativi che difficilmente possono essere considerati marginali rispetto ad eventuali correlati vantaggi fiscali.

3

NULLITÀ ED ELUSIVITÀ DEL CONTRATTO

La prima censura che il contratto di "*sale and lease back*" ha dovuto affrontare è quella della possibile **nullità per violazione del divieto del patto commissorio ex art. 2744 c.c.**⁹. La risposta, ovviamente, non può che darsi caso per caso avendo riguardo alla causa ed alla funzione economico-sociale del contratto per determinare se questo risulti legittimo oppure nullo in quanto stipulato in violazione del divieto¹⁰. In concreto, se la funzione del contratto è quella di finanziare l'impresa, il con-

7 Ovviamente prima delle modifiche apportate all'art. 84 co. 1 del TUIR (ad opera della L. 27.12.2006 n. 296, con decorrenza dal 1° gennaio 2007) che ha stabilito l'illimitata riportabilità delle perdite fiscali e la loro utilizzabilità per ridurre fino all'80% (senza quindi azzerarlo) il reddito imponibile degli esercizi successivi.

8 L. 27.12.2013 n. 147.

9 Art. 2744 c.c. "È nullo il patto col quale si conviene che, in mancanza del pagamento del credito nel termine fissato, la proprietà della cosa ipotecata o data in pegno passi al creditore. Il patto è nullo anche se posteriore alla costituzione dell'ipoteca o del pegno".

10 Cass. 14.3.2006 n. 5438, in *Banca Dati Eutekne*.

tratto è perfettamente lecito e meritevole di tutela ai sensi dell'art. 1322 c.c.¹¹; se, invece, il contratto assolve alla funzione di garantire maggiormente (con la proprietà del bene) la società che finanzia l'impresa allora potrà considerarsi nullo per illiceità della causa. La Suprema Corte ha individuato i seguenti **criteri** per stabilire quando il contratto di "sale and lease back" debba ritenersi **nullo**¹²:

1. l'esistenza di una **situazione di credito e di debito tra la società finanziaria e l'impresa venditrice**;
2. le **difficoltà economiche** in cui versa l'impresa venditrice;
3. una **sproporzione tra il valore del bene trasferito ed il corrispettivo** versato dall'acquirente.

La presenza anche di uno solo di tali indizi comporta la possibilità che il contratto sia dichiarato nullo, senza quindi che possa produrre effetto alcuno, tanto dal punto di vista civilistico quanto, ovviamente, da quello tributario.

Più complesse, invece, le **censure di elusività** che tendono a configurare nel contratto un abuso del diritto. Per essere consistenti tali tesi devono provare a dimostrare due circostanze: da un lato la **mancanza di una reale ragione economica** (che, trattandosi di contratto complesso avente una causa di finanziamento, significa provare che non sussiste una esigenza di liquidità per l'impresa cedente, evenienza affatto semplice) e, dall'altro la **sussistenza di un vantaggio fiscale**. Quest'ultimo era, invece, più agevolmente rinvenibile, non fosse altro per la ricordata fiscalità di vantaggio riser-

vata al *leasing* rispetto all'ordinaria procedura di ammortamento.

Non sono mancate neanche contestazioni volte a disconoscere la detraibilità dell'IVA assolta sui canoni di *leasing* che non risultano, tuttavia, aver superato il vaglio della giurisprudenza¹³. Restando al comparto delle imposte dirette, dove la contestazione si fonda per lo più sulla differente (e più conveniente) deduzione dei canoni di leasing rispetto alle quote di ammortamento appare meritevole di citazione l'arresto della Cassazione secondo cui "non è dato tuttavia rinvenire nell'ordinamento tributario alcun obbligo giuridico del soggetto che ha acquistato la proprietà del bene immobile strumentale di rimanere necessariamente vincolato a tale regime fiscale" così che "non può ritenersi impedito all'operatore economico l'impiego di qualsiasi altro strumento negoziale [...] tra cui anche il contratto di «sale & lease back»"¹⁴. La sentenza citata appare di particolare interesse poiché nella fattispecie sottoposta al vaglio dei giudici il contribuente presentava una ottima situazione economica, patrimoniale e finanziaria, evenienza che però non risulta ostativa alla possibilità "di attingere al credito al fine di procurarsi liquidità non necessariamente da destinare ad investimenti produttivi". Partendo da questa posizione, quindi, risulta alquanto complicato contestare la sussistenza di elusività nelle operazioni di "sale and lease back" che, si ripete, in ogni caso (di fisiologica applicazione del contratto) comportano un ingresso netto di liquidità a favore dell'impresa.

11 Art. 1322 c.c. "Le parti possono liberamente determinare il contenuto del contratto nei limiti imposti dalla legge. Le parti possono anche concludere contratti che non appartengano ai tipi aventi una disciplina particolare, purché siano diretti a realizzare interessi meritevoli di tutela secondo l'ordinamento giuridico".

12 Cass. n. 5438/2006, cit.

13 Si veda, ad esempio, C.T. Prov. Bolzano 22.10.2012 n. 116/2/12, in *Banca Dati Eutekne e Boll. Trib.*, 2014, p. 151 ss., con nota di Rosa L. I giudici di merito hanno valorizzato il carattere neutrale dell'IVA e, richiamando la giurisprudenza comunitaria, hanno affermato che "il diritto alla detrazione dell'imposta pagata a monte non viene meno neanche nel caso in cui a monte o a valle della cessione legittimamente effettuata si siano verificate irregolarità non conosciute all'avente diritto". Le tesi dei giudici di Bolzano, che hanno ritenuto insussistenti le censure anche per il comparto delle imposte sui redditi, sono state dapprima riformate (limitatamente alle imposte dirette) in senso favorevole al Fisco dai giudici di seconde cure per poi trovare definitivo conforto nel successivo vaglio da parte della Suprema Corte (Cass. 26.8.2015 n. 17175, in *Banca Dati Eutekne e Boll. Trib.*, 2015, p. 1644, con nota di Lovecchio L.

14 Cass. n. 17175/2015, cit.

L'INQUADRAMENTO CIVILISTICO E CONTABILE

L'art. 2425-*bis* comma 4 c.c., introdotto dall'art. 16 del DLgs. 310/2004, disciplina il trattamento contabile di eventuali plusvalenze derivanti dalla vendita iniziale del bene alla società di *leasing*. La norma prevede che l'eventuale plusvalenza, data dalla differenza positiva tra prezzo della vendita e valore contabile netto del bene, deve essere ripartita in funzione della durata del contratto di *leasing* finanziario. Tale impostazione è coerente con il principio generale della prevalenza della sostanza sulla forma giuridica dell'operazione, di cui all'art. 2423-*bis* c.c., nonché con i principi di prudenza e competenza. Da un punto di vista sostanziale, il "*sale and lease back*" si configura infatti come un'operazione unitaria, nella quale la vendita è collegata alla previsione del successivo leasing finanziario. Un esempio può essere utile.

ESEMPIO

Si ipotizzi un'operazione da cui emerga una plusvalenza di 1.200.000 euro con durata del contratto di *leasing* (immobiliare) di 12 anni (in quote costanti), in coerenza con il nuovo periodo minimo di deduzione dei canoni. Dal punto di vista contabile si tratterà di riscontrare nel primo anno la plusvalenza realizzata per 1.100.000 euro e poi in ogni esercizio successivo imputare pro quota 100.000 euro di plusvalenza a conto economico. Così facendo la componente positiva di reddito an-

drà a contribuire alla formazione del reddito unitamente alle correlate componenti negative (canoni *leasing*) lungo tutta la durata del contratto di *leasing* (ed in correlazione alle quote capitale dei canoni addebitate), fornendo una rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale e finanziaria della società nonché del risultato economico di ciascun esercizio¹⁵.

I principi contabili nazionali (OIC 12) riconoscono all'operazione di "*sale and lease back*" la natura di un'operazione di finanziamento: la vendita è contestuale al *leasing*, che comprende un'operazione di locazione, comportando, quindi, la necessità di verificare la ricorrenza delle condizioni per la classificazione di quest'ultima quale *leasing* finanziario, anziché operativo, ovvero che la retrolocazione sia di tipo finanziario ed in tal caso la plusvalenza deve concorrere alla formazione del risultato dell'esercizio lungo l'intera durata del contratto. Va da sé che quanto detto non vale qualora si tratti di una retrolocazione operativa: al ricorrere di tale ipotesi (più teorica che concreta), infatti, la plusvalenza deve essere rilevata per intero nell'esercizio nel quale il bene è oggetto di vendita. La prevalenza della sostanza sulla forma, tipica degli IAS, aveva sempre condotto al medesimo risultato: se l'operazione ha le caratteristiche tipiche del leasing finanziario¹⁶, qualsiasi differenza tra il ricavo di vendita ed il valore contabile dell'attività venduta deve essere differita e ammortizzata sulla durata del contratto. In sostanza, l'operazione è un prestito e qualsiasi apparente utile o perdita è parte del costo del finanziamento (IAS 17).

15 Diversamente, qualora la plusvalenza venisse imputata interamente al Conto economico dell'esercizio in cui si perfeziona la cessione si avrebbe il risultato (affatto veritiero) di un esercizio in cui l'impatto dell'operazione è positivo (differenza tra plusvalenza ed ammontare dei canoni addebitati al Conto economico) ed una serie di esercizi (in base alla lunghezza del contratto di *lease back*) in cui l'effetto è negativo (pari al costo dei canoni addebitati).

16 Lo IAS 17 definisce il *leasing* finanziario a contrario, ossia se non sono rispettate le condizioni per qualificare il *leasing* come operativo: la vendita è realmente avvenuta e ha trasferito al compratore tutti i rischi ed i benefici connessi alla proprietà; il locatario non ha un'opzione di riacquisto a basso prezzo ed il locatore è esposto al rischio della perdita di valore dell'attività locata; il locatario non ha l'opzione di prolungare il contratto a condizioni significativamente più favorevoli di quelle di mercato; il valore corrente delle attività vendute e locate è sostanzialmente più alto del valore attuale dei pagamenti minimi contrattualmente dovuti; il locatore è più di un semplice finanziatore: il reddito del locatore e l'esposizione al rischio di plusvalenze e minusvalenze sono correlate alle condizioni di mercato di quel tipo di attività (prezzo delle locazioni e valore delle attività) e non solo ai tassi d'interesse.

IL TRATTAMENTO FISCALE DELLA PLUSVALENZA

Il "*sale and lease back*" ha scontato però, per i soggetti non IAS *adopter*, una **modalità dete-riore di tassazione della plusvalenza**, almeno in base all'orientamento assunto da parte dell'Agenzia delle Entrate, che si discosta dalla logica civilistico-contabile di cui si è dato conto in precedenza. Infatti, mentre per i soggetti IAS il principio di derivazione rafforzata è stato inserito da tempo nell'art. 83 del TUIR, con l'effetto di far prevalere i criteri di qualificazione, imputazione temporale e classificazione in bilancio previsti dai principi contabili internazionali anche in deroga alle disposizioni tributarie, lo stesso non poteva dirsi per i soggetti che redigono i bilanci in base ai principi contabili domestici. E proprio questa carenza di norma-zione è alla base del diverso (e peggiorativo) trattamento fiscale riservato alle eventuali plusvalenze realizzate in sede di trasferimento dell'*asset*. Secondo l'Agenzia, da ultimo con la circolare n. 38/2010 (quesito 1.5), che riprende quanto affermato nella precedente C.M. 30.11.2000 n. 218/E¹⁷, **nel contratto di *sale and lease back* sussistono, dal punto di vista fiscale, due distinte operazioni:**

- la cessione del bene e
- la locazione finanziaria dello stesso.

La qualificazione fiscale dell'operazione in due distinte fattispecie fa ritenere all'Amministrazione finanziaria che, **in relazione alla cessione del bene strumentale oggetto del contratto, torni applicabile la relativa disciplina di cui all'art. 86 del TUIR** in caso di emersione di una plusvalenza e di cui all'art. 101 del TUIR per il caso in cui si realizzi una minusvalenza. In particolare, la plusvalenza concorrerà inte-

gralmente alla formazione del reddito im-po-nibile: per l'intero ammontare nell'esercizio in cui è realizzata, ovvero, a scelta e su opzione del contribuente, in quote costanti nell'eserci-zio in cui è realizzata e nei successivi ma non oltre il quarto, se il bene è stato posseduto dal contribuente per almeno tre anni. Seguendo questa impostazione si genera una **divergen-za tra la disciplina civilistico-contabile**, che prevede l'imputazione della plusvalenza lungo la durata del contratto, **e quella fiscale**, che prevederebbe la tassazione nell'esercizio di re-alizzo della plusvalenza (o al limite una tassa-zione rateizzata secondo le regole ordinarie), con la conseguente necessità di procedere all'iscrizione in bilancio della **fiscaltà diffe-rita**. È evidente, infatti, la differenza tra una tassazione in 12 anni (durata "fiscale" del *lea-sing* immobiliare) ed una tassazione che può, al massimo, raggiungere i 5 periodi d'imposta¹⁸. La tesi delle Entrate è stata avversata dalla prevalente dottrina e non ha trovato signifi-cativo seguito giurisprudenziale. Le critiche si fondano, soprattutto, sulla necessità di consi-derare il "*sale and lease back*" come un **con-tratto unitario**, senza quindi che possa essere scisso in due distinte fasi, ciascuna trattata (almeno fiscalmente) in modo autonomo e separato. Le posizioni della dottrina, sostan-zialmente unanimi quanto alle conclusioni, si fondano sulla valorizzazione, volta per volta, di diversi principi contenuti nelle norme tribu-tarie: dall'applicazione del principio generale di cui all'art. 109 comma 1 del TUIR in tema di competenza economica (nel senso che la plusvalenza si pone quale componente retti-ficativa del costo del *leasing* che la segue)¹⁹ alla valorizzazione del contratto come contratto di durata cui consegue l'applicazione dell'art. 109 comma 2 lett. b), del TUIR (imputazione dei corrispettivi periodici in base alla data di

17 Nonché nella risoluzione Agenzia Entrate 25.8.2009 n. 237.

18 Merita ricordare che il disallineamento riguarda l'IRES e non anche l'imposta regionale sulle attività produttive per la quale è prevista la prevalenza dei criteri di imputazione civilistica rispetto alle regole tributarie (art. 5 co. 5 del DLgs. 446/1997). Sul punto si rinvia a Gaiani L. "L'imputazione a periodo delle plusvalenze da lease back: regole contabili e disciplina fiscale", *il fisco*, 2014, p. 3041.

19 Cfr. Cristofori G. "*Sale and lease back*", *Cont. fin. contr.*, 2006, p. 775 e Gavelli G. "La plusvalenza da «sale and lease back» tra competenza e rateizzazione", *Corr. Trib.*, 2006, p. 1942.

maturazione)²⁰, alla considerazione del principio di equivalenza fiscale tra investimenti in proprietà ed in *leasing*²¹⁻²² fino all'applicazione del generale principio di derivazione sancito dall'art. 83 del TUIR, in base al quale in assenza di disposizioni specifiche la componente reddituale è quantificata e concorre alla formazione del reddito secondo quanto disposto dal codice civile e dai principi contabili²³. Altra tesi interessante è quella che vede nel realizzo della plusvalenza, inteso in senso civilistico-contabile (quindi tanto ai sensi dello IAS 17 che dell'art. 2425-bis c.c.) un presupposto ineludibile per l'applicazione dell'art. 86 del TUIR²⁴. È stato correttamente notato, altresì, che per i soggetti non IAS la rappresentazione contabile desumibile dal Codice civile potrebbe apparire non del tutto univoca, in quanto il bene oggetto di un'operazione di *lease back* si considera senz'altro ceduto e, a differenza di quanto accade per i soggetti IAS/IFRS, non può continuare ad essere iscritto nel bilancio del cedente-conduttore. Ciononostante, l'art. 2425-bis c.c. impone di ripartire la plusvalenza *pro-rata temporis* e ciò attesta che il legislatore civilistico identifica la vendita del bene, non come mero atto di realizzo, bensì come atto preordinato al compimento di un'operazione più articolata e caratterizzato, quindi, da una causa negoziale diversa da quella tipica della vendita²⁵. A livello giurisprudenziale si sono succedute posizioni non univoche nelle Corti di merito²⁶, fino

a trovare un significativo (e, per quanto consta, definitivo) assetto grazie alla sentenza n. 35294/2016 della Cassazione²⁷ che ha **ritenuto inapplicabile l'ordinaria disciplina fiscale delle plusvalenze patrimoniali** alle operazioni di *sale and lease back* che hanno una causa diversa rispetto al contratto di vendita puro e semplice, trattandosi di un **contratto unico, complesso con causa finanziaria non scomponibile nei suoi elementi**. I giudici di legittimità hanno correttamente valorizzato il rapporto tra le disposizioni di legge esistenti statuendo che "*non v'è motivo alcuno per disattendere principi generali non espressamente derogati dalla legislazione tributaria ed anzi tradotti in precisa norma di legge aderente alla sostanza del negozio (art. 2425-bis, c.c., u.c.)*". Nonostante le tesi appena ricordate conducano ad un agevole superamento delle posizioni sostenute dalla Agenzia delle Entrate va accolta con grande favore l'introduzione espressa del principio di "*derivazione rafforzata*" per i soggetti che redigono il bilancio secondo i principi contabili nazionali, soluzione che pone fine a possibili contestazioni ed a conseguenti contenziosi. L'auspicio, ovviamente, è che l'Agenzia delle Entrate prenda spunto dalla volontà legislativa per abbandonare anche le contestazioni ed i contenziosi in corso, posto che il principio di prevalenza della sostanza sulla forma ben poteva dirsi sussistente anche anteriormente alla novità testè introdotta²⁸.

20 Tale tesi, che non appare a chi scrive pienamente condivisibile, è sostenuta nella circolare UNGDCEC 23.1.2007 n. 2 "*Il trattamento fiscale del «sale and lease back»*".

21 Si tratta, infatti, di un principio più volte espresso dalla stessa Amministrazione finanziaria (cfr. risoluzione Agenzia Entrate 23.2.2004 n. 19 e risoluzione Agenzia Entrate 10.5.2004 n. 69).

22 Cfr. Cristofori G. cit. e Gavelli G., cit.

23 Il principio di cui al co. 1 dell'art. 83 va letto in uno con il principio di cui all'art. 109 co. 1 del TUIR, in forza del quale i ricavi, in assenza di disposizioni tributarie che dispongano diversamente, concorrono a formare il reddito nell'esercizio di competenza. In assenza di regole specifiche dettate per il *sale and lease back* sarebbe giocoforza applicare il principio di derivazione dal bilancio (Cfr. Cristofori G., cit., p. 773).

24 Cfr. Andreani G., Giommoni F. "*Ripartizione pluriennale della plusvalenza da lease back*", *il fisco*, 2016, p. 3414. Gli autori fanno correttamente notare come la ripartizione della plusvalenza dovrebbe avvenire nell'arco temporale del *leasing* ma non in quote costanti, bensì in proporzione alle quote in linea capitale implicite nei canoni di *leasing*, così come determinate sulla base del piano di ammortamento finanziario.

25 Cfr. circolare Assonime 5.8.2010 n. 26, § 9.4.

26 Ora a favore dell'interpretazione dell'Agenzia (ad esempio, C.T. Prov. Roma 12.5.2011 n. 266/16/11, in *Banca Dati Eutekne*), ora contro (C.T. Prov. Modena 12.1.2011 n. 5/2/11, *ivi*).

27 Cass. pen. 23.8.2016 n. 35294, in *Banca Dati Eutekne*.

28 Nella scheda di lettura al DL 244/2016 si legge, infatti che si consente a tali soggetti "*il pieno riconoscimento della rappresentazione di bilancio fondata sul principio della prevalenza della sostanza sulla forma mediante la disattivazione delle regole di competenza fiscale [...]*".