

NOLEGGIO OPERATIVO

Noleggio operativo.... confronto col leasing finanziario

Fra i metodi per dotarsi di beni strumentali, il noleggio presenta indubbi vantaggi, sia rispetto all'acquisto, sia nei confronti del leasing finanziario.

Vediamo cos'è, e per cosa viene usato.

L'esposizione finanziaria, è uno dei problemi più grossi che le PMI (Piccole e Medie Imprese) italiane si trovano ad affrontare, soprattutto in questi anni di **stretta creditizia e di generale difficoltà a reperire capitali**.

È quindi ovvio che ogni metodo legale che consenta di ridurre l'impiego di liquidità è sicuramente ben accetto.

Quando si tratta di acquisire beni strumentali, sia per rinnovare le attrezzature aziendali, sia perché l'azienda è in fase di start up, l'acquisto "tradizionale" con pagamento del bene in un'unica soluzione è ormai una **pratica assolutamente proibitiva**, sia da un punto di vista economico, che finanziario e fiscale.

Le alternative, fortunatamente, non mancano.

Tre, in particolare, sono le formule che coprono la quasi totalità del mercato :

1. l'acquisto rateale
2. il leasing finanziario
3. il noleggio operativo.

Proprio su quest'ultima soluzione, andiamo a concentrarci in questo testo, sia perché nel nostro paese **risulta stranamente meno nota** e praticata delle altre due, sia perché comporta **una lunga serie di vantaggi**, che la rendono, la soluzione da preferire in moltissimi casi.

Cosa è il noleggio operativo

Il noleggio operativo, detto anche locazione operativa, leasing operativo o renting, consiste nell'**affitto a lungo termine di un bene strumentale**. Specifico affitto, in quanto l'azienda non acquisisce la proprietà del bene, perchè rimane sempre in capo alla nostra società di noleggio (Euroconsult) fino alla fine della durata del contratto.

In questo, può sembrare simile al leasing finanziario, ma la differenza fondamentale è che nel leasing finanziario, alla fine del periodo concordato, si procede in genere **al riscatto del bene** (ad una quotazione specificata fin dall'inizio nel contratto di leasing); in pratica, il leasing finanziario configura una sorta di dilazione di pagamento per un **acquisto praticamente certo**.

NEL NOLEGGIO OPERATIVO NON È OBBLIGATORIO L'ACQUISTO FINALE DEL BENE, CHE NON VIENE QUINDI MAI ISCRITTO NEI CESPITI

Nel noleggio operativo, invece, alla fine del periodo stipulato, nel caso il Cliente finale non voglia procedere al riscatto, il Fornitore procedendo col riscatto, potrà **continuare il noleggio con rate ribassate**, oppure continuare il noleggio **sostituendo il bene strumentale con un nuovo esemplare** più moderno, o semplicemente il Cliente finale può **restituire il bene e chiudere il noleggio**

La possibilità di riscatto, non è normalmente contemplata nelle dinamiche del noleggio in senso generale, anche se, nulla impedisce all'azienda, di chiedere a chi gli ha affittato il bene una quotazione per l'acquisto finale. Il caso, comunque, è assolutamente infrequente, vedremo più avanti per quali motivi.

Abbiamo detto che, il noleggio operativo, consiste nell'uso del bene senza assumerne la proprietà; in realtà **c'è molto di più**: il contratto di noleggio include sempre un'**assicurazione completa contro ogni rischio**, e può includere, per esempio, operazioni di manutenzione ordinaria e straordinaria, fornitura di materiali di consumo, e servizi, anche sofisticati per la gestione di quanto noleggiato. Il tutto sempre con costi certi e predeterminati, sotto forma di rate generalmente mensili o trimestrali

I VALORI AGGIUNTI DEL NOLEGGIO OPERATIVO:

Il noleggio non impegna risorse finanziarie del Cliente

E' infatti l'istituto finanziario che lo compra e lo noleggia all'utente finale

Durata flessibile dei contratti da 24 a 60 mesi

Pianificazione costi, con canoni mensili o trimestrali fissi

Deducibilità al 100% dei canoni ai fini Iva, Irap, Ires

Nessuna segnalazione in centrale rischi pertanto nessun controllo creditizio mostra pratiche di noleggio in essere.

A differenza del Leasing non è considerato come acquisto e non compare negli studi di settore

Il Bene noleggiato non compare nei cespiti e non costituisce indebitamento.

Nessun ammortamento

I beni sono assicurati per tutta la durata del noleggio

Per le apparecchiature elettroniche inoltre :

Nessun rischio di obsolescenza

Manutenzione ordinaria compresa

Servizi accessori compresi

Smaltimento a carico del fornitore

Gli attori coinvolti

L'operazione di noleggio, può coinvolgere varie aziende, oltre al produttore ed al venditore del bene (**Fornitore**) che si intende noleggiare, possono essere della partita, **società finanziarie** (che si occupano ovviamente della parte economica dell'operazione), e **terze parti** che seguono la **manutenzione** o il **rifornimento di materiali di consumo**.

Tuttavia, la gestione da parte del Cliente finale risulterà comunque semplice, perché di fatto la parte “burocratica” sarà gestita direttamente con l'azienda noleggiatrice **Euroconsult**, che avrà la proprietà dell'oggetto noleggiato e si occuperà di interfacciarsi con le varie realtà coinvolte nel contratto.

Vantaggi finanziari ed economici del noleggio operativo

Il principale vantaggio finanziario del noleggio è che, come il leasing, consente di non impegnare risorse nell'acquisto di apparecchiature. Ma non è l'unico. *“Rispetto all'acquisto, il noleggio operativo **migliora il cash-flow societario**”* – conferma **Francesco Miscioscia, direttore commerciale di Euroconsult** – *“inoltre, il bene noleggiato **non viene iscritto a bilancio e non costituisce un indebitamento** per l'azienda, inoltre collaborando con **Euroconsult**, **società commerciale e non finanziaria**, non vi è **nessuna segnalazione in centrale-rischi**; evitando così ogni **intermediazione bancaria**”.*

Insomma, **un noleggio è a tutti gli effetti un servizio e non un cespite**. *“Di fatto viene privilegiato l'utilizzo del bene (che è l'aspetto che crea valore) e non la sua proprietà, così si mantiene liquidità in azienda e si aumenta la capacità di spesa ed investimento, costituendo linee di credito alternative ed i costi dell'operazione sono fissi e programmati”* conclude Miscioscia.

Vantaggi fiscali del noleggio operativo

Se i vantaggi finanziari non sono da poco, quelli fiscali sono anche più interessanti. Tanto per cominciare, viene **eliminata ogni problematica riguardo gli ammortamenti e la gestione dei cespiti** aziendali, ed i vantaggi sono indipendenti dalla durata del contratto di noleggio. Inoltre, il noleggio **non è considerato negli studi di settore**, mentre un leasing finanziario è calcolato come un acquisto. Oltretutto, i canoni di noleggio sono **totalmente deducibili ai fini IRES e IRAP (e detraibili per l'IVA)** mentre nel leasing finanziario la deducibilità è solo parziale e non per tutta la durata del contratto.

*“In situazione normale, **il leasing operativo è più efficiente anche sul piano fiscale** – venendo **dedotto tutto per cassa come canone**, senza distinzione, fra oneri finanziari e quota capitale, mentre nel leasing finanziario al contrario gli oneri finanziari sono separati e deducibili solo con alcuni limiti”*

Altri vantaggi del noleggio

In ambito del settore Horeca andiamo a finanziare la realizzazione di intere strutture ricettive quali alberghi, hotel, stabilimenti balneari, uffici etc etc dove nolegiamo serramenti, porte, arredi, climatizzazione, canne fumarie, attrezzature cucine - elettrodomestici - piatti, bicchieri e quant'altro, tranne le opere edili - Se non bastassero i vantaggi economici, fiscali e finanziari, ci sono anche altri punti a favore del noleggio, secondo Miscioscia di Euroconsult *"Nell'elettronica, la durata dei noleggi è allineata al ciclo di vita, sempre più breve, dei prodotti. In questo modo si evita l'obsolescenza, assicurando il rinnovamento tecnologico"*. Per fare questo basta semplicemente optare, alla fine del noleggio, per un nuovo contratto con apparecchiature di nuova generazione. Ma è anche possibile sostituire il bene con uno più recente, prima della scadenza del contratto, semplicemente adeguando il canone *"Tra l'altro, il noleggio permette di eliminare i costi di smaltimento dei beni"* conclude Miscioscia. Quello per lo smaltimento è uno dei tanti **"costi nascosti"** di cui spesso, non si tiene conto in fase di pianificazione, o che vengono sottostimati, come i **costi di manutenzione**, quelli di **riparazione fuori garanzia**, o gli **"switching cost"**, i costi derivati dal passaggio da una tecnologia ad un'altra più recente.

Infine, aggiungiamo

che oltre ai vantaggi "a posteriori", ce ne sono anche all'inizio del procedimento.

L'istruttoria tipica per far partire un noleggio, infatti, è nettamente più semplice e rapida di quella richiesta per un leasing. E non prevede anticipi, maxi canoni o altri costi più o meno nascosti: il costo stesso per l'istruzione della pratica è trascurabile

Conclusione

Noleggiare, è diverso da comprare a rate. La convenienza, va tarata in prima battuta su questa base. L'altro elemento importante, è dato dall'offerta che il Fornitore può confezionare con il noleggio: la locazione operativa essendo molto più flessibile per quest'ultimo, di quella finanziaria, gli permette di incorporare nel canone, sconti, servizi accessori e valori residui diversi, in modo da creare un pacchetto "unico" di offerta per i propri Clienti, generalmente più intelligente e competitivo di quello ottenibile con il solo leasing finanziario



Chiari (Bs) - Via Muradello, 2/a
Tel- 030.7000258 cell. 335.6354672
www.festatende.it
info@festatende.it