

Leasing nautico. Aggiornamento sul contenzioso tributario



Lorenzo Banfi
Dottore Commercialista
Studio Pirola Pennuto Zei &
Associati



Livia Salvini
Professoressa Avvocato
Studio Salvini Escalar e Associati

A) Premessa

La questione di cui trattasi è datata e nota a molti. L'Associazione ha svolto negli anni un'intensa attività a suppor-

to delle società interessate da accertamenti riguardanti i contratti di leasing nautico, perlopiù risalenti agli anni dal 2004 al 2008 con atti notificati in gran parte dal 2009 al 2010. Quasi

tutte le società operanti in tale settore sono state interessate da verifiche tese a contestare ai fini IVA (salvo questioni di minore rilevanza) principalmente due fattispecie:

- i) la rilevanza della componente extra territoriale del canone di locazione finanziaria ai fini del computo della base imponibile;
- ii) la natura "abusiva" di alcuni contratti aventi caratteristiche particolari legate ad esempio all'incidenza del maxicanone, alla durata, l'esistenza di garanzie o di acconti di ammontare significativo versati al costruttore dal cliente finale in una fase anteriore a quella della stipula del contratto di locazione finanziaria etc.

Di fatto, le operazioni di leasing erano contraddistinte da un certo grado di personalizzazione specialmente nei casi aventi ad oggetto imbarcazioni di un valore significativo. Prescindendo dalla questione relativa alla rilevanza extraterritoriale del canone (questione, che nel frattempo si è ri-

dimensionata con piena affermazione dei principi contenuti nella Circolare n. 49/E del 2002 - che ha stabilito le percentuali di riduzione della base imponibile in relazione alla lunghezza dell'imbarcazione, vedasi per tutte la decisione della Commissione Tributaria Provinciale di Treviso n. 86/2/2009 del 25 novembre 2009), nella stragrande maggioranza dei casi l'Agenzia delle Entrate, nel caratterizzare i contratti oggetto d'accertamento quali operazioni poste in essere con finalità abusive, ha riqualificato le operazioni di locazione finanziaria in veri e propri contratti di compravendita, rideterminando ed accertando l'IVA ad aliquota ordinaria sulle "presunte" cessioni. Gli importi accertati a titolo di imposta e sanzioni sono stati di ammontare significativo.

B) La natura della contestazione ed i risvolti nella giurisprudenza di merito

Quanto alla natura delle contestazioni, si osserva che, sostanzialmente, l'Amministrazione finanziaria ha contestato la "fisiologicità" delle operazioni di leasing nautico concluse dalle società oggetto di accertamento sotto il profilo del c.d. "abuso del diritto" o dell'elusione (istituti recentemente ricondotti ad un'unica omogenea disciplina, in occasione della profonda rivisitazione normativa introdotta ad opera dell'art. 1 D.lgs. 128/2015, recante "Disposizioni sulla certezza del diritto nei rapporti tra fisco e contribuente", attuativo della delega al Governo contenuta nella Legge 23/2014 e pubblicato in Gazzetta Ufficiale il 18 agosto 2015, avente

efficacia dal 2 ottobre 2015), nonché, più di rado, finanche della simulazione contrattuale.

Leitmotiv delle predette contestazioni è ravvisabile nell'impiego (preteso) "distorto" dell'istituto del leasing nautico da parte delle società di leasing (d'accordo con i clienti, utilizzatori finali dei beni oggetto di locazione finanziaria) per assicurarsi (da parte dei clienti) l'ottenimento di un vantaggio fiscale connesso al peculiare regime IVA applicabile a dette operazioni.

Le società di leasing avrebbero concluso operazioni di leasing nautico di fatto snaturandone la tipica funzione economico-sociale; da qui la conclusione che non si sarebbe trattato di leasing (in relazione al quale avrebbe operato di diritto il regime IVA "di favore"), bensì di cessioni (celate dietro lo "schermo" del contratto di leasing nautico) di beni integralmente imponibili secondo il regime IVA "ordinario", in base al corrispettivo pattuito.

Il ravvisato "indebito vantaggio fiscale" perseguito attraverso la stipula dei contratti di leasing sarebbe stato pertanto identificabile – secondo il ragionamento dell'Amministrazione – nella minore IVA dovuta dall'utilizzatore per effetto dell'acquisizione delle imbarcazioni attraverso lo schema del leasing, rispetto all'ipotesi di acquisto diretto della stessa.

A simili conclusioni l'Amministrazione finanziaria è pervenuta ogni qualvolta abbia avuto a "verificare" contratti di leasing nautico le cui previsioni contrattuali presentassero, a modo di vedere dei verificatori, degli "indicatori di anomalia" tali da far presupporre un intento elusivo e, quindi, legittimare la riqualificazione del leasing, ai soli fini tributari, in una compravendita. Gli indicatori di anomalia identificati dall'Amministrazione sono, in sintesi, i seguenti: i) maxicanone troppo elevato; ii) durata contrattuale eccessivamente breve; iii) prezzo di riscatto



estremamente ridotto; iv) presenza di garanzie tali da annullare o ridurre estremamente il rischio creditizio in capo alla società di leasing concedente; v) acconti di ammontare significativo versati *ex ante* dal cliente finale.

La stipula di un contratto di leasing “anomalo”, secondo gli accertatori, avrebbe celato un classico esempio di “abuso del diritto”, principio antielusivo di carattere generale elaborato dalla Corte di Giustizia dell’Unione Europea e fatto proprio dall’Agenzia delle Entrate (cfr., *ex multis*, sentenza 21 febbraio 2006, causa C-255/02, Halifax, più volte ripresa in sede d’accertamento).

In base ai succitati principi, l’Agenzia delle Entrate ha sostenuto l’esistenza di una pratica abusiva, anche se in base ai citati orientamenti giurisprudenziali occorre che le operazioni controverse siano orientate a garantire al contribuente il conseguimento di un vantaggio fiscale “indebito”, in quanto contrario all’obiettivo perseguito dalle disposizioni “aggirate” nonché alla loro stessa *ratio* (vedasi sul punto, la sentenza della CTR Emilia Romagna n. 51 del 24 marzo 2011 e più recente la sentenza della CTR Liguria n. 564 del 18 aprile 2016).

Più di rado, come accennato, l’Amministrazione finanziaria – nel pervenire alle medesime conclusioni fin qui esposte – ha mosso invero da una contestazione di “simulazione contrattuale”, istituto civilistico definito dal Codice Civile come la fattispecie in cui le parti, di comune accordo, dichiarano una volontà negoziale destinata ad apparire a terzi (c.d. negozio simulato),

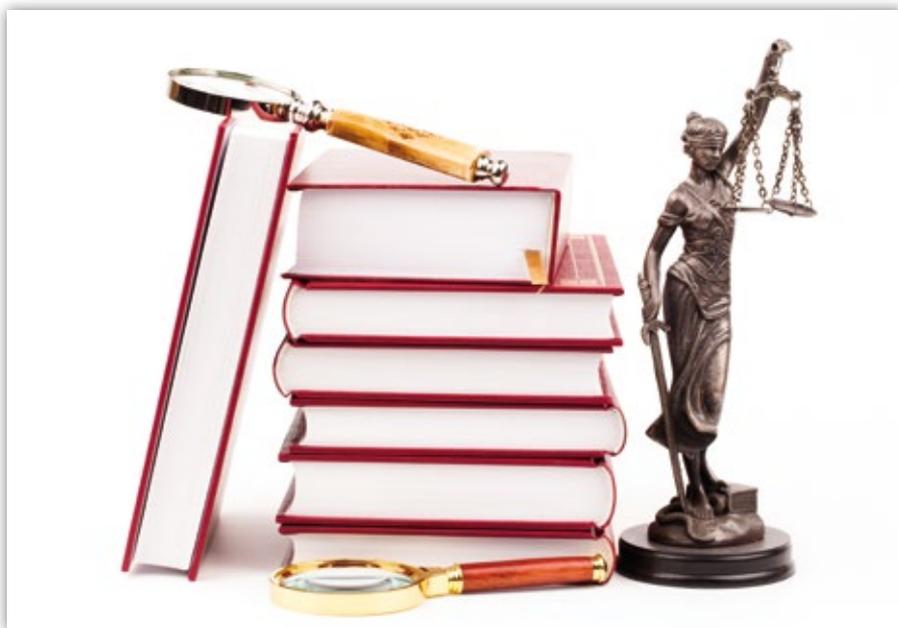
che non risponde alla reale volontà, la quale resta celata in un accordo destinato a rimanere segreto (c.d. accordo simulatorio).

Le società interessate da tali azioni accertative hanno reagito radicando contenziosi tributari che hanno investito una pluralità di Commissioni prima provinciali e negli ultimi anni regionali.

Grazie ad un copioso lavoro di acquisizione delle varie sentenze effettuato da Assilea si sono potute censire circa 67 sentenze, tra le quali 27 pronunciate da Commissioni tributarie regionali, tra cui 24 hanno deciso in senso favorevole.

Il filo conduttore che accomuna molte pronunzie riguarda la specificità delle pattuizioni intercorse tra gli utilizzatori e le società di leasing. Fra le molte vedasi la sentenza della CTR Lombardia n. 6518 del 10 dicembre

2014, la quale ha affermato che “*va tenuto presente che data la peculiarità del bene, vale a dire l’imbarcazione, e la sua non facile commercializzazione nel mercato dell’usato, è logico che il costruttore pretenda ingenti acconti prima di confermare l’ordine dal cliente stesso o dalla società di leasing. Le società di leasing sono riluttanti a stipulare un pre-contratto su imbarcazioni da costruire secondo caratteristiche tecniche ed esigenze particolari poste dai singoli clienti, se non previo rilascio di dovute idonee garanzie a copertura del rischio. Sono queste le ragioni per le quali l’importo del maxi canone risulta essere importante come somma da corrispondere. Tale cifra ha la funzione di garanzia e l’acconto considerevole è in sintonia con l’esigenza di garantire il rischio derivante da danneggiamenti in relazione all’ingente valore del bene, il che è perfettamente compatibile con*





gli elementi essenziali del contratto di leasing”.

Più di recente, la CTR Liguria n. 564 del 18 aprile 2016 ha affermato: “non c’è abuso del diritto nella scelta di acquisire un’unità da diporto attraverso il leasing nautico, e non con una più tradizionale compravendita, anche quando alcuni parametri contrattuali (maxicanone, durata, riscatto) appaiono atipici rispetto ad altri comparti del leasing. Il principio è desumibile dalla sentenza della Ctr Lombardia 6518/44/2014 depositata lo scorso 10 dicembre”. Ed inoltre “per il finanziatore, un contratto di locazione finanziaria avente ad oggetto un’unità da diporto è, infatti, molto più rischioso di quanto sia un leasing immobiliare quindi per contenere i tassi e non andare fuori mercato è obbligato a costituirsi idonee garanzie. Onde la pattuizione di un elevato maxicanone, oltre ad es-

sere espressione dell’autonomia privata delle parti, risponde alla finalità, unitamente alle altre clausole, di ridurre il rischio creditizio dell’operazione”.

Per completezza, si può osservare che, stando ai dati forniti da Assilea, i precedenti di CTR sfavorevoli per i contribuenti sono solo tre e si caratterizzano per aver dettato principi non condivisibili e soprattutto non applicabili alle restanti fattispecie analizzate dalle altre Corti di merito. Nello specifico, uno dei suddetti precedenti sfavorevoli (CTR di Napoli, sentenza n. 9683/51/14 del 7 novembre 2014), soffermandosi sull’ammontare del maxicanone e sulla natura del bene oggetto di leasing (a detta dei giudici, difficilmente soggetto a sottrazione e/o deperimento), si basa su elementi e circostanze che dimostrano una incomprensione di fondo delle peculiarità del leasing nautico e che, non a

caso, sono state ampiamente smentite dal ben più nutrito filone giurisprudenziale favorevole ai contribuenti. Le altre due sentenze, invece, si fondano su una riqualificazione non particolarmente circostanziata e motivata dei contratti di leasing, i quali – secondo il Collegio giudicante – presenterebbero, nelle fattispecie analizzate, “elementi caratterizzanti i contratti di compravendita” (cfr. CTR Milano, sentenza n. 106/29/12 del 21 settembre 2012).

In definitiva, l’intento di qualificare il contratto di leasing nautico come contratto di compravendita, basandosi in particolar modo sull’ammontare del maxicanone elevato, non sembra condivisibile anche alla luce del summenzionato filone giurisprudenziale favorevole ai contribuenti. La stragrande maggioranza delle commissioni tributarie regionali hanno dunque correttamente riconosciuto l’inesistenza dei richiamati presupposti a base dell’abuso del diritto stante anche la presenza di apprezzabili interessi di carattere finanziario ed economico legittimamente regolati tra le parti. Per contro, le poche sentenze sfavorevoli censite non pare abbiano espresso principi suscettibili di avere un largo seguito.