

Il rapporto tra il risultato di bilancio e il reddito di impresa è tra i temi classici del diritto tributario. Oggi, alla luce dell'evoluzione del principio di derivazione, tale rapporto ha assunto connotazioni ancora più articolate rispetto al passato. L'attuale processo di determinazione del reddito imponibile delle società è influenzato da un insieme di regole, principi e valori che sono propri della disciplina contabile. In tale contesto, accettare la coesistenza di regimi contabili diversi significa ammettere un sistema di determinazione del reddito disomogeneo e la possibilità di una disuguaglianza di imponibili a parità di capacità contributiva. L'analisi svolta ha condotto alla constatazione della sussistenza di un reddito di impresa "multiforme", essendo la sua determinazione influenzata dal sistema contabile di riferimento adottato dalle società. Appare dunque comprensibile la scelta del legislatore di riservarsi la possibilità di intervenire per disciplinare gli effetti di regole che hanno un immediato impatto sul gettito fiscale. Ciò che merita però di essere criticata è la scelta delle modalità con le quali si è cercato di temperare tale esigenza con le conseguenze della derivazione rafforzata. Gli interventi ministeriali nel tempo emanati hanno travalicato le esigenze di coordinamento poste dal legislatore primario rendendo ancora più articolato il sistema di determinazione dell'imponibile ed enfatizzando ulteriormente il carattere multiforme di tale grandezza.

Roberto Baboro è Dottore di ricerca in Istituzioni, mercato, garanzie e tutela dell'individuo ed è stato assegnista di ricerca in diritto tributario presso l'Alma Mater Studiorum-Università di Bologna. Svolge attività didattica presso la Scuola di Economia e Management dell'Università di Bologna nonché presso la Scuola Ispettori e Sovrintendenti della Guardia di Finanza. È docente in corsi *post lauream* e in master universitari nonché relatore in convegni. È autore di numerose pubblicazioni in diritto tributario.

€ 42.00



R. Baboro – Il principio di derivazione e la frammentazione dell'imponibile

COLLANA DEL DIPARTIMENTO DI SOCIOLOGIA E DIRITTO DELL'ECONOMIA
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA

Sezione giuridica

Roberto Baboro

Il principio di derivazione e la frammentazione dell'imponibile



G. Giappichelli Editore

Volumi pubblicati

Sezione giuridica

1. B. Bertarini, *Tutela della salute, principio di precauzione e mercato del medicinale. Profili di regolazione giuridica europea e nazionale*, 2016.
2. M. Belletti, *Corte costituzionale e spesa pubblica. Le dinamiche del coordinamento finanziario ai tempi dell'equilibrio di bilancio*, 2016.
3. E. Menegatti, *Il salario minimo legale. Aspettative e prospettive*, 2017.
4. B. Bertarini, *La riqualificazione delle aree di crisi industriale complessa. L'intervento pubblico tra mercato e persona*, 2017.
5. C. Golino, *L'intervento pubblico per lo sviluppo economico delle aree depresse tra mercato e solidarietà*, 2018.
6. F. Cicognani - F. Quarta (a cura di), *Regolazione, attività e finanziamento delle imprese sociali. Studi sulla riforma del terzo settore in Italia*, 2018.
7. G. Marchianò, *Regolamentazione amministrativa delle libertà economiche nel mercato comune*, 2018.
8. F. Gennari (a cura di), *Lo sviluppo sostenibile delle micro piccole e medie imprese*, 2019.
9. R. Pini, *Democrazia bella. Democrazia incompiuta. Democrazia infranta*, 2019.
10. A. Santuari, *I servizi socio-sanitari: regolazione, principio di concorrenza e ruolo delle imprese sociali*, 2019.
11. N. Soldati, *Tutela del consumatore e procedure di sovraindebitamento*, 2019.
12. C. Gandini - A. Montanari (a cura di), *Scritti giuridici*, 2019.
13. B. Bertarini, *Il principio di solidarietà tra diritto ed economia. Un nuovo ruolo dell'impresa per uno sviluppo economico inclusivo e sostenibile*, 2020.
14. B. Bertarini - C. Drigo, *Diversità culturale come cura, cura della diversità culturale*, 2020.
15. R. Baboro, *Il principio di derivazione e la frammentazione dell'imponibile*, 2021.

Sezione sociologica

1. S. Sicurella, *Da quel giorno mia madre ha smesso di cantare. Storie di mafia*, 2017.

Roberto Baboro

Il principio di derivazione e la frammentazione dell'imponibile



G. Giappichelli Editore – Torino

© Copyright 2021 - G. GIAPPICHELLI EDITORE - TORINO

VIA PO, 21 - TEL. 011-81.53.111 - FAX 011-81.25.100

<http://www.giappichelli.it>

ISBN/EAN 978-88-921-4284-8

ISBN/EAN 978-88-921-6009-5 (ebook - pdf)

Volume pubblicato con fondi del Dipartimento di Sociologia e Diritto dell'Economia destinati alle pubblicazioni scientifiche.

La Collana si avvale di una procedura di referaggio doppio cieco (*double blind peer review*) per ogni singola proposta di pubblicazione scientifica.

Stampa: Stampatre s.r.l. - Torino

Le fotocopie per uso personale del lettore possono essere effettuate nei limiti del 15% di ciascun volume/fascicolo di periodico dietro pagamento alla SIAE del compenso previsto dall'art. 68, commi 4 e 5, della legge 22 aprile 1941, n. 633.

Le fotocopie effettuate per finalità di carattere professionale, economico o commerciale o comunque per uso diverso da quello personale possono essere effettuate a seguito di specifica autorizzazione rilasciata da CLEARedi, Centro Licenze e Autorizzazioni per le Riproduzioni Editoriali, Corso di Porta Romana 108, 20122 Milano, e-mail autorizzazioni@clearedi.org e sito web www.clearedi.org.

La Collana

Ubi societas, ibi jus. Questo antico adagio romano dimostra oggi tutta la sua validità nell'indicarci quanto sia cruciale, per la scienza e per l'agire pratico, collegare fra loro i cambiamenti sociali studiati dalla sociologia e il diritto che cerca di dare loro una regolazione normativa. I contatti e l'influenza reciproca tra diritto e sociologia stanno crescendo di continuo ed i docenti dell'una come dell'altra disciplina sono scientificamente persuasi della loro scelta. L'auspicio è che il dipartimento di sociologia e diritto dell'economia possa esercitare un influsso non trascurabile su alcuni campi della ricerca e della riflessione scientifica di settore, talora soddisfatti del loro status quo (con un atteggiamento spesso isolazionista), talora troppo ancorati alla distinzione tra conoscenza dei principi astratti e conoscenza e fruizione dei fatti e delle pratiche sociali. Già da tempo sono emerse connessioni e mediazioni tra principi e realtà in una proficua reciproca fertilizzazione che è il contrassegno essenziale della posizione culturale del dipartimento; vale a dire una concezione della conoscenza che non è puro e semplice rispecchiamento di una realtà statica fuori ed indipendentemente dall'uomo-cittadino ma attività, non solo teorica, essa stessa aspetto della realtà in trasformazione. È così che la conoscenza dei nessi reali, nella dialettica fra le diverse forze umane e le forme di società, assume una sua dignità autonoma, caratteristica del dipartimento. Contro ogni assolutizzazione del metodo di ogni scienza particolare, contro ogni restrizione degli orizzonti e l'impoverimento contenutistico di certa scienza ufficiale. Ciò non toglie che il diritto e la sociologia possano rivendicare la diversità dei metodi di indagine e degli strumenti conoscitivi propri ma al contempo comporta che nella sussidiarietà reciproca possano 'vivere' all'interno dei contesti socio-economici imprimendo il loro rispettivo impulso.

Entrambi possono estroflettere le proprie forze per riconoscere e concorrere a superare le necessità delle collettività ed i loro impulsi indifferibili. Si pensi ad esempio alle materie di studio come l'autorità e la famiglia, l'impresa e la società, il lavoro e l'economia, l'imposizione fiscale e la solidarietà sociale, la società attiva e la società acquiescente, l'industria e l'ambiente con i relativi contrasti, il potere della comunità e quello del singolo, il sistema bancario-creditizio e le relative connessioni.

Oggi sembra stiano per cadere o per lo meno oscillano pericolosamente i presupposti di ogni legge eppure la legge risulta una condizione cronica della società contemporanea, dando luogo a situazioni talora paradossali talora sfuggenti all'interno delle quali l'uomo continua a vivere. Sembra essere messo in discussione

il legame della legge con il territorio, ma al contempo il legame ritorna quasi in un moto perpetuo sicché il diritto continua ad irradiarsi con ordini, condizionamenti, decisioni mentre la società tenderebbe a sottrarsene o a rovesciarli, perché la legge pretende una sorta di eternità dei principi che la sottendono mentre la società non vorrebbe essere sottratta ai flussi del tempo con intenzioni infuturanti progettuali autonome. È questa una delle tipiche occasioni in cui scienze sociologiche e giuridiche consentono di affrontare 'insieme' e contemporaneamente nuovi campi di possibilità costruttive, in una molteplicità ordinata che assicura la non contraddittorietà logica della possibilità della sua costruzione. Il diritto e la sociologia non sono ricavabili uno dall'altra ma possono riscontrarsi coincidenze proficue nell'equilibrio continuo delle procedure di libera scelta, pensando simultaneamente gli apparenti opposti, ordine-arbitrarietà, possibilità-necessità, affermazione-negazione. Costituiscono l'uno l'altrimenti dell'altra e al contempo la prossimità dell'altra al primo, senza mai sentirsi identici, pur integralmente affidati al lavoro di restaurazione degli istituti. Dispersioni e disaggregazioni possono assillarli, essendo entrambi essenza di se stessi, ciò che rende raro equivocarli, ma si influenzano reciprocamente nell'esposizione con cui si fanno conoscere e con cui sono stati.

Entrambi superano l'astratta separazione tra tempo vero e tempo apparente e sono dediti al presente per comprenderlo e sostanziarlo, abbracciando la vita in sé con la chiarezza che ne divide e ne rapporta le diverse dimensioni.

Sono discipline che realizzano 'il possibile', oltre ogni errante radice, nell'idea del dover essere della pienezza del presente e quindi entrambe contengono principi universali disincarnati da ogni terra e da ogni luogo, liberi dalla crescente instabilità del termine stesso di Stato.

Gli studiosi del dipartimento conoscono la necessità delle domande e la difficoltà frequente delle risposte, ma il domandare e il rispondere sono per loro elementi di una stessa dimensione e quotidiana abitudine di assumerli come un unico contesto.

Domanda e risposta sono due termini incommensurabili, e gli studiosi del dipartimento lo sanno, perciò sono attenti a non sprofondare nella dimensione della domanda, quando è riconosciuta priva di scopo e perciò inutile, avendo come fine la verità in quanto *problème*. Così non percorrono vie di fuga, auspicando che la verità prenda forma, se non oggi, un'altra volta, con la pazienza di ottenerla.

È così che il dipartimento di sociologia e diritto dell'economia può essere inteso come labirinto protettivo degli studiosi rivolti al possibile delle risposte, anche se spesso si celano.

Nella fondamentale proposizione di far coincidere esistenza e costruibilità di cose nuove, con approfondito vaglio critico, nell'equilibrio delle due discipline, aperte una all'altra con lucidità.

Il dipartimento è dunque la forma di accoglienza che facilita e nutre il successo della ricerca, attività istintiva e fertile dei suoi componenti che insieme reagiscono al controllo esercitato sulle questioni dall'abitudine; con le loro narrazioni plurali tra il caos dei diritti, le istituzioni, le tradizioni giuridiche e sociali, i soggetti politici in cerca di legittimazione, i poteri nascosti che così tanto ricordano la crisi attuale, le nuove patrie, le tendenze isolazioniste, l'essere in relazione.

Ed è il luogo dell'ascesa di giovani intraprendenti che con le loro intuizioni creano una grande realtà, né impaludata né burocratica, vero riferimento in una globalità sempre più frammentata, in attesa del futuro, con coraggio morale in tempi squilibrati e storti di società subalterne e dilatate.

Sociologia e diritto dell'economia si sono accostate l'una all'altro nell'ambito di un nuovo dipartimento per la specifica funzione morale e sociale delle discipline e del ruolo dei loro studiosi. L'idea del 'compito' delle due discipline è stata centrale per il loro accostamento; tanto da sembrare strettamente legata e finanche suggerita da un'idea morale della società e del sistema giuridico. A questa idea si è affiancata poi la volontà di una intensa attività pubblica e di una altrettanto viva produzione scientifica.

La prossimità tra sociologi e giuristi ha messo in luce il valore politico delle norme e definita la loro funzione in relazione al sistema sociale ed economico e ha sottolineato il differente grado di adeguatezza pubblico-politica in vista della loro applicazione. Si sono trovati così a lavorare gomito a gomito numerosi intellettuali, in una schiera che ha riunito nella figura dello studioso attitudini di vita e vocazioni in una misura in parte anche lontana dalla tradizione accademica. Le due discipline hanno una propria unità intrinseca, guidate da propri principi originali ma le accomuna uno spirito che è lo sforzo di contrastare con puntuali riferimenti e analisi ogni decadenza, ogni sincretismo sui tempi attuali, articolando un senso nuovo dell'uomo in sé, del mondo, del dualismo tra l'uno e l'altro, del dinamismo societario, della conoscenza della verità sulla condizione umana individuale e collettiva.

L'accostamento delle due discipline può rappresentare l'opportunità di possibili novità nel metodo o nella attualità delle ricerche che sono gli elementi che intendono caratterizzare la Collana, aperta ai lavori anche di sperimentazione, o nella messa a fuoco del *proprium* di ogni disciplina, tutti considerati come compito e come responsabilità di ogni studioso. È questa la risposta a studi mistificatori e sedicenti scientifici di alcuni anni passati che enunciavano il crollo di tutti i principi e di tutte le regole. Questa Collana ha una funzione ordinante, regolatrice e costruttiva nel nostro sistema sociale, economico e giuridico, e vuole essere espressione di un sistema di valori economici, giuridici e sociali subito associati al concetto di persona umana senza restringere l'orizzonte scientifico ad una sola epoca storica. È così che le cose possono 'svelare' la loro esistenza a chi

le interroga seriamente, visitandole più volte, senza tuttavia svelare del tutto da dove vengono.

Risulta chiaro che la Collana contiene due punti di vista, entrambi necessari, nella comprensione della realtà, ma differenti e vuole superare le difficoltà o le perplessità che un loro avvicinamento ha più volte suscitato, soprattutto per la diffidenza di alcuni studiosi, nonostante siano coscienti della ormai imprescindibile natura interdisciplinare della ricerca, che si tratti di interdisciplinarietà interna o esterna; anche perché soltanto così si evita sicuramente che ogni scienza rifletta esclusivamente su se stessa e sul proprio ruolo e non prenda in considerazione riflessi, relazioni, interferenze che non possono non stimolare.

La Collana del dipartimento costituisce perciò il punto d'incontro speculativo tra le culture degli studiosi afferenti alla struttura e ha l'ambizione di avvalorare i loro apporti dediti al ritrovamento del senso vero della realtà; così ad esempio il giurista va oltre i classici confini dell'interpretazione della legge che non ne esauriscono obbligatoriamente il compito scientifico e il sociologo va oltre i confini delle regole sociali vigenti in una certa collettività, analizzandone il senso, le funzioni e le finalità di cambiamento della collettività stessa.

Risulta così che le due discipline, diritto e sociologia, possono affrontare nuovi argomenti tra scienza e politica, sottolineando la centralità del concreto rispetto all'astratto in una conclusione armoniosa.

*Al mio Maestro
per i suoi preziosi e continui insegnamenti che
alimentano la mia passione per il Diritto Tributario*

INDICE

	<i>pag.</i>
<i>Introduzione</i>	1

CAPITOLO I

DALLA DIPENDENZA ALLA DERIVAZIONE

1. Criteri di determinazione dell'imponibile e principio di derivazione	9
2. L'introduzione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS e la (flessibile) armonizzazione contabile europea	28
3. La prima reazione del legislatore	34
3.1. La ricerca della neutralità sostanziale	38
4. La derivazione rafforzata come assestamento temporaneo	44
4.1. Prime prospettive di riforma della fiscalità dei soggetti IAS/IFRS	45
4.2. L'introduzione della derivazione rafforzata (rinvio)	48
5. La convergenza verso i principi internazionali	50
6. Il definitivo superamento della contabilità "monolitica"	53
6.1. Le modifiche di natura trasversale: in particolare, i principi di rilevanza e di prevalenza della sostanza sulla forma	54
6.2. Le modifiche modulari e la tripartizione della disciplina contabile	63
7. L'estensione ai soggetti OIC	69
8. La "quadripartizione" delle società e la multiformità del reddito di impresa	79

CAPITOLO II

LA DERIVAZIONE RAFFORZATA

1. Qualificazione, classificazione e imputazione temporale come ampiezza-limite della derivazione	83
2. Il criterio della <i>substance over form</i> quale paradigma di rappresentazione dei fenomeni di qualificazione e classificazione	91
3. I riflessi della <i>substance over form</i> sulla derivazione rafforzata	101
4. L'imputazione temporale e i rapporti con le vicende valutative	109
5. Le regole d'imputazione mista e le disposizioni di carattere valutativo	117

CAPITOLO III

UN PRINCIPIO POLIEDRICO

1. L'individuazione dei confini	127
2. Le esigenze di coordinamento con la disciplina tributaria	137
2.1. Le specificazioni ulteriori della derivazione	137
2.2. La rilevanza delle componenti imputate a patrimonio	140
2.3. Le prime deroghe	145
3. Le ulteriori resistenze	150
3.1. Le asimmetrie qualificatorie: il caso degli strumenti finanziari	150
3.2. I finanziamenti infragruppo	159
3.3. Le obbligazioni convertibili	161
3.4. Gli accantonamenti	164
4. Considerazioni di sintesi	168

CAPITOLO IV

LE ECCEZIONI NELL'AMBITO DEI RICAVI

1. Premessa	177
2. L'IFRS 15: profili generali	179
3. Identificazione del contratto e individuazione delle <i>performance obligations</i>	182
4. Determinazione del prezzo dell'operazione	191
5. Il trattamento dei costi per l'ottenimento del contratto	194
6. La disciplina tributaria	195

6.1.	Le variazioni del corrispettivo derivanti da penali contrattuali e da diritti di reso	202
6.2.	La (ir)rilevanza del corrispettivo variabile ai fini della determinazione del reddito	204

CAPITOLO V

UN'IPOTESI DI DIVERGENZA: IL *LEASING*

1.	Gli effetti del nuovo IFRS 16	209
2.	La rappresentazione contabile per l'utilizzatore	212
3.	L'estensione della derivazione rafforzata	217
3.1.	La classificazione del ROU e la rilevanza ai fini impositivi della durata contabile del <i>leasing</i>	218
3.2.	Il regime degli interessi passivi	222
3.3.	La rilevanza fiscale delle componenti eventuali e le variazioni di valore del ROU	225
3.4.	Le peculiarità delle altre componenti eventuali	229

CAPITOLO VI

UN'IPOTESI DI CONVERGENZA: GLI STRUMENTI FINANZIARI DERIVATI

1.	Premessa	233
2.	Gli strumenti finanziari derivati e l'IFRS 9	235
3.	Derivati incorporati	240
4.	Derivati di negoziazione e di copertura	244
4.1.	<i>Hedge accounting</i> e classificazione	245
5.	Il regime impositivo tra qualificazione e classificazione	254
5.1.	La rilevanza della qualificazione e classificazione	254
5.2.	La rilevanza dello scorporo	259
6.	L'art. 112 del Testo Unico	263
6.1.	Derivati speculativi	263
6.2.	Derivati di copertura	266

<i>Bibliografia</i>	275
---------------------	-----

INTRODUZIONE

Il rapporto tra il risultato del bilancio di esercizio e il reddito di impresa costituisce uno dei temi classici del diritto tributario. Numerose, infatti, sono state le riflessioni della dottrina che, a partire soprattutto dalla grande Riforma tributaria degli anni settanta del secolo scorso, imperniata sulla centralità del principio della dipendenza del reddito imponibile dalle risultanze del conto economico, ha analizzato la natura, le ragioni e la portata di tale rapporto.

Il dato di bilancio è stato considerato l'espressione più attendibile della ricchezza prodotta dall'impresa. Tuttavia, il modello della dipendenza comporta che il reddito imponibile possa discostarsi da quello civilistico, sulla scorta di specifiche scelte del legislatore che richiede di apportare delle variazioni, talvolta in aumento, talaltra in diminuzione, rispetto al dato di bilancio. Ciò per rispondere alle diverse finalità di cui è portatrice la disciplina tributaria, per questo determinando l'allontanamento del reddito imponibile dal risultato economico dell'esercizio.

Il tema, oggi, alla luce delle scelte compiute dal legislatore, ha assunto connotazioni diverse e ancora più articolate rispetto al passato. La produzione normativa degli ultimi anni ha dato vita ad un sistema di determinazione del reddito di impresa che non è più circoscritto al rapporto con la disciplina civilistica del bilancio ma involge anche i principi contabili richiamati dall'art. 83 del Testo Unico delle Imposte sui Redditi. Ciò a seguito delle modifiche introdotte con la legge di bilancio 2008 (legge 24 dicembre 2007, n. 244) che ha profondamente mutato il sistema di determinazione del reddito imponibile per i soggetti che, nella redazione del bilancio, adottano i principi contabili internazionali IAS/IFRS, rafforzando il nesso di derivazione tra il risultato di bilancio e il reddito imponibile. Per tali soggetti, infatti, è stato introdotto il principio definito di derivazione rafforzata, mediante il recepimento ai fini tributari dei criteri di qualificazione, classificazione e imputazione temporale previsti dagli *standards* internazionali, criteri che assumono valore preminente rispetto alle disposizioni del Testo Unico.

Il legislatore ha dunque attivato ai fini tributari i criteri previsti dai principi contabili internazionali in punto di qualificazione, classificazione e im-

putazione temporale, dando ad essi prevalenza rispetto alle regole previste dall'ordinamento tributario e recependo così le modalità di rappresentazione dei fatti aziendali secondo le regole sostanzialistiche tipiche dei principi IAS/IFRS. Restano, invece, estranee alla derivazione rafforzata – e, dunque, conservano la loro efficacia – le regole di valutazione, rispetto alle quali trovano applicazione, all'opposto, le disposizioni tributarie.

La riforma del 2007 costituisce un momento di svolta negli sviluppi del rapporto tra il risultato di bilancio e il reddito imponibile. L'obiettivo era quello di superare le complessità e le incertezze derivanti dal modello concepito dal d.lgs. 28 febbraio 2005, n. 38 che aveva affievolito il nesso tra il risultato di bilancio e il reddito imponibile mediante un sistema di variazioni il cui obiettivo era di rendere meno rilevante l'impianto contabile adottato ai fini della misurazione dell'imponibile.

Il modello delineato dalla legge di bilancio 2008 doveva avere, tuttavia, nelle intenzioni iniziali del legislatore, natura temporanea, in attesa del riordino della disciplina del reddito di impresa conseguente al completo recepimento delle Direttive 2001/65/CE e 2003/51/CE. Tale natura giustificava le possibili disparità di trattamento derivanti dall'introduzione della derivazione rafforzata. In realtà, tale carattere transitorio non ha mai avuto termine. Anzi, siffatto sistema è stato confermato e ne è stato persino ampliato l'ambito di applicazione sino ad includere anche le società che adottano i principi contabili nazionali elaborati dall'Organismo Italiano di Contabilità (OIC), con la sola eccezione delle micro-imprese.

La deroga recata dall'art. 83 del Tuir a favore dei criteri di qualificazione, classificazione e imputazione temporale previsti sia dai principi contabili internazionali che da quelli nazionali riconduce tale disposizione allo schema del rinvio formale. È evidente che le scelte e i valori dei sistemi contabili di riferimento influenzano le fattispecie impositive attraverso il recepimento nell'ordinamento tributario dei tre criteri appena ricordati e, più in generale, del principio di prevalenza della sostanza sulla forma che oggi permea non solo il sistema contabile IAS/IFRS ma anche, seppur con un'intensità diversa, il sistema contabile nazionale.

La determinazione del reddito delle società è influenzata, dunque, seppur non esclusivamente e con sfumature diverse, da un insieme di regole, principi e valori che sono propri della disciplina contabile ma che, per effetto del rinvio disposto dall'art. 83 del Tuir, diventano anche regole fiscali. In tale contesto, accettare la coesistenza di regimi contabili diversi a seconda della categoria societaria di appartenenza significa ammettere un sistema di determinazione del reddito di impresa disomogeneo e la possibilità di una disuguaglianza fra gli imponibili a parità di capacità contributiva.

Il sistema delineato dal legislatore del 2008 ha subito negli anni successivi ulteriori modifiche. Il modello della derivazione è stato indebolito a seguito dell'introduzione di un "doppio filtro", di natura civilistica e fiscale, al recepimento automatico dei principi contabili internazionali omologati dall'Unione Europea. Ciò ha determinato un percorso inverso rispetto a quello previsto dalla legge n. 244 del 2007, in quanto il legislatore ha inteso riappropriarsi di segmenti di disciplina ai quali aveva abdicato aderendo a un modello che si avvicinava a quello del binario unico. Si voleva evitare che l'adozione di nuovi principi contabili internazionali o la modifica di quelli già esistenti potesse riflettersi, in maniera automatica, sulla formazione dell'imponibile, con la conseguente incertezza, a livello operativo nonché di gettito, che ne sarebbe derivata.

Analogo filtro è stato previsto, successivamente, all'interno della disciplina che ha esteso la derivazione rafforzata ai soggetti che applicano le regole del codice civile e i principi contabili nazionali.

Nel quadro delineato, l'attuale processo di determinazione del reddito di impresa – imperniato su un principio di derivazione che ha assunto declinazioni diverse a seconda della fattispecie di riferimento – ha comportato esiti quanto mai multiformi.

In primo luogo, per effetto della rivoluzione contabile iniziata, come già ricordato, con l'introduzione dei principi contabili internazionali ad opera del Regolamento (CE) n. 1606/2002 del Parlamento europeo e del Consiglio del 19 luglio 2002 e poi proseguita con il recepimento della Direttiva 2013/34/UE del Parlamento e del Consiglio ad opera del d.lgs. 18 agosto 2015, n. 139. Tale provvedimento è intervenuto su molteplici aspetti della disciplina contabile nazionale, riguardando tanto i principi generali e di redazione quanto i criteri di valutazione. A tale intervento ha fatto seguito la rivisitazione di molti principi contabili da parte dell'OIC.

Le novità introdotte dal d.lgs. n. 139 del 2015 non hanno interessato tuttavia alla stessa maniera tutta la platea delle società estranee all'applicazione dei principi contabili internazionali.

Così, accanto alle novità di natura trasversale, cioè di applicazione generale, costituite, in particolare, dalla codificazione del principio di rilevanza e del principio della prevalenza della sostanza sulla forma, si assiste ad interventi modulati in ragione dell'appartenenza delle società ad una di queste tre categorie: medio-grandi imprese, piccole imprese (si tratta delle società che possono redigere il bilancio in forma abbreviata ai sensi dell'art. 2435-bis, c.c.) e micro-imprese (categoria inserita proprio dalla riforma del 2015). Si pensi all'adozione del criterio del costo ammortizzato per la valutazione dei debiti e dei crediti, che è facoltativa per le piccole e micro-imprese, o anco-

ra, all'adozione del *fair value* per la valutazione degli strumenti finanziari derivati, che riguarda solo le prime due categorie, essendo preclusa alle micro-imprese.

Sotto il profilo tributario il coordinamento con le novità introdotte dal d.lgs. n. 139 del 2015 è avvenuto con l'accennata estensione del principio di derivazione rafforzata ai soggetti, diversi dalle micro-imprese, che redigono il bilancio secondo le disposizioni del codice civile. Conseguentemente, per le imprese medio-grandi e per quelle di minori dimensioni che redigono il bilancio in forma abbreviata assumono rilevanza fiscale i criteri di qualificazione, imputazione temporale e classificazione previsti dai principi contabili nazionali, anche in deroga alle disposizioni del Testo Unico.

Restano invece escluse le micro-imprese, come espressamente disposto dal legislatore: tali soggetti, infatti, continuano a determinare il reddito d'impresa secondo le previgenti regole e, dunque, apportando tutte le necessarie variazioni al risultato di esercizio necessarie per tenere conto dell'impostazione giuridico-formale seguita dal Testo Unico.

Ne è risultato, come accennato, un sistema di determinazione del reddito di impresa composito e frammentario.

Anzitutto, pur condividendo lo stesso criterio di derivazione rafforzata e la stessa impostazione ispirata al principio di prevalenza della sostanza sulla forma, l'imponibile dei soggetti IAS/IFRS non è, generalmente, paragonabile a quello dei soggetti OIC, a parità di fatto rilevante sul piano fiscale o di operazione posta in essere. Allo stesso modo, fra i soggetti OIC in derivazione rafforzata potrà essere non omogeneo il reddito di un'impresa medio-grande rispetto a quello di una piccola e, ovviamente, potrà essere ancora diverso il risultato di una micro-impresa.

Per dare evidenza di ciò, la principale chiave di lettura per raffrontare l'imponibile dei soggetti IAS e OIC in derivazione rafforzata è proprio quella dei concreti risvolti del principio di prevalenza della sostanza sulla forma. Tuttavia, mentre sull'imponibile dei soggetti IAS-*adopter* si riflettono tutte le conseguenze di una piena applicazione della *substance over form* e dei criteri di qualificazione, classificazione e imputazione temporale previsti dai principi contabili internazionali, l'imponibile dei soggetti OIC subisce un effetto solo parziale. Ciò in quanto l'applicazione della derivazione rafforzata anche ai soggetti nazionali ha, almeno sinora, un impatto più limitato, a causa proprio – ma non solo – della circoscritta applicazione del principio di prevalenza della sostanza sulla forma.

Un esempio, assai rilevante, di tale asimmetria è costituito dal *leasing*.

In questo caso, infatti, il principio IFRS 16 impone l'adozione del metodo finanziario che, in estrema semplificazione, prevede da parte del locata-

rio l'iscrizione di un'attività rappresentata dal cd. *right of use* (ROU), che sarà sottoposto al processo di ammortamento e, al passivo, del debito verso il locatore. In conto economico, invece, transiteranno le quote di ammortamento e gli interessi passivi sulle rate del canone di *leasing*, canone che, invece, non è rappresentato in conto economico.

Diversamente, i soggetti OIC rappresentano il *leasing* tramite il cd. metodo patrimoniale, modellato sulla scorta di un'interpretazione formale di tale contratto: il locatore, infatti, rappresenta contabilmente i beni in *leasing* come se fossero a tutti gli effetti beni in proprietà, mentre il locatario iscrive in conto economico solo i canoni del *leasing*.

Si tratta, com'è evidente, di due metodologie opposte, che conducono a un risultato di esercizio, e quindi ad un reddito imponibile, assai disomogeneo.

Oltre al *leasing*, significative differenze sussistono per ciò che attiene alla rilevazione dei ricavi, disciplinati oggi in ambito internazionale dall'IFRS 15. Infatti, l'impostazione internazionale ha implementato un sistema di rilevazione dei ricavi del tutto peculiare, incentrato sul trasferimento del controllo, che differisce, sotto diversi aspetti, dall'impostazione nazionale che pure ha adottato, per ciò che attiene alla rilevazione dei ricavi derivanti dalla cessione di beni, un approccio sostanziale, assumendo quale parametro di riferimento il trasferimento dei rischi e dei benefici. Più lontane dal modello internazionale sono invece le regole che attengono alla rilevazione dei ricavi per le prestazioni di servizi. Come si dirà, per le obbligazioni di fare, l'impresa deve, secondo le regole internazionali, rilevare i ricavi nel corso del tempo sulla base di una valutazione che tiene conto dei progressi verso l'adempimento completo della medesima obbligazione e che riflette quanto fatto dall'impresa per trasferire al cliente il controllo dei beni o servizi promessi. L'impostazione nazionale è, invece, quella tradizionale, per cui i ricavi sono rilevati quando la prestazione è stata effettuata. Si tratta del medesimo criterio dettato dall'art. 109, comma 2, del Testo Unico delle Imposte sui Redditi.

Ulteriori riflessioni possono farsi se l'analisi prospettata viene svolta in ambito nazionale. Anche in questo caso non può non rilevarsi la mancanza di omogeneità dell'imponibile dei soggetti OIC: infatti, se si ha riguardo non già al criterio di determinazione, bensì al risultato, rileva anche sul piano fiscale la suddivisione fra imprese medio-grandi, piccole e micro-imprese. Basti pensare all'adozione facoltativa, da parte delle piccole imprese, del principio del costo ammortizzato ai sensi dell'art. 2435-*bis*, comma 8, c.c.

Ancora più macroscopica è la disomogeneità dell'imponibile determinato dalle micro-imprese espressamente escluse, come evidenziato, dalla derivazione rafforzata. La mancata adozione di tale principio per le micro-imprese può

avere effetti contrari alla volontà di semplificare gli oneri amministrativo-contabili delle stesse. Infatti, le micro-imprese sarebbero costrette a porre in essere un doppio binario contabile-fiscale in tutti quei casi in cui applicano – per facoltà od obbligo – le novità recate dal d.lgs. n. 139 del 2015.

Si pensi, ad esempio, all'ipotesi dell'acquisto/vendita di azioni proprie, in cui anche le micro-imprese, pur adottando contabilmente il principio di prevalenza della sostanza sulla forma, devono poi far emergere le plusvalenze/minusvalenze sul piano fiscale, adottando le apposite variazioni al risultato d'esercizio; o, ancora, alle ipotesi di adozione dei criteri del costo ammortizzato e dell'attualizzazione. O ancora all'ipotesi di una cessione di un bene per il quale non sia avvenuto il trasferimento dei rischi e dei benefici: tali società saranno comunque tenute a considerare il ricavo ai fini della determinazione dell'imponibile pur non rilevando il componente positivo nel bilancio.

Ovviamente la disomogeneità nell'imponibile delle micro-imprese è ulteriormente aggravata dalle difformi regole contabili per esse previste, che si ripercuotono anche sul piano fiscale. Ad esempio, per quanto concerne gli strumenti finanziari derivati, l'art. 2435-ter, comma 2, c.c. esclude l'applicabilità della relativa disciplina contenuta nell'art. 2426, comma 1, numero 11, c.c.

Il quadro che si è andato a comporre, dunque, tratteggia una vera e propria “quadripartizione”: da un lato i soggetti IAS e, dall'altro le imprese medio-grandi, piccole e micro, ciascuna delle quali costituisce, *de facto*, una categoria a sé, anche se alcune sono accomunate dal principio di derivazione rafforzata.

Si tratta, evidentemente, di un sistema in cui il carattere unitario dei criteri di determinazione dell'imponibile è venuto completamente meno, come conseguenza (inevitabile) dell'evoluzione della materia contabile.

L'analisi svolta ha condotto dunque alla constatazione della sussistenza, oggi, di un reddito di impresa che potremmo definire “multiforme” essendo la sua determinazione fortemente influenzata dalle regole contabili di riferimento adottate dalle società. Si evidenzia pertanto quanto ciò determini problemi di compatibilità con i precetti costituzionali dell'eguaglianza e della capacità contributiva in quanto, a parità di fattispecie, gli effetti sulla determinazione dell'imponibile possono essere diversi.

In un tale scenario appare comprensibile la scelta del legislatore che è intervenuto, con la legge 26 febbraio 2011, n. 10 (di conversione del d.l. 29 dicembre 2010, n. 225), delegando il Ministero dell'economia e delle finanze ad adottare disposizioni di coordinamento per la determinazione della base imponibile dei soggetti IAS/IFRS. Tuttavia, i decreti ministeriali nel tempo emanati, oltre a rispondere a tale finalità, hanno introdotto talune previsioni che hanno “disattivato” le regole di qualificazione, classificazione e

imputazione temporale richiamate dall'art. 83 del Tuir, rendendo ancora più articolato il sistema di determinazione del reddito imponibile ed enfatizzando, dunque, ulteriormente il carattere multiforme di tale grandezza.

Il lavoro esamina le previsioni più significative di tali decreti. Particolare attenzione viene posta all'analisi dei decreti più recenti, concernenti il trattamento, ai fini impositivi, del *leasing*, dei ricavi e degli strumenti finanziari derivati. Ciò con l'obiettivo di porre in luce non solo le questioni più rilevanti conseguenti all'applicazione del principio di derivazione rafforzata, ma anche per evidenziare le fattispecie in cui tali interventi hanno travalicato le esigenze di coordinamento poste dal legislatore primario.

È sufficiente ricordare, ora, rinviando l'analisi delle fattispecie più rappresentative alla lettura delle pagine che seguono, la previsione di cui all'art. 2 del D.M. 10 gennaio 2018. Tale decreto, nell'introdurre disposizioni di coordinamento tra l'IFRS 15 e le regole di determinazione della base imponibile dell'Ires, ha riaffermato la necessità della ricorrenza dei criteri di certezza e determinabilità di cui all'art. 109 del Testo Unico ai fini del concorso alla determinazione del reddito di talune delle variazioni del corrispettivo di cui al paragrafo 51 dell'IFRS 15. Così facendo, l'intervento ministeriale ha "disattivato", per alcune rettifiche dei ricavi, tanto la derivazione rafforzata quanto la previsione di cui all'art. 2, comma 1, secondo periodo, del D.M. 11 aprile 2009, n. 48, che a sua volta disapplicava, per i soggetti *IAS-adopter*, quanto statuito dall'art. 109, comma 1, del Testo Unico. Si è di fronte, insomma, a vere e proprie disapplicazioni incrociate o, in altre parole, ad una "disapplicazione della disapplicazione", dato che una prima deroga, quella di cui al D.M. 11 aprile 2009, n. 48, viene derogata da una seconda previsione, ossia quella del D.M. 10 gennaio 2018. La deroga, peraltro, attiene soltanto a una specifica ipotesi, introducendosi così un doppio binario "dedicato" al trattamento fiscale di alcune ipotesi relative al corrispettivo variabile che, inevitabilmente, comporterà un aggravio degli adempimenti da parte delle imprese *IAS-adopter*.

Secondo una diversa prospettiva, tale analisi ci consente di mostrare le dinamiche dei rapporti tra i soggetti IAS/IFRS e i soggetti OIC in derivazione rafforzata, sotto il profilo delle conseguenze sull'imponibile della piena applicazione della *substance over form*. Relativamente ai ricavi e al *leasing*, si è al cospetto, infatti, di rilevanti asimmetrie nella determinazione del reddito imponibile tra soggetti IAS/IFRS e soggetti OIC. Ciò alla luce delle peculiarità delle regole contabili di riferimento che si riflettono sul piano tributario per effetto dell'applicazione del principio di derivazione rafforzata. A conclusioni diverse, invece, si giunge in merito al regime fiscale degli strumenti finanziari derivati, in cui si assiste ad una tendenziale convergenza nella determinazione degli imponibili tra le due categorie di soggetti. Ciò per ef-

fetto del processo di convergenza delle regole nazionali verso quelle internazionali attuato dalla riforma del 2015 che ha previsto l'obbligo di rilevazione dei derivati secondo il criterio del *fair value*.

Non è intenzione di chi scrive svalutare l'apprezzabile tentativo del legislatore di riservarsi la possibilità di intervenire per disciplinare gli effetti di regole che hanno un immediato impatto sul gettito fiscale, tutt'altro. Merita di essere criticata, invece, la scelta delle modalità mediante le quali si è cercato di contemperare la derivazione rafforzata con tale esigenza.

Delegare il Governo all'emanazione di decreti senza l'indicazione di criteri direttivi precisi, se non quello di un coordinamento che in realtà si rivela essere, in diversi casi, una vera e propria attività di deroga di altre (e soprattutto) sovraordinate fonti, costituisce un *modus operandi* che finisce per sovvertire il sistema della gerarchia delle fonti e che, peraltro, mette in forte crisi il principio di riserva di legge relativa che caratterizza la materia tributaria. L'illegittimità di tale attività è altresì ulteriormente enfatizzata dal fatto che l'emanazione di tali decreti, ad eccezione del Regolamento del 2009, non è neppure avvenuta nelle forme di cui all'art. 17, comma 3, legge 23 agosto 1988, n. 400 e, dunque, nelle forme degli atti normativi a contenuto regolamentare.

Nella fattispecie in esame, peraltro, il *vulnus* al sistema delle competenze è ancora più evidente se si pone mente al fatto che il rinvio ai decreti in esame è stato di fatto disposto dall'Esecutivo. Si ricorda, infatti, che l'art. 4, comma 7-*quater*, d.lgs. n. 38 del 2005 – che ha attribuito al Ministro dell'economia e delle finanze il coordinamento tra i principi contabili internazionali e le regole di determinazione del reddito di impresa – è stato inserito nel maxiemendamento apposto in sede di conversione del d.l. n. 225 del 2010, su cui è stata posta dal Governo la questione di fiducia, sottraendo, dunque, il provvedimento in corso di approvazione a qualsiasi dialettica parlamentare.

In sostanza, il Governo ha attribuito a se stesso (ovvero ad un suo rappresentante) la disciplina del coordinamento (che tuttavia è stato attuato, come detto, in taluni casi, derogando al principio di derivazione rafforzata) dei principi contabili internazionali con le regole di determinazione del reddito di impresa. Ciò evidentemente a danno della centralità del Parlamento in una materia, come quella tributaria, coperta da riserva di legge.

Pertanto, l'auspicio è che l'esigenza in esame – che sarà sempre presente, salvo voler rimettere in discussione la scelta stessa dell'obbligatorietà degli IAS/IFRS o della derivazione rafforzata – venga affrontata con maggiore consapevolezza, quantomeno sul piano formale.

CAPITOLO I

DALLA DIPENDENZA ALLA DERIVAZIONE

SOMMARIO: 1. Criteri di determinazione dell'imponibile e principio di derivazione. – 2. L'introduzione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS e la (flessibile) armonizzazione contabile europea. – 3. La prima reazione del legislatore. – 3.1. La ricerca della neutralità sostanziale. – 4. La derivazione rafforzata come assestamento temporaneo. – 4.1. Prime prospettive di riforma della fiscalità dei soggetti IAS/IFRS. – 4.2. L'introduzione della derivazione rafforzata (rinvio). – 5. La convergenza verso i principi internazionali. – 6. Il definitivo superamento della contabilità "monolitica". – 6.1. Le modifiche di natura trasversale: in particolare, i principi di rilevanza e di prevalenza della sostanza sulla forma. – 6.2. Le modifiche modulari e la tripartizione della disciplina contabile. – 7. L'estensione ai soggetti OIC. – 8. La "quadripartizione" delle società e la multiformità del reddito di impresa.

1. CRITERI DI DETERMINAZIONE DELL'IMPONIBILE E PRINCIPIO DI DERIVAZIONE

Questo primo capitolo ha lo scopo di offrire una visione d'insieme dei modelli di determinazione del reddito d'impresa nell'ambito dell'imposta sui redditi delle società.

Non tanto, dunque, quello di ricostruire in maniera esaustiva il tema, più generale, dei rapporti¹ tra il risultato di bilancio e il reddito di impresa, quan-

¹ Sul quale si fa riferimento all'ampia letteratura sul punto. Cfr., *ex multis*, G. CORASANTI, *L'evoluzione del principio di derivazione alla luce del dogma della capacità contributiva*, in G. RAGUCCI-F.V. ALBERTINI (a cura di), *Costituzione, legge, tributi. Scritti in onore di Gianfranco Gaffuri*, Milano, 2018, pp. 529 ss.; M. GRANDINETTI, *Il principio di derivazione nell'Ires*, Milano, 2016; M. VENUTI, *I dieci anni della riforma del Tuir: bilanci e prospettive. Il principio di derivazione dal punto di vista dello studioso del bilancio di esercizio*, in *Rass. trib.*, 2015, pp. 639 ss.; G. ZIZZO, *Il principio di derivazione a dieci anni dall'introduzione dell'Ires*, in *Rass. trib.*, 2014, pp. 1303 ss.; G. TINELLI, *Bilancio d'esercizio, principi contabili internazionali e accertamento tributario*, in *Riv. dir. trib.*, 2010, I, pp. 163 ss. (Parte I) e pp. 267 ss. (Parte II); G. ZIZZO, *Stato e prospettive dei rapporti tra bilancio e dichiarazione*, in *Corr. trib.*, 2007, pp. 931 ss.; V. FICARI, *Reddito di impresa e programma im-*

to, piuttosto, di trarne i tratti più significativi per l'analisi delle questioni che si affronteranno nel corso di questo lavoro.

La più autorevole dottrina sull'argomento ha classificato i modelli di de-

prenditoriale, Padova, 2004, pp. 93 ss.; G. FALSITTA, *Il problema dei rapporti tra bilancio civile e bilancio fiscale nel progetto di riforma della imposta sulle società (Ires)*, in *Riv. dir. trib.*, 2003, I, pp. 921 ss.; ID., *La dichiarazione tributaria e il bilancio di esercizio*, in A. AMATUCCI (diretto da), *Trattato di diritto tributario*, Padova, 1994, III, pp. 47 ss.; G. ZIZZO, *Regole generali di determinazione del reddito d'impresa*, in AA.VV., *L'imposta sul reddito delle persone fisiche*, in *Giurisprudenza sistematica di diritto tributario*, diretta da F. TESAURO, Torino, 1994, II, pp. 469 ss.; O. NOCERINO, *Ricostruzione dei rapporti tra il bilancio civilistico e determinazione del reddito d'impresa*, in *Riv. dir. trib.*, 1994, I, pp. 267 ss.; A. GIOVANNINI, *Bilancio civile e variazioni fiscali*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1993, I, pp. 588 ss.; A. FANTOZZI, *La nuova disciplina del bilancio d'esercizio in attuazione della IV direttiva CEE: i rapporti fra la nuova disciplina del bilancio e la normativa tributaria*, in *Riv. dir. trib.*, 1991, I, pp. 587 ss.; F. TESAURO, *Esegesi delle regole generali sul calcolo del reddito d'impresa*, in AA.VV., *Commentario al Testo Unico delle imposte sui redditi e altri scritti. Studi in memoria di Antonio Emanuele Graneli*, Roma-Milano, 1990, pp. 217 ss.; R. LUPI, *La determinazione del reddito e del patrimonio delle società di capitali tra principi civilistici e norme tributarie*, in *Rass. trib.*, 1990, I, pp. 699 ss.; E. POTITO, *I rapporti tra bilancio civile e dichiarazione nella normativa del testo unico delle imposte sui redditi*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1989, I, pp. 28 ss.; S. LA ROSA, *Le norme «generali» sui rapporti tra bilancio e dichiarazione*, in AA.VV., *Il reddito di impresa nel nuovo testo unico*, Padova, 1988, pp. 581 ss.; G. FALSITTA, *I rapporti tra bilancio civile e bilancio fiscale alla luce della quarta direttiva Cee*, in *Rass. trib.*, 1987, I, pp. 113 ss.; S. LA ROSA, *Prime osservazioni sui rapporti tra bilancio e dichiarazione negli artt. 75 e 76 del nuovo Testo Unico*, in *Dir. prat. trib.*, 1987, I, pp. 937 ss. (anche in S. LA ROSA, *Scritti scelti*, Torino, 2011, II, pp. 463 ss.); G. FALSITTA, *Il bilancio d'esercizio delle imprese. Interrelazioni tra diritto civile e tributario*, Milano, 1985; E. NUZZO, *Ricostruzione del contenuto dei rapporti tra bilancio e dichiarazione*, in *Giur. comm.*, 1985, I, pp. 810 ss.; G. FALSITTA, *Concetti fondamentali e principi ricostruttivi in tema di rapporti tra bilancio civile e «bilancio fiscale»*, in *Giur. comm.*, 1984, I, pp. 876 ss.; A. FANTOZZI-M. ALDERIGHI, *Il bilancio e la normativa tributaria*, in *Rass. trib.*, 1984, I, pp. 117 ss.; E. NUZZO, *Modalità di documentazione delle divergenze esistenti tra utile di bilancio e reddito tassabile*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1982, I, pp. 596 ss.; S. LA ROSA, *Scienza, politica del diritto e dato normativo nella disciplina dell'accertamento dei redditi*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1981, I, pp. 558 ss.; G. FALSITTA, *La questione delle divergenze tra normativa di diritto commerciale e tributario sul reddito d'impresa*, in *Rivista delle società*, 1981, I, pp. 870 ss.; G.E. COLOMBO, *Disciplina di bilancio e norme tributarie: integrazione, autonomia o inquinamento?*, in *Rivista delle società*, 1980, I, pp. 1171 ss.; G. FALSITTA, *Convergenze e divergenze tra diritto tributario e diritto commerciale nella disciplina del bilancio di esercizio*, in *Giur. comm.*, 1980, I, pp. 193 ss.; A. CICOGNANI, *L'imposizione del reddito d'impresa*, Padova, 1980, pp. 55 ss.; G. FALSITTA, *Ammortamenti anticipati: un preteso conflitto tra normativa civilistica e normativa tributaria*, in *Giur. comm.*, 1979, I, pp. 515 ss.; E. NUZZO, *Bilancio di esercizio e dichiarazione dei redditi*, ed. provv., 1979; G. FALSITTA, *Il problema delle interrelazioni tra normativa di diritto commerciale e di diritto tributario nella disciplina del «conto profitti e perdite» delle società per azioni*, in *Impresa, ambiente e pubblica amministrazione*, 1977, I, pp. 218 ss.

terminazione della base imponibile in tre categorie, a seconda del grado (o della misura) di derivazione più o meno accentuata tra il risultato del bilancio d'esercizio e l'imponibile fiscale².

Così, immaginando una scala basata sull'intensità di detto rapporto, ai due estremi si collocano i modelli che prevedono, rispettivamente, una derivazione "assoluta" del reddito fiscalmente rilevante dal risultato economico del bilancio ovvero un'autonomia integrale dell'imponibile fiscale rispetto ai valori civilistici.

Nella realtà degli ordinamenti³, è più frequentemente adottata una soluzione intermedia, di derivazione parziale, nella quale il risultato del conto economico costituisce il punto di partenza per la determinazione del reddito imponibile, essendo necessario apportare all'utile (o alla perdita) di esercizio delle variazioni determinate dalla normativa tributaria. Più nello specifico, il nesso tra determinazione del reddito imponibile e risultato di bilancio è stato definito di "pregiudizialità-dipendenza". Così la dottrina ha evidenziato come il reddito fiscale sia inscindibilmente legato al bilancio commerciale «in quanto la contabilizzazione in detto documento degli elementi che lo compongono è condizione imprescindibile perché gli stessi possano acquisire, nell'interesse del soggetto al quale il reddito è ascrivibile, successiva riconoscibilità tributaria»⁴.

Tale dipendenza è solita assumere due forme.

In una prima alternativa – di "dipendenza materiale" – le correzioni del-

²G. FALSITTA, *Concetti fondamentali e principi ricostruttivi in tema di rapporti tra bilancio civile e bilancio fiscale*, cit., p. 877.

³Per un'analisi delle soluzioni offerte dalle legislazioni nazionali, cfr. P. ESSERS-R. RUSSO, *The Precious Relationship between IAS/IFRS, National Tax Accounting Systems and the CCCTB*, in AA.VV., *The Influence of IAS/IFRS on the CCCTB, Tax Accounting, Disclosure, and Corporate Law accounting concept*, The Hague, 2009, pp. 32 ss.; D. ENDRES (edited by), *The determination of corporate taxable income in the EU Member States*, The Hague, 2007. Sul tema, cfr. M. GRANDINETTI, *Profili comparati e prospettive europee*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, Milano, 2018, pp. 35 ss., anche in relazione al collegamento tra i principi contabili internazionali e la proposta di direttiva sulla *Common Corporate Tax Base*.

⁴G. FALSITTA, *La questione delle divergenze tra normativa di diritto commerciale e tributario sul reddito d'impresa*, cit., p. 872. Il professore precisava ulteriormente, nel successivo *Concetti fondamentali e principi ricostruttivi in tema di rapporti tra bilancio civile e bilancio fiscale*, cit., p. 880 che «il bilancio civilistico esplica, ai fini della determinazione del reddito fiscale dell'impresa, una funzione che non è semplicemente *ad probationem*, ma *ad substantiam*; ciò significa che il bilancio civilistico riveste una efficacia non puramente probatoria, ma costitutiva della esistenza e della inesistenza di elementi positivi e negativi di reddito e della stessa situazione-base del tributo».

l'utile di esercizio necessarie per la determinazione del reddito non influenzano la redazione del bilancio, rimanendo esterne a tale fenomeno. Viceversa, nel caso di "dipendenza formale", le variazioni fiscali incidono direttamente sulla determinazione dell'utile di esercizio, così innestandosi anche nella normativa di diritto commerciale.

Ancora, e sotto un'altra prospettiva, la derivazione parziale può assumere, limitatamente ad alcune voci di bilancio, la forma di una "dipendenza rovesciata", in cui l'ordinamento tributario subordina l'applicazione di particolari benefici fiscali a un comportamento da assumere nella redazione del bilancio d'esercizio, che assume i connotati di requisito indefettibile per il conseguimento di detto beneficio⁵.

Tali posizioni, qui soltanto tratteggiate, segnalano la perdurante necessità di dover tenere conto – per assegnarvi rilevanza o, viceversa, escluderla – del dato di bilancio⁶ nella determinazione del reddito d'impresa. È facile intuire le ragioni a fondamento di questa circostanza, che sono state debitamente approfondite dalla dottrina.

In primis, la tecnica contabile – seguita ai fini della predisposizione del bilancio di esercizio – garantisce la possibilità di utilizzare dati analitici, sui quali, come vedremo, il legislatore fiscale ha fatto progressivamente affidamento⁷, tanto da approdare alla cd. "derivazione rafforzata".

⁵ Sul tema G. FALSITTA – pur riconoscendo l'esistenza di diverse disposizioni di diritto tributario che comportavano una serie di variazioni dei risultati di bilancio da effettuare nella dichiarazione, e, dunque, esternamente al conto dei profitti e delle perdite – aveva prospettato una funzione di integrazione della normativa civilistica da parte del diritto tributario. Così si legge nello scritto *Concetti fondamentali e principi ricostruttivi in tema di rapporti tra bilancio civile e bilancio fiscale*, cit., p. 891: «[l]a forza espansiva del diritto tributario e la sua funzione di eterointegrazione della normativa civilistica qui si manifesta e consiste nel trasformare in vincolanti o inderogabili talune soluzioni di problemi contabili che la legge civile prescrive come semplicemente opzionali». Tale tesi aveva suscitato diverse reazioni. Sul punto cfr. le osservazioni critiche di G.E. COLOMBO, *Disciplina di bilancio e norme tributarie: integrazione, autonomia o inquinamento?*, cit., pp. 1171 ss.; E. NUZZO, *Ricostruzione del contenuto dei rapporti tra bilancio e dichiarazione*, cit., p. 812.

⁶ Sui profili giuridici del bilancio di esercizio, cfr. L.A. BIANCHI (a cura di), *La disciplina giuridica del bilancio di esercizio*, Milano, 2001; G.E. COLOMBO-G.B. PORTALE, *Trattato delle società per azioni. Bilancio d'esercizio e consolidato*, Torino, 1994, VII; G.E. COLOMBO, *Il bilancio d'esercizio. Strutture e valutazioni*, Torino, 1987.

⁷ Cfr. D. STEVANATO, *Profili tributari delle classificazioni di bilancio*, in *Corr. trib.*, 2008, p. 3156, secondo cui il principio di derivazione esprime «l'esigenza che il reddito imponibile sia prima di tutto un reddito contabile: trattandosi di misurare ai fini amministrativi la ricchezza prodotta dall'impresa, è naturale che il legislatore tributario faccia perno sui documenti di bilancio, che a loro volta sono la sintesi di regole di rilevazione e di esposizione dei fatti di gestione sedimentate da molto tempo e costruite intorno al criterio del costo storico,

Sotto tale aspetto, il bilancio è stato ritenuto il documento in grado di rappresentare, in maniera attendibile, in quanto redatto secondo i postulati della verità, chiarezza e correttezza di cui all'art. 2423 c.c., il risultato economico dell'esercizio e, dunque, la ricchezza effettiva prodotta dall'impresa.

Autorevole dottrina aveva evidenziato come l'ancoraggio del reddito, almeno in via tendenziale, al risultato di bilancio costituisse una garanzia per il contribuente proprio perché il dato del conto economico «è la espressione più attendibile della effettiva ricchezza prodotta dall'impresa»⁸. Specularmente, evidenziava altresì come tale legame costituisse una garanzia anche per l'Amministrazione finanziaria in quanto «il bilancio, quale supporto della disciplina fiscale, è la prima e naturale misura di garanzia della attendibilità del reddito dichiarato, proprio per la plurifunzionalità che esso riveste e che ne fa oggetto di una disciplina normativa avente, principalmente, come finalità la tutela dei terzi»⁹. A tale grandezza, dunque, si è fatto riferimento al fine di rapportare il prelievo tributario all'effettiva capacità contributiva¹⁰

ai corrispettivi pattuiti contrattualmente, a manifestazioni giuridicamente rilevanti dell'autonomia negoziale, e così via».

⁸ Così F. GALLO, *Brevi note sulla necessità di eliminare le interferenze della normativa fiscale nella redazione del bilancio d'esercizio*, in *Riv. dir. trib.*, 2000, I, p. 9.

⁹ Così ancora F. GALLO, *Brevi note sulla necessità di eliminare le interferenze della normativa fiscale nella redazione del bilancio d'esercizio*, cit., p. 9.

¹⁰ In ordine al principio costituzionale di capacità contributiva, cfr., senza pretesa di esaustività, A. GIOVANNINI, *Quale capacità contributiva?*, in *Dir. prat. trib.*, 2020, I, pp. 826 ss.; F. GALLO, *Nuove espressioni di capacità contributiva*, in *Rass. trib.*, 2015, pp. 771 ss.; ID., *L'evoluzione del sistema tributario e il principio di capacità contributiva*, in L. SALVINI-G. MELIS, *L'evoluzione del sistema fiscale e il principio di capacità contributiva*, Padova, 2014, pp. 3 ss.; G. FALSITTA, *Il principio di capacità contributiva*, Milano, 2014; A. FEDELE, *Ancora sulla nozione di capacità contributiva nella Costituzione italiana e sui "limiti" costituzionali all'imposizione*, in *Riv. dir. trib.*, 2013, I, pp. 1035 ss.; F. MOSCHETTI, *"Interesse fiscale" e "ragioni del fisco" nel prisma della capacità contributiva*, in M. BEGHIN-F. MOSCHETTI-R. SCHIAVOLIN-L. TOSI-G. ZIZZO (a cura di), *Atti della giornata di studi in onore di Gaspare Falsitta*, Padova, 2012, pp. 157 ss.; A. GIOVANNINI, *Capacità contributiva e imposizione patrimoniale: discriminazione qualitativa e limite quantitativo*, in *Rass. trib.*, 2012, pp. 1131 ss.; AA.VV., *Art. 53*, in G. FALSITTA-A. FANTOZZI-G. MARONGIU-F. MOSCHETTI, *Commentario breve alle leggi tributarie. Diritto costituzionale tributario e Statuto del contribuente* (a cura di G. FALSITTA), Padova, 2011, I, pp. 181 ss.; A. FEDELE, *La funzione fiscale e la «capacità contributiva» nella Costituzione italiana*, in L. PERRONE-C. BERLIRI (a cura di), *Diritto tributario e Corte costituzionale*, Napoli, 2006, pp. 1 ss.; F. MOSCHETTI, *Il principio di capacità contributiva, espressione di un sistema di valori che informa il rapporto tra singolo e comunità*, in L. PERRONE-C. BERLIRI (a cura di), *Diritto tributario e Corte costituzionale*, cit., pp. 39 ss.; E. DE MITA, *Interesse fiscale e tutela del contribuente. Le garanzie costituzionali*, Milano, 2006; F. AMATUCCI, *La capacità contributiva prevista dall'art. 53*, in V. UCKMAR-F. TUNDO, *I. Il sistema tributario. Principi fondamentali*, Milano,

del contribuente¹¹. È proprio tale principio costituzionale che impone al legislatore di far aderire le norme positive a quella capacità contributiva astratta che può farsi coincidere per le imprese con il risultato di bilancio¹².

Sotto una seconda e collegata prospettiva, l'utilizzo del risultato d'esercizio comporta una notevole semplificazione degli adempimenti dei contribuenti.

Infine, l'utilizzo del bilancio permette all'Amministrazione finanziaria una più agevole attività di accertamento, costituendo un dato altamente sintetico ma, al contempo, fondato su processi verificabili a ritroso anche in maniera assai penetrante.

Pur esprimendo il dato di bilancio il reddito effettivamente conseguito dall'impresa, il modello della dipendenza parziale (ancorché rafforzata, come si dirà nelle pagine che seguono), sancito oggi dall'art. 83 del Testo Unico delle Imposte sui Redditi¹³, determina che il reddito imponibile possa discostarsi da quello civilistico, richiedendo la normativa tributaria, sulla scorta di specifiche scelte del legislatore, di effettuare delle variazioni, talvolta in aumento, talaltra in diminuzione, rispetto al dato di bilancio. Ciò per rispondere alle precipue finalità di cui è portatrice la disciplina tributaria, che giustificano l'allontanamento del reddito imponibile dal risultato economico dell'esercizio¹⁴.

2003, pp. 18 ss.; F. BATISTONI FERRARA, *Capacità contributiva*, in *Enc. dir.*, Milano, 1999, pp. 345 ss.; L. ANTONINI, *Dovere tributario, interesse fiscale e diritti costituzionali*, Milano, 1996; G. MARONGIU, *I fondamenti costituzionali dell'imposizione tributaria. Profili storici e giuridici*, Torino, 1991; F. MOSCHETTI, *Capacità contributiva*, in *Enc. giur.*, Roma, 1988, V; E. DE MITA, *Capacità contributiva*, in *Digesto comm.*, Torino, 1987, II, pp. 454 ss.; L.V. BERLIRI, *La giusta imposta*, Milano, 1975; F. MOSCHETTI, *Il principio della capacità contributiva*, Padova, 1973; F. MAFFEZZONI, *Il principio di capacità contributiva nel diritto finanziario*, Torino, 1970; G. GAFFURI, *L'attitudine alla contribuzione*, Milano, 1969; E. GIARDINA, *Le basi teoriche del principio della capacità contributiva*, Milano, 1961.

¹¹ Cfr. G. ZIZZO, *La determinazione del reddito delle società e degli enti commerciali*, in G. FALSITTA, *Manuale di diritto tributario. Parte speciale*, Milano, 2021, p. 329. Cfr., altresì, P. BORIA, *L'interesse fiscale*, Torino, 2002, p. 264, il quale fa riferimento al reddito effettivo – la cui determinazione era fondata sulla individuazione del risultato economico ed in particolare sul saldo delle componenti positive e negative – quale indice in grado di misurare l'idoneità del contribuente al riparto dei carichi pubblici.

¹² Così A. FANTOZZI-M. ALDERIGHI, *Il bilancio e la normativa tributaria*, cit., pp. 117-118.

¹³ D.p.r. 22 dicembre 1986, n. 917, anche Tuir.

¹⁴ Come evidenziato, le ragioni della deviazione vanno ricercate proprio nel “differente tessuto di interessi tutelati nei due sistemi normativi”. Così P. BORIA, *Il sistema tributario*, Torino, 2008, pp. 309-311, secondo cui l'interesse fiscale impone di adottare norme tributarie ispirate a criteri divergenti da quelli della disciplina civilistica.

In tale contesto, assume rilievo centrale il principio della certezza del rapporto tributario¹⁵ che, come recentemente evidenziato, costituisce la ragione sottostante al meccanismo delle variazioni (tanto temporanee che permanenti) da apportare al risultato fornito dal conto economico¹⁶.

Ciò in quanto esse mirano ad ancorare il risultato imponibile a valori quanto più stabili¹⁷ e oggettivi¹⁸, in guisa da superare le valutazioni, ispirate essenzialmente alla logica della prudenza, che permeano la redazione del bilancio. In effetti, la disciplina fiscale di determinazione del reddito di impresa si basa sulla previsione di regole riguardanti tanto la certezza dell'esistenza quanto l'obiettività della misura dei componenti di reddito, che consentono di giungere a risultati quanto più oggettivi possibili.

Oltre a ciò, ulteriori ragioni a fondamento delle deviazioni dal dato economico-contabile sono state individuate nell'esigenza di impedire fenomeni di evasione ed elusione, di introdurre misure agevolative, di evitare ipotesi di doppia imposizione nonché di semplificazione¹⁹ anche in considerazione delle esigenze dell'accertamento e della riscossione²⁰.

In sostanza, la determinazione del reddito imponibile si sviluppa secondo un procedimento²¹ che prevede, in un primo momento, il recepimento delle

¹⁵ Cfr. G. ZIZZO, *Regole generali di determinazione del reddito d'impresa*, cit., pp. 484-487.

¹⁶ Cfr. F. MONTANARI, *La prevalenza della sostanza sulla forma*, Milano, 2019, p. 63. Sulla collocazione del principio di certezza nella disciplina tributaria, cfr. L. DEL FEDERICO, *Forma e sostanza nella tassazione del reddito di impresa: spunti per qualche chiarimento concettuale*, in *Riv. dir. trib.*, 2017, I, p. 168, secondo cui «la disciplina tributaria, ponendo al vertice della propria gerarchia assiologica il principio di certezza giuridica e, con esso, l'interesse alla tendenziale stabilità del gettito, è tradizionalmente improntata ad una valorizzazione della forma a discapito della sostanza». Sul principio della certezza in relazione alla produzione normativa, cfr. G. MELIS, *Interpretazione e certezza nel Diritto tributario*, in AA.VV., *Dal Diritto Finanziario al Diritto Tributario. Studi in onore di Andrea Amatucci*, Bogotà-Napoli, 2011, I, pp. 169 ss.; E. DELLA VALLE, *Affidamento e certezza del diritto tributario*, Milano, 2001. Per un'analisi della legislazione più risalente cfr. A. BERLIRI, *Sulle cause della incertezza nell'individuazione e interpretazione della norma tributaria applicabile ad una determinata fattispecie*, in *Giur. imposte*, 1976, IV, pp. 117 ss. (anche in *Dir. prat. trib.*, 1979, I, pp. 3 ss.).

¹⁷ Cfr. F. MONTANARI, *La prevalenza della sostanza sulla forma*, cit., p. 62.

¹⁸ Cfr. E. RUGGIERO-G. MELIS, *Pluralità di regimi contabili, diritto commerciale e diritto tributario: l'esperienza italiana*, in *Rass. trib.*, 2008, p. 1637.

¹⁹ Cfr. M. GRANDINETTI, *Il principio di derivazione nell'Ires*, cit., pp. 66 ss.

²⁰ Sul punto, cfr. G. ZIZZO, *Riflessioni in tema di "disinquinamento" del bilancio d'esercizio e di cancellazione della regola della previa imputazione a conto economico dei componenti negativi del reddito d'impresa*, in *Riv. dir. trib.*, 2000, I, pp. 502-504.

²¹ Cfr. G. FALSITTA, *La dichiarazione tributaria ed il bilancio d'esercizio*, cit., pp. 54-55.

voci di ricavi e di costo risultanti dal conto economico, quindi l'analisi di tali voci al fine di verificare la possibilità di includere le stesse nella misurazione dell'imponibile alla luce delle regole generali di determinazione del reddito di impresa nonché, laddove previste, delle disposizioni speciali che disciplinano i singoli componenti positivi e negativi di reddito. Disposizioni che rispondono, a prescindere dall'emersione effettiva di ricchezza, anche ad esigenze di forfettizzazione e stabilizzazione del prelievo, specialmente con riferimento a quei componenti economici la cui quantificazione in sede di bilancio è rimessa ad una valutazione discrezionale da parte dell'imprenditore²².

Ciò determina, evidentemente, che nell'ipotesi in cui non si rinvenga una norma che disciplini specificamente il trattamento tributario di una voce di costo o di ricavo, questa concorrerà, sempre che siano state rispettate le regole generali fissate dal Testo Unico²³, alla determinazione del reddito con la conseguenza che la regola contabile assumerà rilevanza nel sistema imponibile entrando a far parte del diritto tributario²⁴.

Sotto il profilo della tecnica legislativa, la dottrina ha qualificato il richiamo delle regole civilistiche da parte dell'ordinamento tributario alla stregua di un rinvio formale²⁵. In tal modo, le regole valutative delle voci di bilancio entrano a far parte dell'ordinamento tributario divenendo esse stesse, se non derogate o disapplicate, regole fiscali²⁶. In senso contrario si è espressa altra dottrina secondo cui non si tratterebbe di un'ipotesi di rinvio – come avviene, invece, per la disposizione in materia di principi contabili interna-

²² Cfr. F. MONTANARI, *La prevalenza della sostanza sulla forma*, cit., p. 62.

²³ Sul punto, cfr. F. TESAURO, *Esegesi delle regole generali sul calcolo del reddito di impresa*, cit., p. 219, il quale, in relazione alla previsione contenuta nell'art. 52 del d.p.r. 22 dicembre 1986, n. 917, nella versione in vigore dal 1° gennaio 1988, affermava che «[i]n quanto richiamate dalla norma fiscale, le norme civilistiche sono, per così dire, "fiscalizzate"; anch'esse diventano norme-parametro per la determinazione del reddito imponibile».

²⁴ Cfr. G. TINELLI, *Bilancio d'esercizio, principi contabili internazionali e accertamento tributario*, cit., pp. 178-179 (anche in AA.VV., *Studi in onore di Enrico De Mita*, Napoli, 2012, II, pp. 881 ss.), secondo cui il legislatore ha recepito risultanze estimative di regolamentazioni contenute in altri ambiti normativi. In tal modo, le norme richiamate sono entrate a far parte del diritto tributario, pur afferendo ad altri contesti normativi.

²⁵ Sulla tecnica del rinvio, v. S. CIPOLLINA, *La legge civile e la legge fiscale. Il problema dell'elusione fiscale*, Padova, 1992, pp. 60 ss.

²⁶ Sulla natura formale del rinvio, cfr. G. ZIZZO, *La determinazione del reddito delle società e degli enti commerciali*, cit., p. 352. Cfr. altresì G. FALSITTA, *Convergenze e divergenze tra diritto tributario e diritto commerciale nella disciplina del bilancio di esercizio*, cit., p. 198 (in particolare nota 9) che così qualificava il rinvio previsto dall'art. 52, d.p.r. n. 597 del 1973.

zionali – «bensì di una mera recezione, come tale, del risultato dell'applicazione di queste regole. Per questo motivo, non si può dire che la disciplina del reddito d'impresa risulti integrata da quella propria del bilancio civilistico; tali regole rimangono estranee al diritto tributario ed è solo il risultato della loro applicazione (ossia l'utile o la perdita) che viene in considerazione, come mero fatto, ai fini del calcolo del reddito d'impresa»²⁷.

Nell'ambito dello specifico tema della determinazione del reddito di impresa, la questione del rapporto tra le norme tributarie e quelle del codice civile si inserisce nel solco delle riflessioni sull'autonomia del diritto tributario e sui rapporti della nostra disciplina con gli altri settori dell'ordinamento²⁸.

Si è al cospetto di un tema di antica tradizione, complesso, articolato, diversamente declinato a seconda delle prospettive di indagine, che non può non suscitare, nei confronti di chi scrive, un *timor reverentialis* in considerazione degli illustri Studiosi che lo hanno affrontato in passato come di recente.

L'autonomia del diritto tributario può, infatti, essere esaminata sotto diversi profili.

In via estremamente sintetica, innanzitutto può essere osservata nella sua prospettiva scientifica e accademica.

²⁷ Così G. FRANSONI, *La categoria dei redditi di impresa*, in P. RUSSO (a cura di), *Manuale di diritto tributario. Parte Speciale*, Milano, 2009, p. 201. Sull'argomento, cfr. altresì S. CIPOLLINA, *La legge civile e la legge fiscale. Il problema dell'elusione fiscale*, cit., p. 76, ove si legge che, in generale, «il collegamento che si instaura tra diritto tributario e diritto civile, quando il primo accoglie un *nomen iuris* desunto dal secondo, può essere qualificato come richiamo per presupposizione». In proposito, v. anche A. FEDELE, *Profilo dell'imposta sugli incrementi di valore delle aree fabbricabili*, Napoli, 1965, p. 176. Costituisce, all'opposto, una vera e propria norma di rinvio l'art. 83 Tuir per i soggetti che adottano i principi contabili internazionali, in quanto essa implica la ricezione delle regole di bilancio nell'ambito di quelle tributarie (così ancora G. FRANSONI, *La categoria dei redditi di impresa*, cit., p. 202). In giurisprudenza, cfr. Cass., 13 agosto 2020, n. 17011, in *Rass. trib.*, 2020, pp. 1064 ss., con commento di G. FRANSONI, *Clausole di garanzia nella cessione di partecipazioni, indennizzi e principio di derivazione rafforzata*. La Corte di Cassazione ha evidenziato che la qualificazione dell'art. 83 Tuir quale norma di rinvio determina l'ingresso dei principi IAS/IFRS all'interno del sistema del Tuir, con la conseguenza che l'Amministrazione finanziaria può accertarne la corretta applicazione e che la loro interpretazione ed applicazione costituisce una questione di diritto. Sul tema della sindacabilità da parte dell'Amministrazione finanziaria delle scelte di bilancio, cfr. M. GRANDINETTI, *Il principio di derivazione nell'Ires*, cit., pp. 195 ss.

²⁸ Recentemente hanno nuovamente posto l'attenzione su tali tematiche G. FALSITTA, *Per l'autonomia del diritto tributario*, in *Rass. trib.*, 2019, pp. 257 ss.; F. PAPARELLA, *L'autonomia del diritto tributario ed i rapporti con gli altri settori dell'ordinamento tra ponderazione dei valori, crisi del diritto e tendenze alla semplificazione dei saperi giuridici*, in *Riv. dir. trib.*, 2019, I, pp. 587 ss.; S. CIPOLLINA, *Origini e prospettive dell'autonomia scientifica del diritto tributario*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 2018, I, pp. 163 ss.

Essa implica una ricostruzione storica della disciplina²⁹ la cui indipendenza è il risultato degli apporti dei Maestri che, come recentemente ricordato³⁰, hanno contribuito alla “giuridificazione” del diritto finanziario e alla progressiva autonomia del diritto tributario³¹.

Una seconda prospettiva passa attraverso la ricostruzione dei rapporti tra il diritto tributario e le altre discipline giuridiche, specialmente il diritto civile³².

²⁹ Per una ricostruzione della nascita e dello sviluppo del diritto tributario, cfr. S. CIPOLLINA, *Origini e prospettive dell'autonomia scientifica del diritto tributario*, cit., pp. 163 ss.; G. FALSITTA, *Saggio dialettico sullo svolgimento della ricerca e sull'insegnamento del diritto tributario in Italia*, in *Riv. dir. trib.*, 2005, I, pp. 1281 ss.; ID., *Osservazioni sulla nascita e lo sviluppo scientifico del diritto tributario in Italia*, in *Rass. trib.*, 2000, pp. 353 ss., in cui si attribuisce una posizione di grandissimo rilievo a Benvenuto Griziotti e ai numerosi allievi della Scuola da lui fondata. Sul pensiero di Griziotti, cfr. D. JARACH, *La teoria finanziaria di Benvenuto Griziotti*, in AA.VV., *Studi in memoria di Benvenuto Griziotti*, Milano, 1959, pp. 211 ss.

³⁰ Cfr. S. CIPOLLINA, *Origini e prospettive dell'autonomia scientifica del diritto tributario*, cit., p. 173.

³¹ Senza pretesa di esaustività, cfr. G.A. MICHELI, *Diritto tributario e diritto finanziario*, in *Enc. Dir.*, Milano, 1964, XII, pp. 1119 ss.; A. BERLIRI, *Evoluzione dello studio del diritto tributario*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1949, I, pp. 66 ss.; E. ALLORIO, *Diritto processuale tributario*, Milano, 1942; A.D. GIANNINI, *Intorno alla c.d. autonomia del diritto tributario*, in *Riv. it. dir. fin.*, 1940, I, pp. 57 ss.; G. TESORO, *Principi di diritto tributario*, Bari, 1938; A.D. GIANNINI, *Istituzioni di diritto tributario*, Milano, 1938; B. GRIZIOTTI, *Per il progresso scientifico degli studi e degli ordinamenti finanziari*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1937, I, pp. 1 ss.; A.D. GIANNINI, *Il rapporto giuridico d'imposta*, Milano, 1937; M. PUGLIESE, *Istituzioni di diritto finanziario. Diritto tributario*, Padova, 1937; E. VANONI, *Elementi di diritto tributario*, Padova, 1937, anche in F. FORTE-C. LONGOBARDI (a cura di), *Opere Giuridiche*, Milano, 1962, II, pp. 1 ss.; ID., *Natura e interpretazioni delle leggi tributarie*, Padova, 1932, ora in F. FORTE-C. LONGOBARDI (a cura di), *Opere giuridiche*, Milano, 1961, I, pp. 1 ss.; A. UCKMAR, *Il diritto tributario*, in *Dir. prat. trib.*, 1926, I, pp. 1 ss.

³² Sul tema, senza pretesa di esaustività, A. FEDELE, *Autonomia negoziale e regole privatistiche nella disciplina dei rapporti tributari*, in S. LA ROSA (a cura di), *Profili autoritativi e consensuali del diritto tributario*, Milano, 2008, pp. 121 ss.; A. CARINCI, *L'invalidità del contratto nelle imposte sui redditi*, Padova, 2003; G. MELIS, *L'interpretazione nel diritto tributario*, Padova, 2003, pp. 143 ss. nonché 178 ss.; S. CIPOLLINA, *La legge civile e la legge fiscale. Il problema dell'elusione fiscale*, cit.; M.C. FREGNI, *Obbligazione tributaria e codice civile*, Torino, 1998; N. D'AMATI, *Il diritto tributario*, in A. AMATUCCI (diretto da), *Trattato di diritto tributario*, Padova, 1994, I, pp. 55 ss.; D. JARACH, *Il fatto imponible*, Padova, 1981, traduzione di R. BRACCINI dell'opera *El hecho imponible*, Buenos Aires, 1971; F. BOSELLO, *La formulazione della norma tributaria e le categorie giuridiche civilistiche*, in *Dir. prat. trib.*, 1981, I, pp. 1433 ss.; G.A. MICHELI-G. TREMONTI, *Obbligazioni (dir. trib.)*, in *Enc. dir.*, Milano, 1979, XXIX, pp. 409 ss.; G.A. MICHELI, *Soggettività tributaria e categorie civilistiche*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1977, I, pp. 419 ss.; ID., *Appunti sull'interpretazione e l'integrazione della legge tributaria*, in AA.VV., *Studi in onore di Giuseppe Chiarelli*, Milano, 1974, IV, pp. 3717 ss.; ID., *Corso di diritto tributario*, Torino, 1970; A. FEDELE, *Diritto*

In tale contesto, l'autonomia può essere osservata mediante la misurazione del grado di osmosi tra il diritto tributario e gli altri rami dell'ordinamento giuridico³³ e, più in particolare – tenuto conto del carattere di interdisciplinarietà e della particolarità³⁴ della nostra materia³⁵ – attraverso l'interpretazione e l'elaborazione, alla luce dei valori e dei principi del sistema tributario, degli istituti e delle nozioni delle altre discipline giuridiche da esso richiamati³⁶.

Non è questa la sede per affrontare tale tema, che merita una ricostruzione e un'indagine più ampia di quella oggetto della presente ricerca – circoscritta all'art. 83 del Testo Unico – rispetto alla quale appare imprudente giungere a generalizzazioni che possano valere anche per altre aree dell'ordinamento tributario.

Volendo limitare l'osservazione alle questioni che attengono più specificatamente alla presente indagine e, dunque, all'assunzione nella regola che presidia la determinazione del reddito di impresa dei principi che riguardano la disciplina del bilancio, non può non osservarsi come il tema abbia assunto, oggi, connotazioni diverse e ancora più articolate rispetto al passato. La questione, infatti, non riguarda più solo il rapporto della disciplina tributaria del reddito di impresa con quella civilistica del bilancio ma involge anche le regole contabili direttamente richiamate dall'art. 83 del Testo Unico. Come

tributario e diritto civile nella disciplina dei rapporti interni tra i soggetti passivi del tributo, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1969, I, pp. 21 ss.; G.A. MICHELI, *Diritto tributario e diritto finanziario*, cit., pp. 1119 ss.; A. BERLIRI, *Principi di diritto tributario*, Milano, 1952; B. COCIVERA, *L'imposta generale sull'entrata*, Milano, 1948; E. VANONI, *L'unità del diritto ed il valore del diritto per il diritto tributario degli istituti giuridici di altri campi*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1941, II, pp. 243 ss., anche in F. FORTE-C. LONGOBARDI (a cura di), *Opere Giuridiche*, cit., 1961, I, pp. 329 ss.; M.S. GIANNINI, *L'interpretazione e l'integrazione delle leggi tributarie*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1941, I, pp. 189 ss.

³³ Il prof. MICHELI (in *Diritto tributario e diritto finanziario*, cit., p. 1124) evidenziava che se si può parlare di autonomia del diritto tributario sotto il profilo didattico, occorre una maggiore prudenza nel rivendicare una assoluta autonomia di principi rispetto agli altri settori del diritto.

³⁴ Cfr. A. FANTOZZI, *Il diritto tributario*, Torino, 2003, p. 13, il quale configura il diritto tributario come un "pendolo" che «oscilla sia nel diritto sostanziale che in quello processuale tributario tra concezioni privatistiche e pubblicistiche, tra concezioni sostanziali e processuali che testimoniano ... della particolarità del diritto tributario».

³⁵ La dottrina lo ha qualificato come diritto di secondo grado. Cfr. E. DE MITA, *Diritto tributario e diritto civile: profili costituzionali*, in *Riv. dir. trib.*, 1995, I, pp. 146-147.

³⁶ Sul punto, cfr. G. FRANSONI, *Tipologia e struttura della norma tributaria*, in A. FANTOZZI (a cura di), *Diritto tributario*, Milano, 2012, p. 262, secondo cui il maggiore o minore distacco della nozione tributaria rispetto a quella civilistica è il riflesso dell'interpretazione.

emergerà nel prosieguo, il principio di derivazione, a seguito delle recenti modifiche legislative che hanno interessato la richiamata disposizione del Testo Unico nonché degli interventi che hanno legittimato un ampio utilizzo dei decreti ministeriali, ha assunto oggi un carattere poliedrico, diversamente calibrato a seconda dell'ambito soggettivo di riferimento.

La deroga contenuta nell'art. 83 Tuir a favore dei criteri di qualificazione, classificazione e imputazione temporale previsti sia dai principi contabili internazionali IAS/IFRS che dai principi contabili nazionali OIC riconduce viepiù tale disposizione allo schema del rinvio formale. Ciò in quanto, come si dirà, i valori e le scelte di tali sistemi contabili influenzano le fattispecie impositive attraverso il recepimento nell'ordinamento tributario dei criteri di qualificazione, classificazione e imputazione temporale previsti dai principi contabili di riferimento. La determinazione del reddito di impresa è rimessa, dunque, seppur non esclusivamente e con intensità diverse a seconda dei principi contabili applicati dalle imprese, ad un insieme di regole e principi che sono propri della disciplina contabile ma che per effetto del rinvio disposto dall'art. 83 Tuir assurgono a regole anche fiscali³⁷.

Prima di approdare all'attuale assetto normativo si ritiene, tuttavia, opportuno schematizzare, in una chiave diacronica, l'evoluzione del rapporto tra determinazione del reddito d'impresa e risultato di bilancio.

L'esperienza giuridica ha mostrato – a partire dalla Riforma tributaria del 1973³⁸ – il radicamento dell'interrelazione tra la normativa di diritto tributario e la regolamentazione civilistica del bilancio³⁹, ma, come è stato osservato, l'ordinamento italiano ha accolto da oltre un secolo, fin dalla introduzione di una imposta sui redditi mobiliari, il principio del legame tra bilancio civile e dichiarazione dei redditi delle società ed imprese tassate in base al bilancio⁴⁰. Il modello scelto dunque è stato quello dell'unicità del bilancio.

³⁷ Attribuisce maggior rilievo alle regole contabili, pur ritenendo che l'autonomia fiscale dei criteri di determinazione del reddito di impresa non sia stata definitivamente sacrificata, F. PAPARELLA, *L'autonomia del diritto tributario ed i rapporti con gli altri settori dell'ordinamento tra ponderazione dei valori, crisi del diritto e tendenze alla semplificazione dei saperi giuridici*, cit., p. 616.

³⁸ Come sostenuto da R. LUPI, *La determinazione del reddito e del patrimonio delle società di capitali tra principi civilistici e norme tributarie*, cit., p. 717, prima della riforma, «i rapporti tra valutazioni civilistiche e fiscali erano meno regolamentati di quanto sia avvenuto successivamente». V. G. TINELLI, *Il reddito d'impresa nel diritto tributario*, Milano, 1991, pp. 161 ss.

³⁹ Cfr. sul punto A. GIOVANNINI, *Bilancio civile e variazioni fiscali*, cit., p. 610.

⁴⁰ Così G. FALSITTA, *Concetti fondamentali e principi ricostruttivi in tema di rapporti tra bilancio civile e bilancio fiscale*, cit., pp. 878-879.

La scelta di ancorare il reddito imponibile al risultato economico dell'esercizio è chiaramente esplicitata nell'art. 3, n. 6), della legge delega per la riforma tributaria degli anni settanta (legge 9 ottobre 1971, n. 825⁴¹), ove si attribuisce rilevanza al principio, cui dovrà essere informata la disciplina dell'imposta delle persone giuridiche, della «determinazione analitica dell'imponibile in base alle risultanze del bilancio o del rendiconto, tranne che per i redditi di terreni e fabbricati e per i redditi agrari, salvo ricorso alla determinazione sintetica quando la determinazione analitica non sia possibile per cause imputabili al soggetto o per cause di forza maggiore».

L'art. 2, n. 16), della medesima legge aveva, altresì, previsto, quale criterio direttivo per la determinazione dei redditi derivanti dall'esercizio di imprese commerciali, quello dell'adeguamento «del reddito imponibile a quello calcolato secondo principi di competenza economica, tenuto conto delle esigenze di efficienza, rafforzamento e razionalizzazione dell'apparato produttivo»⁴². Sulla scorta di tali direttive, il d.p.r. 29 settembre 1973, n. 597, in tema di imposta sul reddito delle persone fisiche, prevedeva, all'art. 52, che il reddito d'impresa fosse «costituito dagli utili netti conseguiti nel periodo d'imposta, determinati in base alle risultanze del conto dei profitti e delle perdite con le variazioni derivanti dai criteri stabiliti nelle successive disposizioni di questo titolo». Allo stesso modo, il d.p.r. n. 598, in tema di imposta sul reddito delle persone giuridiche, nel richiamare il d.p.r. n. 597, disponeva che il reddito complessivo fosse «costituito dagli utili netti conseguiti nel periodo d'imposta, determinati in base alle risultanze del conto dei profitti e delle perdite o del rendiconto»⁴³.

Nel corso degli anni tale modello è stato oggetto di numerosi interventi legislativi che hanno talora accentuato, talaltra ridotto, la dipendenza del reddito imponibile dal risultato di bilancio.

Volendo schematizzare l'evoluzione più recente, può dirsi che gli ultimi interventi hanno condotto ad un avvicinamento ulteriore tra le due grandezze rafforzando, appunto, la derivazione del sistema di misurazione dell'imponibile da quello del risultato economico dell'esercizio. Da qui la locuzione “de-

⁴¹ Per un esame della legge 9 ottobre 1971, n. 825, cfr. G.A. MICHELI, *Lineamenti della riforma tributaria*, Torino, 1972.

⁴² Sull'iter di approvazione di tale criterio direttivo, cfr. G. FALSITTA, *Convergenze e divergenze tra diritto tributario e diritto commerciale nella disciplina del bilancio di esercizio*, cit., pp. 195-197.

⁴³ Per una disamina del tema prima della riforma tributaria, cfr. A. FANTOZZI, *Le valutazioni dei beni delle società ai fini del bilancio e della dichiarazione dei redditi*, in *Dir. prat. trib.*, 1970, I, pp. 837 ss.

rivazione rafforzata”, utilizzata per descrivere appunto la maggiore dipendenza del reddito di impresa dal bilancio.

Tale rafforzamento consegue, come si dirà nel prosieguo, alle modifiche apportate dalla legge 24 dicembre 2007, n. 244, che ha profondamento mutato il sistema di determinazione del reddito imponibile per i soggetti che, nella redazione del bilancio, adottano i principi contabili internazionali IAS/IFRS. Rafforzamento che poi è proseguito nel 2017, con le modifiche apportate dall’art. 13-*bis*, comma 2, d.l. 30 dicembre 2016, n. 244⁴⁴. Tale disposizione ha ampliato la platea dei soggetti destinatari del principio di derivazione rafforzata, ricomprendendovi anche le imprese che adottano i principi contabili nazionali elaborati dall’Organismo Italiano di Contabilità (“OIC”).

Come è stato autorevolmente sottolineato, l’intervento del 2007 ha determinato il superamento del sistema precedente che, all’opposto, aveva affievolito il nesso tra il risultato di bilancio e il reddito di impresa⁴⁵.

Più in particolare, con la riforma del 2003⁴⁶ il legislatore aveva riformulato il principio – introdotto con l’art. 74 del d.p.r. 29 settembre 1973, n. 597 – di previa imputazione a conto economico di un componente negativo⁴⁷ ai

⁴⁴ Convertito, con modificazioni, nella legge 27 febbraio 2017, n. 19.

⁴⁵ Sul punto, cfr. G. ZIZZO, *Il principio di derivazione a dieci anni dall’introduzione dell’Ires*, cit., p. 1305. Cfr., altresì, D. STEVANATO, *Dal «principio di derivazione» alla diretta rilevanza dei principi contabili internazionali nella determinazione del reddito fiscale*, in *Dialoghi trib.*, n. 1 del 2008, pp. 72 ss.; R. LUPI, *Nuove prospettive di raccordo tra valutazioni civilistiche e reddito fiscale*, in *Corr. trib.*, 2008, p. 1096 (in particolare nota 3). Cfr. altresì G. PICCINELLI, *Il bilancio di esercizio e le imposte dirette: norme civilistiche, regole IAS e disposizioni tributarie nelle loro mutue relazioni*, in R. CAMODECA (a cura di), *Bilancio d’esercizio e imposizione tributaria. Le regole per le società di capitali*, Milano, 2014, pp. 1 ss.

⁴⁶ Attuata con il d.lgs. 12 dicembre 2003, n. 344 per effetto della delega contenuta nell’art. 1, legge 7 aprile 2003, n. 80.

⁴⁷ Sulla rilevanza di tale principio cfr. G. FALSITTA, *Problemi, vicende e prospettive della tassazione del reddito d’impresa nell’ordinamento italiano*, in AA.VV., *La struttura dell’impresa e l’imposizione fiscale. Atti del Convegno di S. Remo (21-23 marzo 1980)*, Padova, 1981, pp. 139-140. Più recentemente, anche ai fini del rapporto di dipendenza tra risultato di esercizio e reddito imponibile, cfr. O. NOCERINO, *Riflessioni sul rapporto tra il bilancio d’esercizio e la determinazione del reddito d’impresa fiscalmente significativo*, in *Dir. prat. trib.*, 2020, I, p. 1476. Secondo G. ZIZZO, *Riflessioni in tema di ‘disinquinamento’ del bilancio d’esercizio e di cancellazione della regola della previa imputazione a conto economico dei componenti negativi del reddito d’impresa*, cit., p. 507 «[i]n un sistema di misurazione del reddito ispirato al modello della “dipendenza parziale” del reddito imponibile dall’utile civilistico, la regola in questione ... assolve un ruolo fondamentale, in quanto – vietando di apportare dei ritocchi in diminuzione al risultato del conto economico – assicura che l’imposta gravi su un reddito discostantesi il meno possibile dal risultato medesimo». Il chiaro Autore

fini della sua deducibilità⁴⁸, inserendo nell'art. 109, comma 4, Tuir la possibilità di dedurre in via extracontabile ammortamenti, accantonamenti e rettifiche di valore. Si era così prospettata per il futuro la possibilità di una «divaricazione profonda e definitiva tra le regole civilistiche e quelle fiscali»⁴⁹.

Tali valori, dunque, potevano assumere rilevanza sul piano tributario ancorché non iscritti nel conto economico dell'esercizio a condizione che in un apposito prospetto della dichiarazione dei redditi fosse indicato il loro importo complessivo, i valori civili e fiscali dei beni e quelli dei fondi.

La norma disponeva poi che, in caso di distribuzione, le riserve di patrimonio netto diverse dalla riserva legale e dagli utili di esercizio (anche se conseguiti successivamente al periodo d'imposta cui si riferisce la deduzione) concorrevano a formare il reddito se e nella misura in cui l'ammontare delle restanti riserve di patrimonio netto e dei restanti utili portati a nuovo risultasse inferiore all'eccedenza degli ammortamenti, rettifiche e accantonamenti dedotti rispetto a quelli imputati a conto economico, al netto del fondo imposte differite correlato agli importi dedotti. Si trattava di una disposizione finalizzata a vincolare una quota del maggiore utile che si generava – al netto dell'effetto fiscale legato alle imposte differite – in virtù della mancata imputazione a conto economico dei costi deducibili in via extracontabile.

La regola aveva l'obiettivo di porre fine al fenomeno dell'inquinamento

giudicava irrilevante, ai fini del disinquinamento fiscale del bilancio, la proposta della Commissione Mirone – costituita al fine di predisporre lo schema di disegno di legge delega per la riforma del diritto societario (riforma avvenuta con il d.lgs. 17 gennaio 2003, n. 6, in attuazione della legge delega 3 ottobre 2001, n. 366) – concernente l'eliminazione della regola della previa imputazione a conto economico. Eliminazione che avrebbe allontanato – «senz'altra giustificazione se non quella di avvantaggiare le imprese nei casi in cui i valori ottenuti con i criteri indicati nelle norme tributarie risultano più favorevoli di quelli esposti in bilancio in forza delle norme civilistiche» – il reddito di impresa dall'utile civilistico.

⁴⁸ Disciplinato successivamente dall'art. 75 del d.p.r. n. 917 del 1986 *ante* Riforma 2003. Il principio di imputazione – che rispondeva all'esigenza di evitare la distribuzione di utili non tassati – è stato oggetto, da parte della dottrina già citata nella precedente nota 1, di contrapposte interpretazioni, specialmente con riferimento all'individuazione degli elementi negativi che, in ossequio a tale principio, dovevano essere imputati al conto economico. Sul punto, cfr. A. GIOVANNINI, *Bilancio civile e variazioni fiscali*, cit., pp. 619 ss. Per una ricostruzione del principio dal momento della sua introduzione, cfr. F.M. GIULIANI, *Iscrizioni nel conto economico e deducibilità delle componenti negative*, in AA.VV., *L'evoluzione dell'ordinamento tributario italiano. Atti del Convegno I settanta anni di "Diritto e pratica tributaria"* (Genova, 2-3 luglio 1999), Padova, 2000, pp. 293 ss.

⁴⁹ Così F. GALLO, *Riforma del diritto societario e imposta sul reddito*, in *Giur. comm.*, 2004, I, pp. 281-282.

fiscale dei bilanci che si realizzava in quanto la deduzione di costi ulteriori⁵⁰ rispetto a quelli determinati sulla base dei criteri contabili era subordinata all'inserimento in bilancio delle poste richieste dalla norma tributaria. Il prof. Falsitta aveva così posto in luce, a commento della bozza della nuova imposta sulle società⁵¹ (in particolare, con riferimento all'art. 110, comma 4, dell'Ires), l'abbandono, per la classe dei costi stimati e congetturali, della soluzione della dipendenza rovesciata e l'introduzione di un regime di doppio binario. Più in particolare, aveva qualificato tale sistema come "doppio binario parziale", perché riguardava solo alcuni componenti negativi di reddito, e "doppio binario condizionato", in quanto «permane un vincolo speciale di dipendenza dal bilancio civile per i costi inseriti nel prospetto ed aventi rilevanza solo per l'utile fiscale»⁵². La questione si poneva, in particolar modo, per alcuni componenti negativi di reddito che assumevano rilevanza, ai fini tributari, per effetto di determinate scelte legislative di natura "sovvenzionale" (si pensi alla disciplina del cd. ammortamento anticipato) che non avevano alcuna rispondenza alle regole civilistiche.

Specularmente, l'art. 1, d.lgs. 17 gennaio 2003, n. 6 aveva abrogato l'ultimo comma dell'art. 2426 c.c.⁵³, che, come noto, consentiva di effettuare rettifiche di valore e accantonamenti esclusivamente in applicazione di norme tributarie. Con il citato provvedimento del 1994 fu contestualmente eliminato l'obbligo di indicare nelle voci 24 e 25 del conto economico (cd. "appendice fiscale") – introdotte a seguito del d.lgs. 9 aprile 1991, n. 127 di recepimento della IV Direttiva CEE (Direttiva 78/660/CEE) – rispettivamente le rettifiche di valore operate esclusivamente in applicazione di norme tributarie e gli accantonamenti operati esclusivamente in applicazione delle medesime disposizioni. Tale sezione aveva lo scopo di circoscrivere le componenti reddituali che rispondevano esclusivamente ad esigenze della norma tributaria⁵⁴.

⁵⁰ Sul punto, cfr. M. DAMIANI-C. RICCI, *Inquinamento fiscale del bilancio e potere di sindacato del Fisco sulle valutazioni civilistiche*, in *Corr. trib.*, 2008, p. 858.

⁵¹ Poi introdotta con il citato d.lgs. n. 344 del 2003.

⁵² Così G. FALSITTA, *Il problema dei rapporti tra bilancio civile e bilancio fiscale nel progetto di riforma della imposta sulle società (Ires)*, cit., pp. 930-931, ove faceva riferimento al meccanismo dell'accantonamento, nello stato patrimoniale, di un ammontare di riserve non inferiore all'ammontare dei costi detassati.

⁵³ Introdotto dall'art. 2-bis, d.l. 29 giugno 1994, n. 416, convertito, con modificazioni, nella legge 8 agosto 1994, n. 503.

⁵⁴ A tal riguardo, cfr. A. FANTOZZI, *La nuova disciplina del bilancio d'esercizio in attuazione della IV Direttiva CEE: i rapporti fra la nuova disciplina del bilancio e la normativa tributaria*, cit., p. 590.

La possibilità di effettuare le deduzioni extracontabili è stata abrogata⁵⁵, come si dirà, con la citata legge 24 dicembre 2007, n. 244. Va precisato tuttavia che la deduzione dal reddito imponibile, per effetto dell'art. 1, comma 58, lettera g), legge n. 244 del 2007, è stata prevista per taluni componenti negativi anche se non imputati a conto economico. È il caso dell'ammortamento dei marchi e dell'avviamento che in base all'art. 103, comma 3-*bis*, Tuir sono deducibili, secondo le condizioni e i limiti stabiliti dai commi 1 e 3, anche se non imputati a conto economico. Tale disposizione è stata introdotta in quanto i marchi (qualora a vita utile indefinita) e l'avviamento, ai sensi dello IAS 38, non sono soggetti ad ammortamento ma solo alla verifica della perdita di valore (cd. *impairment test*). Il D.M. 8 giugno 2011 (art. 10) – su cui si tornerà nei capitoli successivi – ha esteso tale disposizione a tutte le attività immateriali a vita utile indefinita⁵⁶.

⁵⁵ Sul punto, cfr. la posizione critica di R. LUPI, *Reddito fiscale e bilancio civilistico: a sorpresa tornano gli inquinamenti*, in *Corr. trib.*, 2007, p. 3234, secondo cui alcune società, sensibili alla trasparenza del bilancio, «sono di nuovo tra l'incudine di inquinare il bilancio (senza più una legittimazione civilistica che le autorizzi a farlo) e quella di rinunciare ad applicare le regole fiscali più vantaggiose dei criteri civilistici, pur dovendole applicare quando sono invece penalizzanti ...».

⁵⁶ Si fa presente che la possibilità di dedurre componenti negativi non imputati a conto economico e, dunque, in via extracontabile, è stata di nuovo prevista dal legislatore a seguito dell'introduzione del “*super* ammortamento” (avvenuta con l'art. 1, comma 91, legge 28 dicembre 2015, n. 208 e poi prolungata, con talune modifiche, dall'art. 1, comma 8, legge 11 dicembre 2016, n. 232, dall'art. 1, comma 29, legge 27 dicembre 2017, n. 205, dall'art. 1, d.l. 30 aprile 2019, n. 34 e, da ultimo, sino al 31 dicembre 2020, dall'art. 50, d.l. 19 maggio 2020, n. 34) e dell’“*iper* ammortamento” (avvenuta con l'art. 1, comma 9, legge 11 dicembre 2016, n. 232, poi prolungata con l'art. 1, comma 30, legge n. 205 del 2017, quindi con l'art. 1, comma 60, legge 30 dicembre 2018, n. 145). Si tratta, in breve, di misure finalizzate ad incentivare l'acquisto di beni strumentali nuovi (nella disciplina dell'*iper* ammortamento la misura risponde alla finalità di favorire processi di trasformazione tecnologica e digitale secondo il modello “Industria 4.0”) consistenti nella maggiorazione del costo di acquisto degli stessi [40% per il *super* ammortamento (percentuale poi ridotta al 30% dall'art. 1, comma 29, legge 27 dicembre 2017, n. 205) e 150% per l'*iper* ammortamento], maggiorazione che assume rilevanza ai fini della determinazione delle quote di ammortamento. Le maggiori quote di ammortamento rispetto a quelle riportate nel conto economico sono dedotte mediante una variazione in diminuzione da indicare nella dichiarazione dei redditi. Si precisa, per completezza, che tali misure sono state sostituite con un credito di imposta spettante per gli investimenti in beni strumentali nuovi effettuati sino al 31 dicembre 2020 (ovvero entro il 30 giugno 2021 a condizione che entro la data del 31 dicembre 2020 il relativo ordine risulti accettato dal venditore e sia avvenuto il pagamento di acconti in misura almeno pari al 20 per cento del costo di acquisizione), dall'art. 1, commi da 184 a 197, legge 27 dicembre 2019, n. 160. Tale misura è stata poi potenziata ed estesa ad opera dell'art. 1, commi 1051-1063, legge 30 dicembre 2020, n. 178, per gli investimenti effettuati sino al fino al 31 dicembre 2022 (ovvero entro il 30 giugno 2023, a condizione che entro la data del 31 dicembre

L'altro momento fondamentale di tale allontanamento è costituito dall'emanazione del d.lgs. 28 febbraio 2005, n. 38⁵⁷ (su cui si tornerà *infra*) con il quale il legislatore nazionale ha esercitato le facoltà previste dalla normativa europea⁵⁸ relativa all'applicazione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS nella redazione del bilancio consolidato o di esercizio. Ne è derivato un sistema in cui il principio di derivazione è risultato indebolito con l'effetto, altresì, di allontanare i valori civilistici da quelli fiscalmente riconosciuti⁵⁹.

Tale modello, seppur lontano dallo schema del doppio binario, in quanto il valore di partenza ai fini della determinazione del reddito imponibile era pur sempre costituito dall'utile di esercizio, aveva determinato, come si dirà, un complesso sistema di variazioni con l'obiettivo di rendere quanto più indifferente il sistema contabile adottato ai fini della misurazione del reddito imponibile.

Questione, quest'ultima, che si era posta proprio a seguito dell'adozione dei principi contabili internazionali fondati su un sistema di regole profondamente diverso da quello nazionale: la convivenza di diversi regimi contabili poneva, infatti, il problema della disparità di trattamento in quanto contribuenti versanti in situazioni economiche omogenee avrebbero subito un differente prelievo solo sulla base del sistema contabile utilizzato⁶⁰.

Il valore da tutelare era quello dell'unitarietà della base imponibile che poteva essere raggiunto solo nell'ipotesi in cui si fosse affidata la determinazione del reddito di impresa a un sistema autosufficiente di regole tributarie, al cui ampliamento, tuttavia, come osservato dalla medesima dottrina, il d.lgs. n. 38 del 2005 ha dato un contributo assai modesto⁶¹.

2022 il relativo ordine risulti accettato dal venditore e sia avvenuto il pagamento di acconti in misura almeno pari al 20 per cento del costo di acquisizione).

⁵⁷ Con il quale ha trovato attuazione la delega di cui all'art. 25, legge 31 ottobre 2003, n. 206.

⁵⁸ Regolamento (CE) n. 1606/2002 del Parlamento europeo e del Consiglio del 19 luglio 2002, con il quale, come si dirà, sono stati recepiti i principi contabili internazionali IAS/IFRS.

⁵⁹ Cfr. sul punto L. SALVINI, *Gli IAS/IFRS e il principio fiscale di derivazione*, in AA.VV., *IAS/IFRS. La modernizzazione del diritto contabile in Italia*, *Quaderni di Giurisprudenza commerciale*, Milano, 2007, p. 195.

⁶⁰ Cfr., sul punto, G. ZIZZO, *Stato e prospettive dei rapporti tra bilancio e dichiarazione*, cit., p. 932. Dello stesso Autore cfr. anche, *I principi contabili internazionali nei rapporti tra determinazione del risultato di esercizio e determinazione del reddito imponibile*, in *Riv. dir. trib.*, 2005, I, p. 1165.

⁶¹ Cfr. G. ZIZZO, *I principi contabili internazionali nei rapporti tra determinazione del risultato di esercizio e determinazione del reddito imponibile*, in *Riv. dir. trib.*, 2005, I, p. 1178.

In tale contesto, l'autonomia può essere osservata mediante la misurazione del grado di osmosi tra il diritto tributario e gli altri rami dell'ordinamento giuridico³³ e, più in particolare – tenuto conto del carattere di interdisciplinarietà e della particolarità³⁴ della nostra materia³⁵ – attraverso l'interpretazione e l'elaborazione, alla luce dei valori e dei principi del sistema tributario, degli istituti e delle nozioni delle altre discipline giuridiche da esso richiamati³⁶.

Non è questa la sede per affrontare tale tema, che merita una ricostruzione e un'indagine più ampia di quella oggetto della presente ricerca – circoscritta all'art. 83 del Testo Unico – rispetto alla quale appare imprudente giungere a generalizzazioni che possano valere anche per altre aree dell'ordinamento tributario.

Volendo limitare l'osservazione alle questioni che attengono più specificatamente alla presente indagine e, dunque, all'assunzione nella regola che presidia la determinazione del reddito di impresa dei principi che riguardano la disciplina del bilancio, non può non osservarsi come il tema abbia assunto, oggi, connotazioni diverse e ancora più articolate rispetto al passato. La questione, infatti, non riguarda più solo il rapporto della disciplina tributaria del reddito di impresa con quella civilistica del bilancio ma involge anche le regole contabili direttamente richiamate dall'art. 83 del Testo Unico. Come

tributario e diritto civile nella disciplina dei rapporti interni tra i soggetti passivi del tributo, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1969, I, pp. 21 ss.; G.A. MICHELI, *Diritto tributario e diritto finanziario*, cit., pp. 1119 ss.; A. BERLIRI, *Principi di diritto tributario*, Milano, 1952; B. COCIVERA, *L'imposta generale sull'entrata*, Milano, 1948; E. VANONI, *L'unità del diritto ed il valore del diritto per il diritto tributario degli istituti giuridici di altri campi*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1941, II, pp. 243 ss., anche in F. FORTE-C. LONGOBARDI (a cura di), *Opere Giuridiche*, cit., 1961, I, pp. 329 ss.; M.S. GIANNINI, *L'interpretazione e l'integrazione delle leggi tributarie*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1941, I, pp. 189 ss.

³³ Il prof. MICHELI (in *Diritto tributario e diritto finanziario*, cit., p. 1124) evidenziava che se si può parlare di autonomia del diritto tributario sotto il profilo didattico, occorre una maggiore prudenza nel rivendicare una assoluta autonomia di principi rispetto agli altri settori del diritto.

³⁴ Cfr. A. FANTOZZI, *Il diritto tributario*, Torino, 2003, p. 13, il quale configura il diritto tributario come un "pendolo" che «oscilla sia nel diritto sostanziale che in quello processuale tributario tra concezioni privatistiche e pubblicistiche, tra concezioni sostanziali e processuali che testimoniano ... della particolarità del diritto tributario».

³⁵ La dottrina lo ha qualificato come diritto di secondo grado. Cfr. E. DE MITA, *Diritto tributario e diritto civile: profili costituzionali*, in *Riv. dir. trib.*, 1995, I, pp. 146-147.

³⁶ Sul punto, cfr. G. FRANSONI, *Tipologia e struttura della norma tributaria*, in A. FANTOZZI (a cura di), *Diritto tributario*, Milano, 2012, p. 262, secondo cui il maggiore o minore distacco della nozione tributaria rispetto a quella civilistica è il riflesso dell'interpretazione.

Allo stesso modo è stato previsto analogo filtro all'interno della disposizione che ha esteso la derivazione rafforzata ai soggetti che applicano i principi elaborati dall'OIC. Il comma 7-*quinqes* dell'art. 4, d.lgs. n. 38 del 2005⁶⁹ stabilisce che il Ministro dell'economia e delle finanze possa provvedere, entro centocinquanta giorni dalla data di approvazione o aggiornamento dei principi contabili nazionali, ad emanare eventuali disposizioni di coordinamento per la determinazione della base imponibile dell'Ires e dell'Irap.

2. L'INTRODUZIONE DEI PRINCIPI CONTABILI INTERNAZIONALI IAS/IFRS E LA (FLESSIBILE) ARMONIZZAZIONE CONTABILE EUROPEA

Come noto, i principi IAS/IFRS (*International Accounting Standards* e *International Financial Reporting Standards*)⁷⁰ costituiscono un sistema di regole contabili, di matrice anglosassone, emanati da un organismo di diritto privato (*International Accounting Standards Board* – IASB), riconosciuto e utilizzato a livello mondiale per la redazione dei conti d'esercizio e consolidati delle società e ritenuto adeguato alle esigenze informative dei mercati.

Come si avrà modo di approfondire nel secondo capitolo, il principio-guida che permea gli IAS/IFRS è quello della prevalenza della sostanza sulla forma (*substance over form*), che sostituisce o, comunque, acquista maggiore rilievo rispetto a quello della prudenza, che ha tradizionalmente caratterizzato i principi contabili italiani. Il principio di prudenza – secondo il quale le perdite vanno iscritte anche se non definitivamente realizzate, a differenza degli utili – era espressione della finalità del modello tradizionale di bilancio, plasmato al fine di tutelare, anzitutto, il ceto creditorio rappresentando,

in relazione ai principi contabili internazionali adottati con regolamenti UE entrati in vigore tra il 1° gennaio 2009 e il 31 dicembre 2010. Ciò in quanto, ai sensi dell'art. 2, comma 28, d.l. n. 225 del 2010, era stata prevista la possibilità di emanare, entro il 31 maggio 2011, le disposizioni di coordinamento anche dei principi contabili internazionali già entrati in vigore. Successivamente sono stati emanati i decreti ministeriali 10 gennaio 2018 (relativi all'IFRS 15 e all'IFRS 9) e il D.M. 5 agosto 2019 (relativo all'IFRS 16), sui quali si tornerà nel prosieguo.

⁶⁹ Introdotto dall'art. 13-*bis*, comma 10, d.l. n. 244 del 2016. In attuazione del successivo comma 11, sono stati emanati il D.M. 3 agosto 2017 e il D.M. 10 gennaio 2018 con i quali sono state integrate talune previsioni del D.M. 8 giugno 2011. Anche tali decreti saranno oggetto di analisi più avanti.

⁷⁰ I due acronimi si distinguono, essenzialmente, in funzione del periodo di introduzione del singolo principio contabile: infatti, i principi introdotti dal 2001 in poi sono identificati come IFRS mentre quelli precedenti come IAS.

di conseguenza, dati ancorati a valori storici e al contenuto formale degli atti negoziali.

I principi contabili internazionali, al contrario, si rivolgono primariamente agli investitori e tendono (anche) a includere valori economici potenziali e futuri, così da rappresentare la redditività prospettica dell'impresa⁷¹. Ne consegue che il bilancio deve esporre il valore economico della società al fine di confrontare il patrimonio netto con il valore espresso dalle quotazioni di mercato, quali ad esempio quelle emergenti dalle quotazioni di borsa.

Ciò si traduce nell'adozione di criteri di valutazione delle attività e passività fondati sul *fair value* (o valore equo)⁷², del *mark to market* e dell'esposizione del reddito maturato e/o potenziale⁷³. Il criterio del *fair value*, la cui adozione è nella maggior parte dei casi facoltativa e solo in alcuni obbligatoria, è contemplato in diversi principi contabili internazionali. Secondo l'impostazione seguita dagli IAS/IFRS la valutazione a valore di mercato dei beni e dei diritti può dare vita a maggiori valori (plusvalenze) o minori valori (minusvalenze) che devono essere rilevati in alcuni casi direttamente nel prospetto dell'utile o della perdita di esercizio, in altri nel prospetto delle altre componenti di conto economico complessivo (*other comprehensive income* – “OCI”) e accantonati in apposita voce del patrimonio netto.

Più in particolare, lo IAS 1 (paragrafo 10) prevede la redazione del prospetto dell'utile (perdita) di esercizio e delle altre componenti di conto economico complessivo dell'esercizio. Come rilevato⁷⁴, nella categoria dell'OCI sono presentati componenti di reddito molto diversi tra loro⁷⁵.

⁷¹ Si veda diffusamente il capitolo II.

⁷² Secondo il paragrafo 9 dell'IFRS 13, il *fair value* è definito «as the price that would be received to sell an asset or paid to transfer a liability in an orderly transaction between market participants at the measurement date».

⁷³ In ordine all'introduzione degli IAS, un autorevole Maestro aveva sottolineato le «gravi incertezze» che sarebbero derivate proprio dall'adozione del criterio del *fair value*, con «possibili conseguenze di ordine fiscale». Così V. UCKMAR, *Introduzione ai lavori*, in AA.VV., *La normativa tributaria nella giurisprudenza delle corti e nella nuova legislatura. Atti del Convegno «Gli ottanta anni di Diritto e Pratica Tributaria (Genova 9-10 febbraio 2007)»*, Padova, 2007, p. XVI.

⁷⁴ Cfr. M. PISANI, *La struttura del Comprehensive Income Statement: le indicazioni del progetto congiunto IASB-FASB Financial Statement Presentation*, in *Financial reporting*, n. 4 del 2011, p. 30.

⁷⁵ Si tratta, più in particolare, delle fattispecie riportate nel paragrafo 7 dello IAS 1. Tra queste si segnalano:

i. le variazioni nella riserva di rivalutazione di immobili, impianti e macchinari (IAS 16 – Immobili, impianti e macchinari) e attività immateriali (IAS 38 – Attività immateriali), quando è utilizzato il modello della rideterminazione del valore; *ii.* gli utili e le perdite

Essi sono raggruppati, secondo le indicazioni del paragrafo 82A, in quelli che, in conformità agli IFRS: *i*) non saranno successivamente riclassificati nell'utile (perdita) d'esercizio; *ii*) saranno riclassificati, al ricorrere di determinate condizioni, nell'utile (perdita) d'esercizio. In sostanza, alcuni componenti dell'OCI possono, con il *recycling*⁷⁶ – meccanismo contabile attraverso il quale alcuni componenti di reddito iscritti nell'OCI sono successivamente riclassificati nel *profit or loss*, – produrre effetti sul reddito dei futuri esercizi⁷⁷, mentre per altri componenti appartenenti alla medesima categoria tale possibilità è preclusa.

Diversamente, il modello del bilancio che ha come obiettivo quello della tutela dei creditori prevede quali metodi di valutazione delle poste attive e passive il criterio del costo storico⁷⁸ e soprattutto il rispetto del principio della prudenza nelle valutazioni di bilancio, dando in tal modo ingresso nel bilancio a costi anche presunti e a ricavi anche solo se realizzati.

Diverse disposizioni del codice civile fanno riferimento a tali profili.

Per ciò che attiene ai componenti negativi, l'art. 2423-*bis*, n. 4, c.c. ri-

attuariali derivanti dalla rimisurazione di piani a benefici definiti rilevati in conformità al paragrafo 93A dello IAS 19; *iii*. gli utili e le perdite derivanti dalla conversione dei bilanci di una gestione estera ai sensi dello IAS 21; *iv*. gli utili e le perdite sulle attività finanziarie valutate al *fair value* rilevato nelle altre componenti di conto economico complessivo conformemente al paragrafo 4.1.2 A dell'IFRS 9; *v*. gli utili e perdite da investimenti in strumenti rappresentativi di capitale designati al *fair value* rilevato nelle altre componenti di conto economico complessivo conformemente al paragrafo 5.7.5 dell'IFRS 9; *vi*. la parte efficace dell'adeguamento al *fair value* degli strumenti di copertura del tipo *cash flow hedge* (paragrafo 6.5.11. dell'IFRS 9).

⁷⁶ Sul punto, cfr. M. PISANI, *La struttura del Comprehensive Income Statement: le indicazioni del progetto congiunto IASB-FASB Financial Statement Presentation*, cit., p. 30 (nota 38), secondo cui il *recycling* «tende a garantire una duplice prospettiva di rappresentazione del reddito e assicura la necessaria riconciliazione tra una prospettiva tradizionale, fondata sui valori storici e sul principio di realizzazione, e una prospettiva allargata, fondata sui valori correnti e sulla logica delle variazioni patrimoniali».

⁷⁷ Tale fattispecie riguarda: – gli strumenti di debito (titoli obbligazionari) valutati al *fair value* rilevato nelle altre componenti di conto economico complessivo; – la parte efficace dell'adeguamento al *fair value* cumulato degli strumenti di copertura del tipo *cash flow hedge*.

⁷⁸ Sui rapporti tra il criterio del costo storico e quello del *fair value*, cfr., *ex multis*, S. FORTUNATO, *Dal costo storico al "fair value": al di là della rivoluzione contabile*, in AA.VV., *IAS/IFRS. La modernizzazione del diritto contabile in Italia*, cit., pp. 345 ss. Secondo l'Autore (p. 367), «[i] criteri con cui si tende a verificare l'adeguatezza dell'uno piuttosto che dell'altro criterio valutativo sono fondamentalmente rinvenuti nella affidabilità o attendibilità (*reliability*) e nella significatività o rilevanza (*relevance*), intesa come utilità per i destinatari dell'informazione contabile». Così, «si attribuisce al costo storico maggiore affidabilità e minore significatività; e di contro al "fair value" minore affidabilità e maggiore significatività».

chiede di «tener conto dei rischi e delle perdite di competenza dell'esercizio, anche se conosciuti dopo la chiusura di questo»; l'art. 2424-*bis*, comma 3, c.c. prevede che «[g]li accantonamenti per rischi ed oneri sono destinati soltanto a coprire perdite o debiti di natura determinata, di esistenza certa o probabile, dei quali tuttavia alla chiusura dell'esercizio sono indeterminati o l'ammontare o la data di sopravvenienza». La costituzione di tali fondi è dettata quindi dal principio di competenza, secondo il quale, come evidenziato, in ciascun esercizio i ricavi devono essere correlati con i costi, al fine di porre in evidenza un risultato nel quale i costi e i ricavi siano, per quanto possibile, presenti nella loro interezza, nonché dal principio di prudenza, secondo cui tutte le perdite anche se non definitivamente realizzate devono essere riflesse in bilancio.

Anche al reddito realizzato fanno riferimento diverse disposizioni del codice civile. È il caso dell'art. 2423-*bis*, comma 1, n. 2), c.c., a mente del quale si possono indicare in bilancio esclusivamente gli utili realizzati alla data di chiusura dell'esercizio e dell'art. 2433, comma 2, c.c., secondo cui non possono essere pagati dividendi sulle azioni se non per utili realmente conseguiti.

Il carattere per certi versi “alieno” dei principi contabili internazionali rispetto alla contabilità tradizionale è stato ben riconosciuto da quella dottrina che ha evidenziato la natura “rivoluzionaria” dell'adozione nell'ordinamento europeo di tali principi⁷⁹.

Come anticipato, il recepimento degli IAS/IFRS è avvenuto, a livello europeo, con il Regolamento (CE) n. 1606/2002 del Parlamento europeo e del Consiglio del 19 luglio 2002.

Il Regolamento si fonda sulla Comunicazione del 13 giugno 2000, la quale ha dettato le linee guida sulla strategia che si è voluta seguire in materia di informazione contabile, costituendo una tappa importante del percorso di integrazione dei mercati finanziari europei. Le ragioni a fondamento dell'adozione dei principi IAS/IFRS esposte nella richiamata Comunicazione sono state poi trasposte nei vari considerando del Regolamento (CE) n. 1606/2002, che può essere interessante ripercorrere brevemente.

Come si legge nel secondo considerando, infatti, l'obiettivo finale è quello di addivenire a «un insieme unico di principi contabili su scala mondiale»; in questo senso, l'adozione obbligatoria dei principi contabili internazionali per le società quotate europee ha l'obiettivo di garantire un miglior

⁷⁹ Cfr. G. SCOGNAMIGLIO, *La ricezione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS ed il sistema delle fonti del diritto contabile*, in AA.VV., *IAS/IFRS. La modernizzazione del diritto contabile in Italia*, cit., p. 29.

funzionamento del mercato interno, nonché di rafforzare la competitività del mercato europeo dei capitali, mediante l'adozione di metodologie contabili riconosciute su scala mondiale «al fine di realizzare operazioni transfrontaliere o di ottenere l'ammissione alla quotazione ovunque nel mondo» (quinto considerando).

La correlazione tra adozione dei principi contabili internazionali e aumento di competitività sul mercato dei capitali si basa sulla tutela degli investitori i quali, come detto, sono gli *stakeholder* di riferimento dei principi IAS/IFRS. Difatti, al quarto considerando viene esplicitato quanto sopra, osservandosi che «[l]a tutela degli investitori e il mantenimento della fiducia sono anch'essi aspetti importanti del completamento del mercato interno nel settore finanziario».

Com'è stato evidenziato, con il Regolamento (CE) n. 1606/2002 il processo di armonizzazione contabile acquista un *quid pluris*, rappresentato proprio dalla scelta della fonte regolamentare rispetto alla direttiva, adottata precedentemente dal legislatore europeo. Come si legge nel secondo considerando, infatti, gli obblighi stabiliti dalle direttive in materia⁸⁰ «non possono garantire l'elevato livello di trasparenza e comparabilità dell'informativa finanziaria da parte di tutte le società comunitarie i cui titoli sono negoziati in mercati pubblici che costituisce una condizione necessaria per creare un mercato dei capitali integrato operante in modo efficace ed efficiente».

Quanto appena detto trova conferma nella già citata Comunicazione del 13 giugno 2000, nella quale la Commissione Europea aveva osservato come «[l']attuale diversità degli indirizzi contabili nell'UE è la conseguenza delle numerose opzioni concesse dalle direttive e dei diversi livelli di messa in atto delle norme nell'UE». Tale diversità delle varie discipline contabili nazionali – *rectius*, gli adattamenti previsti da ciascun ordinamento – era giustificata fintantoché il gruppo di investitori era lo stesso della singola società; in un mercato, invece, nel quale i gruppi di investitori tendono a essere sempre più diversificati, la spinta per una maggiore e definitiva armonizzazione non poteva che comportare l'adozione di un regolamento, piuttosto che una direttiva.

Il contenuto dispositivo del Regolamento (CE) n. 1606/2002 è, in verità, assai conciso. Una volta individuati i principi contabili di riferimento negli IAS/IFRS⁸¹, l'art. 3 del Regolamento dispone che «[l]a Commissione decide

⁸⁰ Direttiva n. 78/660/CEE (conti annuali delle società di capitali), n. 83/349/CEE (conti consolidati), n. 86/635/CEE (conti annuali e consolidati delle banche) e n. 91/674/CEE (conti annuali e consolidati delle imprese di assicurazione).

⁸¹ Nella Comunicazione del 13 giugno 2000 si dà atto delle ragioni che hanno portato a

in merito all'applicabilità di principi contabili internazionali all'interno della Comunità», tramite una cd. procedura di comitatologia, di cui all'art. 6 del citato Regolamento, in virtù della quale la Commissione è affiancata dall'*European Financial Advisory Group* (EFRAG) e dall'*Accounting Regulatory Committee* (ARC) nell'adozione del singolo principio contabile.

Nel concreto, questa procedura (definita di *endorsement* od omologazione⁸²) porta alla sottoposizione del singolo principio IAS/IFRS al vaglio di un giudizio tanto di opportunità quanto di legittimità.

Il criterio guida del giudizio di opportunità – di stampo tipicamente politico – è quello dell'interesse pubblico dell'Unione (art. 3, paragrafo 2)⁸³, mentre i criteri tecnici sono la rispondenza al principio di rappresentazione veritiera e corretta – enucleato all'art. 2, paragrafo 3, della Direttiva 78/660/CEE e all'art. 16, paragrafo 3, della Direttiva 83/349/CEE.

Tuttavia, è evidente come il processo di *endorsement* prefigurato dal Regolamento (CE) n. 1606/2002 produca un risultato a somma zero: l'unica alternativa è quella tra l'omologa del principio contabile – che costituisce pur sempre una fonte di origine privata – e il rifiuto dello stesso, non essendo prevista una modifica del suo contenuto.

Peraltro, v'è da dire che se l'armonizzazione contabile è omogenea sotto il profilo oggettivo (il Regolamento, appunto, comporta l'adozione di una disciplina uniforme per tutti i singoli Stati Membri⁸⁴) lo stesso non può dirsi per ciò che concerne il profilo soggettivo.

Sotto il profilo oggettivo, è evidente infatti che la scelta del regolamento⁸⁵ comporta la ricezione automatica dei principi contabili internazionali ne-

preferire i principi IAS/IFRS rispetto a quelli US GAAP. Infatti, mentre i principi IAS/IFRS sono già redatti in una prospettiva internazionale, «[g]li US GAAP, d'altro canto, sono voluminosi e si fondano su regole ed interpretazioni estremamente dettagliate. Per utilizzarli è necessario un lungo processo di assimilazione e di formazione. Negli Stati Uniti, la loro efficace applicazione è dovuta in larga parte ai forti poteri di regolamentazione e di sanzione esercitati dalla *US Securities and Exchange Commission*. L'Unione europea, ovviamente, non ha alcuna influenza sull'elaborazione degli US GAAP».

⁸² Sul punto, cfr. M. VENUTI, *Il bilancio d'esercizio fino agli IFRS*, Milano, 2006, pp. 362 ss.

⁸³ Da intendersi come interesse delle società europee a non essere sfavorite nella concorrenza con imprese *extra*-UE, in virtù della differente disciplina contabile. V. M. GRANDINETTI, *Il principio di derivazione nell'Ires*, cit., p. 135; G. SCOGNAMIGLIO, *La ricezione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS ed il sistema delle fonti del diritto contabile*, cit., p. 40.

⁸⁴ Anche se, come accennato (ma tale questione sarà ripresa nel capitolo III), l'ordinamento italiano si è riservato la possibilità di un ulteriore *endorsement* interno.

⁸⁵ Come noto, il regolamento comunitario è «obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri» (art. 288 TFUE).

gli ordinamenti degli Stati membri nel momento in cui gli stessi vengono emanati dalla Commissione, ai sensi dell'art. 3, comma 4, del Regolamento n. 1606, determinandone, in tal modo, l'automatica efficacia giuridica nei singoli ordinamenti⁸⁶⁻⁸⁷. Sotto il profilo soggettivo, invece, è necessario distinguere tra un ambito applicativo minimo e inderogabile e uno massimo e opzionale; infatti, mentre l'art. 4 dispone l'obbligo di applicazione dei principi IAS/IFRS per i conti consolidati delle società i cui titoli sono negoziati in un mercato pubblico di qualsiasi Stato Membro, il successivo art. 5 rimette a una decisione facoltativa dei singoli ordinamenti la possibilità o l'obbligo di applicazione dei principi contabili internazionali anche ai conti annuali delle società quotate o, ancora, ai conti consolidati e/o quelli annuali delle società non quotate.

È in questi termini che il Regolamento realizza un'armonizzazione contabile assai flessibile, assoluta (nelle intenzioni) per quanto concerne i bilanci consolidati delle società quotate, ma del tutto rimessa agli Stati Membri per i bilanci annuali delle medesime società, nonché per quelli delle società non quotate.

I singoli Stati restano infatti liberi di modulare l'intensità dell'adozione per tali categorie degli IAS/IFRS (obbligo o facoltà) e l'oggetto di tale recepimento (bilanci consolidati o annuali).

3. LA PRIMA REAZIONE DEL LEGISLATORE

Con l'art. 25 della legge 31 ottobre 2003, n. 306 veniva conferita al Governo la delega per la ricezione dei principi IAS/IFRS nell'ordinamento interno e, in particolare, erano fornite indicazioni circa l'esercizio della facoltà concessa dal già citato art. 5 del Regolamento (CE) n. 1606/2002⁸⁸.

⁸⁶ Cfr. S. FORTUNATO, *I principi contabili internazionali e le fonti del diritto (pluralismo giuridico, diritto riflessivo e "governance" nel modello europeo)*, in *Giur. comm.*, 2010, I, p. 9.

⁸⁷ Secondo L. DE ANGELIS, *Elementi di diritto contabile. Disciplina civilistica e principi contabili internazionali*, Milano, 2019, pp. 240-241, a seguito dell'emanazione del regolamento «gli Ias/Ifrs cessano di rappresentare unicamente delle corrette regole tecniche di redazione dei bilanci ed assumono la configurazione di norme comunitarie ed altresì, giusta l'automatica efficacia dei regolamenti negli ordinamenti interni degli Stati membri dell'UE senza obbligo di recepimento espresso, di norme di diritto interno di ciascuno di questi Stati. In tal modo l'Unione ha inteso dotarsi, e dotare gli Stati membri, di un assetto di norme di alto profilo in tema di contabilità e bilanci, seppure con i limiti, le modalità e le opzioni offerte agli stessi Stati ...».

⁸⁸ Per i primi interventi sulle conseguenze nell'ordinamento tributario dell'adozione dei

Lo stesso art. 25 della legge delega indicava, in realtà, in maniera abbastanza precisa la strada scelta dal legislatore italiano, in quanto estendeva l'ambito di applicazione degli IAS/IFRS oltre il contenuto minimo obbligatorio previsto dal Regolamento (CE) n. 1606/2002. D'altra parte, l'art. 25, comma 1, lett. g), legge n. 306 del 2003 concedeva al Governo una delega per «[l']eventuale modifica della normativa fiscale in materia di reddito d'impresa al fine di armonizzarla con le innovazioni derivanti dall'applicazione dei principi contabili internazionali».

In attuazione della legge delega, come noto, è stato emanato il d.lgs. 28 febbraio 2005, n. 38 (cd. decreto IAS).

Esaminando anzitutto il primo gruppo di disposizioni, è stato osservato come esse assolvano a due distinte funzioni.

La prima è quella – contenuta agli articoli 2-4 – di definire l'ambito di applicazione degli IAS/IFRS. In questo senso, e in continuità con i criteri direttivi della legge delega, l'obbligo di applicazione dei principi contabili internazionali è stato esteso, a partire dall'esercizio 2006, alle società quotate in relazione al bilancio di esercizio nonché a partire dal 2005 quanto al bilancio consolidato e dal 2006 quanto a quello d'esercizio ai seguenti soggetti:

- società aventi strumenti finanziari diffusi presso il pubblico di cui all'art. 116, d.lgs. 24 febbraio 1998, n. 58;
- banche, società finanziarie capogruppo di gruppi bancari, società di intermediazione mobiliare, società di gestione del risparmio, etc., elencate nell'art. 2, comma 1, lett. c), d.lgs. n. 38 del 2005;
- società assicurative, per le quali la norma ha disposto l'applicazione degli IAS/IFRS per il bilancio di esercizio a partire dal 2006 esclusivamente per quelle aventi strumenti finanziari quotati che non redigono il bilancio consolidato.

Quanto, invece, alle società non rientranti nell'elencazione precedente, si prevedeva la mera facoltà di applicazione dei principi IAS/IFRS sia per il bilancio consolidato che per quello di esercizio, tranne per quelle di dimensioni tali da poter redigere il bilancio abbreviato ai sensi dell'art. 2435-*bis*

principi contabili internazionali, cfr. G. ZIZZO, *I principi contabili internazionali nei rapporti tra determinazione del risultato d'esercizio e determinazione del reddito imponibile*, cit., pp. 1165 ss.; G. GAFFURI, *I principi contabili internazionali e l'ordinamento fiscale*, in *Rass. trib.*, 2004, pp. 871 ss.; F. GALLO, *Riforma del diritto societario e imposta sul reddito*, cit., pp. 272 ss.; M. MICCINESI, *L'impatto degli IAS nell'ordinamento tributario italiano alla luce della riforma del TUIR: fiscalità corrente e differita*, in *Giur. imp.*, 2004, pp. 1435 ss.; F.S. VERGA-R. LUPI, *Riflessi tributari dell'adozione dei nuovi principi contabili internazionali*, in *Dialoghi dir. trib.*, 2004, pp. 231 ss.

c.c., per le quali era esclusa la possibilità di applicazione delle suddette regole. Si tratta, più in particolare, delle società consolidate da soggetti tenuti ad applicare i principi contabili internazionali, delle società che redigono il bilancio consolidato e loro consolidate e delle società rimanenti diverse da quelle minori.

Per queste ultime, la prima formulazione dell'art. 2, d.lgs. n. 38 del 2005 subordinava tale possibilità all'approvazione di un decreto del Ministro dell'economia e delle finanze, di concerto con il Ministro della giustizia che avrebbe dovuto individuare l'esercizio a partire dal quale tale facoltà poteva essere esercitata. In assenza di tale decreto, con l'art. 20, comma 2, lett. a), d.l. 24 giugno 2014, n. 91⁸⁹ è stato concesso ai soggetti societari, che non redigono il bilancio in forma abbreviata, di adottare, nella redazione dei bilanci, i principi contabili internazionali.

Oltre a ciò, si ricorda che l'assetto definito dal d.lgs. n. 38 del 2005 è oggi ulteriormente mutato in virtù dell'art. 1, commi 1070-1071, legge 30 dicembre 2018, n. 145. In buona sostanza, il legislatore è intervenuto (soltanto) rispetto ai soggetti non quotati che, in virtù dell'originario art. 2, d.lgs. n. 38 del 2005, erano obbligati all'utilizzo degli IAS/IFRS. Con l'introduzione del nuovo art. 2-*bis* nel d.lgs. n. 38 del 2005, infatti, dal 2018 l'obbligo di applicazione degli IAS/IFRS per tali soggetti si è tramutato in una mera facoltà⁹⁰.

Il secondo gruppo di disposizioni del d.lgs. n. 38 del 2005 (articoli 5-7) svolge una funzione di coordinamento tra le diverse funzioni del bilancio redatto secondo gli IAS/IFRS e quello regolato dal codice civile⁹¹.

Più in particolare, l'art. 5, comma 1, primo periodo, d.lgs. n. 38 del 2005 introduce quella che è stata definita come *overriding rule*, disponendo che «[s]e, in casi eccezionali, l'applicazione di una disposizione prevista dai principi contabili internazionali è incompatibile con la rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale, di quella finanziaria e del risultato economico, la disposizione non è applicata».

⁸⁹ Convertito, con modificazioni, nella legge 11 agosto 2014, n. 116.

⁹⁰ Va ulteriormente osservato, rispetto a tale profilo, che l'art. 19-*quater*, d.l. 25 marzo 2019, n. 22 ha introdotto – con il nuovo art. 7-*bis* del d.lgs. n. 38 del 2005 – una specifica disciplina di coordinamento per i soggetti che, in virtù del novellato art. 2-*bis*, d.lgs. n. 38 del 2005 si erano avvalsi della facoltà di transitare dall'applicazione degli IAS/IFRS agli OIC. In estrema sintesi, nel caso di tale passaggio il saldo (se positivo) degli effetti contabili da esso scaturenti è iscritto in una riserva indisponibile.

⁹¹ Per una disamina delle regole dettate dal d.lgs. n. 38 del 2005, cfr. G.E. COLOMBO, *Il regime civilistico degli utili e delle riserve da adozione degli IAS/IFRS*, in *Le Società*, 2006, pp. 1337 ss.

La disposizione in commento evidenzia la necessità, all'interno della disciplina contabile, di una “valvola di sicurezza”⁹² per garantire l'integrità e la coerenza del sistema nel caso in cui l'applicazione di una disposizione comporti, a causa della peculiarità di certe fattispecie, effetti incompatibili col sovraordinato principio della *faithful representation*.

Questa sorta di deroga obbligatoria è, in realtà, istituito già conosciuto dai principi IAS/IFRS e, segnatamente, al paragrafo 19 dello IAS 1⁹³, il quale espressamente dispone che «[i]n circostanze estremamente rare in cui la direzione aziendale conclude che la conformità con una disposizione contenuta in un IFRS sarebbe così fuorviante da essere in conflitto con le finalità del bilancio esposte nel Quadro concettuale, l'entità deve disattendere tale disposizione secondo quanto esposto nel paragrafo 20 se il quadro di regolamentazione applicabile lo richiede o comunque non vieta tale deroga».

Secondo lo IAS 1, dunque, l'applicazione della *overriding rule* è possibile solo a condizione che l'ordinamento interno – ossia il quadro di regolamentazione – lo richieda o, quantomeno, non lo vieti. In questo senso, il citato art. 5, comma 1, primo periodo, d.lgs. n. 38 del 2005 è meramente ricognitivo di una regola già presente nel principio IAS 1 e, ancora più a monte, nell'art. 2423, comma 4, c.c.⁹⁴. Del resto, è appena il caso di osservare che, senza la previsione contenuta nello IAS 1, il legislatore nazionale non avrebbe potuto, a rigore, introdurre una deroga obbligatoria all'applicazione degli IAS/IFRS senza porsi in contrasto col Regolamento (CE) n. 1606/2002.

L'ultima disposizione strettamente civilistica contenuta nel d.lgs. n. 38 del 2005 che si ritiene opportuno analizzare in questa sede è quella di cui all'art. 6 del citato decreto, rubricata “Distribuzione di utili e riserve”⁹⁵. Trattasi, pro-

⁹² In questi termini G. SCOGNAMIGLIO, *La ricezione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS ed il sistema delle fonti del diritto contabile*, cit., p. 68.

⁹³ Come modificato dallo IASB il 29 marzo 2018 e recepito con Regolamento 29 novembre 2019, n. 2019/2075/UE.

⁹⁴ Il quale stabilisce che «[s]e, in casi eccezionali, l'applicazione di una disposizione degli articoli seguenti è incompatibile con la rappresentazione veritiera e corretta, la disposizione non deve essere applicata. La nota integrativa deve motivare la deroga e deve indicarne l'influenza sulla rappresentazione della situazione patrimoniale, finanziaria e del risultato economico. Gli eventuali utili derivanti dalla deroga devono essere iscritti in una riserva non distribuibile se non in misura corrispondente al valore recuperato».

⁹⁵ Sul punto, cfr. L. DE ANGELIS, *Quale “modernizzazione” per il diritto contabile italiano?*, in *Giur. comm.*, 2010, I, p. 562; G. E. COLOMBO, *Il regime civilistico degli utili e delle riserve da adozione degli IAS/IFRS*, cit., p. 1338; G. STRAMPELLI, *Le riserve da fair value: profili di disciplina e rilessi sulla configurazione e la natura del patrimonio netto*, in *Rivista delle società*, 2006, pp. 276 ss.

tabilmente, di uno dei più chiari tra gli esempi di possibile contrasto tra gli obiettivi e il carattere del bilancio tradizionale e quelli degli IAS/IFRS.

Dato che il bilancio di esercizio assolve alla fondamentale funzione organizzativa di determinare (anche) l'utile distribuibile, il legislatore ha dovuto considerare le conseguenze derivanti dall'uso del criterio del *fair value* negli IAS/IFRS, potendo quest'ultimo comportare la creazione di utili e riserve non conformi al principio di prudenza mentre, proprio sulla scorta del citato principio, l'impostazione dell'ordinamento italiano subordina la possibilità di distribuzione degli utili alla loro effettività⁹⁶.

Così, l'art. 6, d.lgs. n. 38 del 2005 prevede il divieto di distribuzione degli utili dell'esercizio corrispondenti alle variazioni positive del *fair value* e il conseguente obbligo di imputare tali maggiori valori, al netto del relativo onere fiscale, ad una riserva non distribuibile fino al momento della realizzazione⁹⁷. Di conseguenza, come si evince dalla Relazione illustrativa al d.lgs. n. 38 del 2005, «[I]e disposizioni inserite nell'articolo 6 limitano, per ragioni di prudenza, la possibilità di distribuire utili e riserve derivanti dall'applicazione del criterio di valutazione al *fair value*.

Analogamente a quanto accade con le attuali disposizioni di valutazione per le banche italiane, il limite non opera per le rivalutazioni riferibili all'operatività in strumenti finanziari di negoziazione, in cambi e in coperture».

3.1. *La ricerca della neutralità sostanziale*

In attuazione della delega di cui all'art. 25, comma 1, lett. g) della legge 31 ottobre 2003, n. 306, gli articoli 11-13 del d.lgs. 28 febbraio 2005, n. 38 disciplinano, *in primis*, le implicazioni fiscali derivanti dalla *First Time Adoption* dei principi contabili internazionali, mediante un'apposita disciplina transitoria, e, in secondo luogo, sono finalizzati a evitare le distorsioni fiscali correlate all'adozione degli IAS/IFRS per la redazione del bilancio di esercizio⁹⁸.

⁹⁶ Cfr. sul punto S. FORTUNATO, *I principi contabili internazionali e le fonti del diritto (pluralismo giuridico, diritto riflessivo e "governance" nel modello europeo)*, cit., p. 43.

⁹⁷ Per un'analisi critica di tale disposizione, cfr. E. RUGGIERO-G. MELIS, *Pluralità di regimi contabili, diritto commerciale e diritto tributario: l'esperienza italiana*, cit., pp. 1632-1633.

⁹⁸ M. MICCINESI, *L'art. 83 d.p.r. n. 917/1986 per i soggetti tenuti a redigere il bilancio in base ai principi contabili internazionali: evoluzione della normativa dal d.lgs. n. 38/2005 all'attuale legislazione*, in C. SACCHETTO (a cura di), *Profili fiscali dell'applicazione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS*, Torino, 2012, p. 25.

Era infatti chiaro, all'indomani della pubblicazione del Regolamento (CE) n. 1606/2002, che l'applicazione del principio di derivazione, di cui all'art. 83 del d.p.r. n. 917 del 1986 avrebbe comportato la necessità di dover coordinare tale "rivoluzione" contabile con il diritto tributario.

Le principali preoccupazioni sono state condotte dalla dottrina lungo due direttrici⁹⁹.

In una prima prospettiva, l'applicazione di due sistemi contabili fra loro assai differenti avrebbe comportato una quantificazione disomogenea del prelievo a fronte di fattispecie economiche e di manifestazioni di capacità contributiva pressoché identiche, con conseguenti disparità di trattamento¹⁰⁰. Situazione che sarebbe stata superabile una volta introdotte disposizioni di coordinamento nella determinazione dell'imponibile atte a garantire la neutralità del prelievo rispetto ai principi contabili applicati.

In una diversa – e per certi versi opposta – direzione si poneva la ricerca della minore complessità di applicazione possibile, per garantire che il principio di derivazione e le regole satelliti, pensate per soggetti OIC, non confliggevano con un bilancio rappresentato secondo le regole internazionali.

In questo contesto, la dottrina aveva inizialmente "disinnescato" i timori di gravi conseguenze che sarebbero derivate, sul piano fiscale, dall'applicazione degli IAS/IFRS, osservando come l'ordinamento tributario contenesse in sé già strumenti idonei a sterilizzare l'incidenza sul prelievo di detti principi¹⁰¹.

⁹⁹ Si è parlato di una vera e propria "questione fiscale" delle società che applicano gli IAS/IFRS; in termini v. G. ZIZZO, *La «questione fiscale» delle società IAS/IFRS*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, cit., p. 3.

¹⁰⁰ Nel senso di ricollegare il principio di neutralità agli artt. 3 e 53 Cost., v. E. RUGGIERO-G. MELIS, *Pluralità di regimi contabili, diritto commerciale e diritto tributario: l'esperienza italiana*, cit., p. 1643. In senso adesivo, cfr. S. FIORENTINO, *IAS e neutralità fiscale nell'esercizio dell'impresa*, in *Riv. dir. trib.*, 2009, I, p. 834.

¹⁰¹ In questa direzione, per tutti, v. G. ZIZZO, *I principi contabili internazionali nei rapporti tra determinazione del risultato di esercizio e determinazione del reddito imponibile*, cit., pp. 1167-1168. A titolo esemplificativo l'Autore riporta l'ipotesi delle variazioni in aumento o in diminuzione per: *i.* neutralizzare l'incidenza sul reddito imponibile della maggior parte dei plusvalori e minusvalori transitati nel conto economico per effetto dell'applicazione del criterio del *fair value*; *ii.* includere nel calcolo dell'imponibile le quote di ammortamento dell'avviamento ovvero gli accantonamenti a fondi rischi e oneri futuri che i principi contabili internazionali non consentono di imputare a conto economico o consentono di imputare in misura inferiore; *iii.* frazionare la partecipazione alla formazione del reddito imponibile delle spese per studi e ricerche e di quelle di pubblicità e propaganda. Sul punto anche I. VACCA, *Gli IAS/IFRS e il principio della prevalenza della sostanza sulla forma: effetti sul bilancio e sul principio di derivazione nella determinazione del reddito d'impresa*, in AA.VV., *IAS/IFRS. La modernizzazione del diritto contabile in Italia*, cit., p. 242, il quale evidenziava

Con il d.lgs. n. 38 del 2005 l'attenzione del legislatore si è concentrata prevalentemente sulla prima delle questioni fiscali richiamate, perseguendo, sia pure nel limite del possibile, l'obiettivo della "neutralità", intesa come irrilevanza delle regole contabili ai fini della determinazione del reddito imponibile. Ciò senza che fosse apportata alcuna modifica al principio di derivazione¹⁰².

Quanto sopra emerge chiaramente dalla Relazione illustrativa; ivi si legge, infatti, che il mantenimento del principio di derivazione consegue dalla circostanza per la quale «alcuni contribuenti IRES applicheranno (obbligatoriamente o in via facoltativa) i principi contabili internazionali ed altri, invece, continueranno ad applicare (obbligatoriamente o in via facoltativa) i principi contabili nazionali».

Di conseguenza, il legislatore si era espressamente limitato ad apportare «alla normativa solo quelle modifiche strettamente indispensabili a consentirne l'applicazione ai soggetti che utilizzeranno i principi contabili internazionali, salvaguardando, nei limiti del possibile, la neutralità dell'imposizione rispetto ai diversi criteri di redazione del bilancio di esercizio».

Come si accennava, dette modifiche sono contenute negli articoli 11 (Disposizioni tributarie), 12 (Determinazione dell'IRAP) e 13 (Disposizioni transitorie) del medesimo decreto.

La disciplina transitoria mirava ad evitare che dalla prima applicazione dei principi contabili internazionali potessero derivare componenti positivi o negativi di reddito.

L'art. 13, d.lgs. n. 38 del 2005 prevedeva disposizioni specifiche in relazione alla valutazione di alcune voci che determinavano disallineamenti tra valori civili e valori fiscali. Si pensi alla previsione contenuta nel comma 2 dell'art. 15, che consentiva alle società che applicano i principi internazionali di mantenere, sotto il profilo fiscale, i criteri di valutazione dei beni fungibili adottati in precedenza, sempreché tali criteri siano stati adottati per i tre periodi di imposta precedenti rispetto a quello di prima applicazione dei principi internazionali; ovvero a quella contenuta nel comma 3 del medesimo art. 15, secondo cui le società, che modificavano la valutazione delle opere, forniture e servizi di durata ultrannuale in corso di esecuzione passando dal criterio del costo a quello dei corrispettivi pattuiti, potevano fiscal-

la funzione quasi inversa delle regole fiscali dettate dall'art. 109 Tuir con riferimento al principio di derivazione applicato ai bilanci redatti secondo gli IAS rispetto a quelli redatti secondo le regole nazionali.

¹⁰² Sul punto cfr. G. CORASANITI, *I principi generali di redazione del bilancio e di determinazione del reddito imponibile nel sistema degli IAS-IFRS*, in R. CAMODECA (a cura di), *Bilancio d'esercizio e imposizione tributaria*, cit., p. 197.

mente, per tali commesse, continuare ad adottare ai fini fiscali i precedenti criteri di valutazione; o, ancora, a quella contenuta nel successivo comma 5, secondo cui il ripristino e l'eliminazione nell'attivo dello stato patrimoniale rispettivamente di costi già imputati al conto economico di precedenti esercizi e di quelli iscritti e non più capitalizzabili non rilevavano ai fini della determinazione del reddito né del valore fiscalmente riconosciuto.

Per quanto riguarda invece la disciplina a regime introdotta dal d.lgs. in commento le modifiche di maggiore rilievo hanno interessato, anzitutto, gli articoli 83 e 109, comma 4, Tuir¹⁰³. L'obiettivo alla base delle suddette integrazioni era quello di rendere ininfluenza, ai fini della determinazione della base imponibile, l'esclusione, prevista dai principi IAS/IFRS, dall'indicazione nel conto economico di taluni elementi di reddito. Infatti, una delle principali novità, introdotta dai nuovi principi contabili, di cui il legislatore fiscale ha dovuto tener conto è che, rispetto al precedente sistema di rilevazione contabile che interessava sempre il conto economico, gli IAS prevedono la rilevazione di alcuni effetti valutativi direttamente a patrimonio. Da ciò la necessità di tener conto, ai fini della determinazione del reddito d'impresa, non solo del risultato di conto economico ma anche del saldo dei componenti positivi e negativi imputati a patrimonio.

A tal fine, si è disposto – mediante la modifica dell'art. 83 del Tuir apportata con l'art. 11, comma 1, lett. a), del decreto IAS – che il risultato d'esercizio, risultante dal conto economico, prima di essere inciso delle consuete variazioni fiscali (in aumento e in diminuzione), dovesse essere aumentato o diminuito dei componenti imputati direttamente a patrimonio per effetto dei principi contabili internazionali.

Gli studiosi hanno osservato come tale integrazione non risultasse particolarmente chiara, né particolarmente utile¹⁰⁴.

Non particolarmente chiara, in quanto spingeva a domandarsi se le rettifiche al risultato del conto economico dovessero rappresentare tutti gli incrementi e decrementi patrimoniali, non transitati a conto economico, registrati nell'esercizio, di guisa che la loro esecuzione non si ripercuotesse necessariamente nella misura del reddito imponibile, dovendo questo ulteriore effet-

¹⁰³ Come evidenziato in dottrina, il legislatore ha scelto «inizialmente un percorso caratterizzato da un adattamento minimo della normativa fiscale vigente ai principi contabili internazionali». Tale scelta ha rilevato «un evidente errore di sottovalutazione ... delle concrete difficoltà di gestire a regime le profonde diversità che caratterizzano il sistema IAS rispetto all'applicazione delle regole del Tuir». Così S. FIORENTINO, *IAS e neutralità fiscale nell'esercizio dell'impresa*, cit., p. 836.

¹⁰⁴ Così G. ZIZZO, *I principi contabili internazionali nei rapporti tra determinazione del risultato d'esercizio e determinazione del reddito imponibile*, cit., p. 1168.

to essere accertato con riferimento alle altre disposizioni in tema di determinazione di tale reddito (le quali ben possono, pertanto, richiedere una variazione di segno opposto, volta alla neutralizzazione della originaria rettifica). Oppure – come si riteneva per effetto dell'utilizzo del termine “componenti” – se dette rettifiche dovessero rappresentare solo gli incrementi e i decrementi che, in base alla pertinente normativa, fosse possibile qualificare come elementi costitutivi del reddito imponibile, operando così una variazione di matrice fiscale.

L'integrazione¹⁰⁵, inoltre, risultava essere poco utile per due ordini di motivi: il primo, in quanto, per i componenti positivi, l'obbligo del loro computo nel reddito imponibile, anche in assenza di previa imputazione a conto economico, può essere ricondotto alla previsione di cui all'art. 109, comma 3, Tuir; il secondo, in quanto, per i componenti negativi, la loro partecipazione alla formazione del reddito imponibile è stata prevista dalla seconda integrazione, ovvero quella apportata all'art. 109, comma 4, Tuir.

Quest'ultima disposizione, per effetto delle modifiche apportate dall'art. 11, comma 1, lett. d), decreto IAS, stabilisce, tuttora, che i componenti imputati direttamente a patrimonio per effetto degli IAS/IFRS debbano essere considerati imputati a conto economico.

Quindi, partendo da una prevalente finalità di neutralizzazione degli IAS/IFRS nel processo di determinazione del reddito, il legislatore del 2005 ha inteso mantenere, per i soggetti tenuti all'applicazione dei predetti principi internazionali, la derivazione dell'imponibile da un parametro economico omogeneo, in termini di natura dei suoi componenti, con quello che sarebbe scaturito secondo i principi contabili nazionali.

Di fatto, ai fini della determinazione del reddito imponibile, le società che redigevano il bilancio sulla base dei principi IAS/IFRS dovevano assumere, quale dato di partenza, il risultato del conto economico rettificato, in aumento o in diminuzione, delle componenti imputate, in applicazione di detti principi, direttamente a patrimonio. Quindi, in assenza di altre variazioni fiscali, il valore delle imposte correnti risultanti dal conto economico poteva differire dall'importo delle imposte emergenti dalla dichiarazione dei redditi. Infatti, il primo teneva conto esclusivamente dei dati di conto economico, mentre il secondo accoglieva anche le risultanze dei dati imputati direttamente a patrimonio.

Infine, come ultimo esempio paradigmatico del tentativo di coordinamento realizzato con il decreto IAS, in tema di *leasing* finanziario, il legislatore, modificando gli articoli 102, comma 7, e 109, comma 4, Tuir, al fine di non

¹⁰⁵ Sulla quale si tornerà *infra* nel capitolo III.

penalizzare le società che, adottando i principi contabili internazionali, hanno l'obbligo di contabilizzare queste operazioni con il metodo finanziario, autorizzava le società utilizzatrici – indipendentemente dal metodo utilizzato – ad includere l'intero importo dei canoni tra i componenti negativi del reddito, operando una variazione in diminuzione al risultato del conto economico per l'eccedenza rispetto alla somma degli interessi passivi (inclusi nei canoni) e degli ammortamenti (del bene in *leasing*) imputati nello stesso prospetto di conto economico¹⁰⁶.

Non è questa la sede per esaminare analiticamente tutte le disposizioni fiscali contenute nel decreto, anche in quanto ormai largamente superate; è invece più interessante rilevare il *modus operandi* adottato per raggiungere l'obiettivo della neutralità sostanziale.

A differenza di quanto accaduto nella seconda fase di intervento, i criteri fiscali di qualificazione, classificazione e imputazione temporale previsti dalla disciplina fiscale dei fatti di gestione erano insensibili agli effetti dei principi IAS/IFRS, e gli interventi *ad hoc* previsti nel d.lgs. n. 38 del 2005 sterilizzavano le possibili differenze nella rappresentazione contabile derivanti dalla diversità di disciplina.

In virtù di questa generale *ratio* sottesa all'intervento del legislatore, la dottrina aveva indicato che, in caso di disparità di trattamento che non trovavano espressa risoluzione nelle norme di coordinamento, sarebbe stato necessario neutralizzare tale differenza con un'interpretazione conforme al principio di neutralità delle norme rilevanti¹⁰⁷.

Nel caso in cui siffatta interpretazione non fosse concretamente praticabile si era concluso – proprio sulla scorta della valenza costituzionale del principio di neutralità – che la disposizione tributaria insuscettibile di assicurare la neutralità risultasse incostituzionale.

Quale che fosse la soluzione più corretta, la ricerca della neutralità sostanziale che caratterizzava l'assetto del d.lgs. n. 38 del 2005 ha finito, in realtà, per creare numerosi aggravii alla gestione dei soggetti IAS/IFRS, che erano costretti ad apportare numerose e complesse variazioni al risultato di esercizio per neutralizzare l'impatto dei principi contabili internazionali¹⁰⁸; co-

¹⁰⁶ In merito alla disciplina del *leasing* cfr. il capitolo V.

¹⁰⁷ L. SALVINI, *Gli IAS/IFRS e il principio fiscale di derivazione*, cit., p. 193.

¹⁰⁸ Cfr. S. FIORENTINO, *IAS e neutralità fiscale nell'esercizio dell'impresa*, cit., p. 836; G. ZIZZO, *L'Ires e i principi contabili internazionali: dalla neutralità sostanziale alla neutralità procedurale*, in *Rass. trib.*, 2008, p. 317. Cfr., altresì, M. DAMIANI, *Profili generali sulle problematiche applicative della fiscalità dei bilanci IAS/IFRS*, in *Dialoghi trib.*, n. 1 del 2008, pp. 53-54; I. VACCA, *L'impatto degli IAS sul principio di derivazione dei redditi*

sì creando, a tutti gli effetti, un regime di doppia qualificazione giuridica del medesimo fatto di gestione, per tenere rispettivamente in considerazione la disciplina contabile e quella fiscale¹⁰⁹.

Peraltro, come osservato, le previsioni del citato d.lgs. n. 38 del 2005 non riuscirono, invero, neppure a soddisfare l'esigenza di sganciare il calcolo dell'imponibile dal sistema contabile adottato, obiettivo, come detto, che il legislatore aveva inteso perseguire¹¹⁰.

Il mancato recepimento del principio di prevalenza della sostanza sulla forma, in particolare, aveva comportato numerose incertezze applicative, spesso oggetto di interventi di prassi dell'Amministrazione finanziaria che, tuttavia, esemplificavano al più la difficoltà di sterilizzare tutte le ripercussioni del principio *substance over form* senza disposizioni di carattere generale, difficoltà derivante, secondo la dottrina, proprio dal principio di derivazione¹¹¹.

4. LA DERIVAZIONE RAFFORZATA COME ASSESTAMENTO TEMPORANEO

La seconda fase del processo di adattamento dell'ordinamento fiscale ai principi IAS/IFRS costituisce una reazione all'approccio minimalista tenuto con il d.lgs. n. 38 del 2005, maturata la consapevolezza che non si sarebbe rivelato sufficiente il perseguimento della neutralità sostanziale, atteso che le differenze di fondo tra l'impostazione contabile tradizionale e quella IAS/IFRS non potevano essere assorbite con singole disposizioni di mero coordinamento. E, in effetti, l'intervento del 2005 aveva determinato un sistema complesso, di incerta applicazione e, perciò, assai lacunoso¹¹².

d'impresa dalle risultanze di bilancio, in *Corr. trib.*, 2007, pp. 3561-3562; M.T. BIANCHI-M. DI SIENA, *Il coordinamento tra IAS e disciplina del reddito di impresa: il principio di derivazione è giunto al capolinea?*, in *Dialoghi dir. trib.*, 2005, pp. 135 ss.

¹⁰⁹ M. GRANDINETTI, *Il principio di derivazione nell'Ires*, cit., p. 162.

¹¹⁰ Sul punto, cfr. G. ZIZZO, *I principi contabili internazionali nei rapporti tra determinazione del risultato d'esercizio e determinazione del reddito imponibile*, cit., p. 1168.

¹¹¹ Come osservato da E. RUGGIERO-G. MELIS, *Pluralità di regimi contabili, diritto commerciale e diritto tributario: l'esperienza italiana*, cit., p. 1642, le regole fiscali apparivano del tutto insufficienti a fronteggiare l'enorme casistica dell'impostazione contabile internazionale.

¹¹² Su tali profili, v. L. SALVINI, *Gli IAS/IFRS e il principio fiscale di derivazione*, cit., p. 193; I. VACCA, *Gli IAS/IFRS e il principio della prevalenza della sostanza sulla forma: effetti sul bilancio e sul principio di derivazione nella determinazione del reddito d'impresa*, cit., p. 211.

Il radicale mutamento d'impostazione realizzato con la legge 24 dicembre 2007, n. 244 (legge finanziaria 2008) era stato però preceduto da un attento studio realizzato dalla Commissione di studio sull'imposizione fiscale sulle società (cd. "Commissione Biasco"), occupatasi proprio delle prospettive di riforma della fiscalità dei soggetti IAS/IFRS, sul quale è opportuno soffermarsi, seppur brevemente, nel prosieguo.

4.1. Prime prospettive di riforma della fiscalità dei soggetti IAS/IFRS

La Commissione Biasco, nella Relazione Finale del 2007, nell'affrontare la questione in esame, espone una serie di considerazioni di metodo, delineando diverse ipotesi di riforma: due ipotesi più radicali (quella del "binario unico" e quella del "doppio binario") e tre principali ipotesi intermedie¹¹³.

Andando con ordine, l'ipotesi del binario unico coincide col modello teorico della derivazione assoluta: il reddito imponibile coincide con il risultato di bilancio, con pochissime variazioni ammesse, ad esempio nel caso fossero necessarie per evitare fenomeni di doppia imposizione. Come si evince dalla Relazione Finale della commissione, il modello del binario unico era particolarmente ben visto dagli istituti finanziari, soprattutto banche, che erano tra i soggetti maggiormente colpiti dall'applicazione degli IAS/IFRS e onerati dalle disposizioni di coordinamento introdotte con il decreto IAS.

Senonché la stessa Commissione Biasco escludeva l'opportunità della derivazione assoluta, atteso anzitutto che essa porterebbe «ad una eccessiva volatilità del risultato imponibile, a causa dei criteri valutativi, che caratterizzano le rappresentazioni Ias, e potrebbe apparire non coerente con la normativa fiscale, da sempre restia a dare rilevanza alle poste di natura valutativa»¹¹⁴.

Da un altro punto di vista, quello delle attività di verifica, la derivazione assoluta avrebbe comportato la necessità di dover «verificare la congruità di rappresentazioni contabili, operate, a volte, su modelli matematici, su regole statistiche, su valutazioni probabilistiche, su tecniche attuariali»¹¹⁵, con l'ul-

¹¹³ Per un'analisi dei risultati della Commissione, v. G. ZIZZO, *Gli IAS e la determinazione del reddito d'impresa nella «relazione Biasco»*, in *Corr. trib.*, 2007, pp. 2899 ss.

¹¹⁴ Commissione di Studio sulla imposizione fiscale sulle società, Relazione Finale, Parte II, Capitolo 1, p. 5.

¹¹⁵ Commissione di Studio sulla imposizione fiscale sulle società, Relazione Finale, Parte II, Capitolo 1, p. 6.

teriore conseguenza di intaccare anche la correttezza sul piano civilistico delle soluzioni adottate dalla società, pronunciandosi sulla corretta applicazione dei principi IAS/IFRS; questioni che peraltro, a seguito del Regolamento (CE) n. 1606/2002, andrebbero a rigore rimesse alla Corte di Giustizia.

L'altro estremo analizzato dalla Commissione Biasco è quello del modello del doppio binario, ossia della completa autonomia tra il bilancio fiscale e quello civilistico. Anche siffatta ipotesi è stata scartata dalla Commissione, essendo anzi ritenuta quella meno auspicabile in assoluto: ciò in quanto «si affiderebbe la determinazione dell'imponibile fiscale a scelte del legislatore che prescinderebbero dai criteri elaborati dalla dottrina contabile nell'individuazione del concetto oggettivo di reddito»¹¹⁶.

D'altra parte, l'ipotesi di un doppio binario avrebbe comportato la necessità di una completa rivisitazione delle disposizioni tributarie in materia di reddito d'impresa, dovendosi immaginare un sistema autosufficiente che racchiuda in sé tutto quanto necessario per l'individuazione e la determinazione della base imponibile. Ciò in quanto il Testo Unico non esprime un sistema autosufficiente, disciplinando solo alcune fattispecie e rinviando per il resto alle determinazioni di bilancio.

V'è da dire che la migliore dottrina aveva posto in dubbio la bontà delle conclusioni della Commissione Biasco su tale punto, osservando come l'esigenza di un collegamento tra prelievo tributario ed effettiva capacità contributiva non transitava necessariamente attraverso l'identificazione dell'imponibile con il risultato d'esercizio, ben potendo accadere che quest'ultimo seguisse un modello di reddito e l'imponibile ne seguisse un altro¹¹⁷.

Inoltre, un ulteriore vantaggio del doppio binario sarebbe stato quello di garantire una maggiore uniformità tra gli imponibili delle società IAS/IFRS e quelle OIC, ponendosi in questo senso in continuità con il d.lgs. n. 38 del 2005.

In senso contrario si è sostenuto che l'ipotesi del doppio binario sarebbe stata in ogni caso lesiva dell'esigenza – assai sentita in seguito alle difficoltà pratiche derivanti dal decreto IAS di cui si è dato conto *retro* – di assicurare una semplificazione degli adempimenti per i soggetti IAS e garantire una tassazione di una grandezza economica effettiva¹¹⁸.

Tra queste soluzioni agli antipodi la Commissione aveva individuato, co-

¹¹⁶ Commissione di Studio sulla imposizione fiscale sulle società, Relazione Finale, Parte II, Capitolo I, p. 6.

¹¹⁷ G. ZIZZO, *Gli IAS e la determinazione del reddito d'impresa nella «relazione Biasco»*, cit., p. 2899.

¹¹⁸ M. GRANDINETTI, *Il principio di derivazione nell'Ires*, cit., p. 165.

me si anticipava, ipotesi intermedie, pur avendo ritenuto astrattamente preferibile – riconoscendone tuttavia l'infattibilità pratica ¹¹⁹ – un ripensamento rispetto alla scelta del 2005 «che si potrebbe ottenere limitando l'applicazione degli Ias in via obbligatoria solo alla redazione del bilancio consolidato» ¹²⁰.

Tali ipotesi intermedie, dunque, si caratterizzano in quanto tutte incentrate sul principio di derivazione parziale, differenziandosi nelle modalità di identificazione del nesso tra bilancio civilistico e reddito imponibile.

In una prima prospettazione – che in realtà non è molto lontana dal modello della derivazione assoluta – si era immaginato di porre come riferimento dell'imponibile fiscale «l'utile emergente dal bilancio suscettibile di distribuzione, nell'ottica semplificatrice di rendere fiscalmente rilevante ciò che costituisce anche ricchezza di cui possono beneficiare i soci» ¹²¹.

Questa particolare alternativa risentiva, di conseguenza, dei medesimi pro e contro già segnalati rispetto al binario unico, con l'unica differenza di porre per la prima volta diretto riferimento all'utile di bilancio in quanto tale, così escludendo la possibilità di variazioni relative a singole poste del conto economico.

Una seconda ipotesi, anch'essa assai innovativa, prevedeva l'introduzione del «principio per cui ai fini della determinazione dell'imponibile, le imprese che adottano gli Ias fanno riferimento, per individuare il momento di imputazione del provento e dei costi, nonché la loro natura, alle qualificazioni e alle rappresentazioni del bilancio Ias» ¹²².

Al legislatore fiscale sarebbe spettato soltanto di adeguare l'impianto normativo che attiene ai limiti di deducibilità degli ammortamenti, delle rettifiche di valore e degli altri componenti negativi indicati nel Tuir ai mutati criteri di competenza derivanti dagli IAS/IFRS.

Infine, la terza soluzione – e la più cautelativa nell'ottica della Commissione – consisteva, in buona sostanza, in una revisione dell'assetto introdotto

¹¹⁹ Derivante tanto in virtù degli investimenti in tecniche contabili e capitale umano rivolto all'applicazione dei principi contabili internazionali realizzati dai soggetti IAS quanto, e soprattutto, in vista dell'attuazione della Direttiva 2003/51/CE, che già allora si prefigurava come preludio al recepimento dei principi IAS anche nell'ambito della redazione dei bilanci delle imprese non obbligate ad applicarli.

¹²⁰ Commissione di Studio sulla imposizione fiscale sulle società, Relazione Finale, Parte II, Capitolo I, p. 7.

¹²¹ Commissione di Studio sulla imposizione fiscale sulle società, Relazione Finale, Parte II, Capitolo I, p. 10.

¹²² Commissione di Studio sulla imposizione fiscale sulle società, Relazione Finale, Parte II, Capitolo I, p. 11.

con il d.lgs. n. 38 del 2005, consistente in un restringimento dei criteri di sterilizzazione, individuando esplicitamente un maggior numero di fattispecie contabili da porre a riferimento ai fini della determinazione della base imponibile.

A fronte del principale vantaggio di questa soluzione – ossia la possibilità di verificare di volta in volta le fattispecie contabili alle quali attribuire rilevanza fiscale – vi era tuttavia il rischio di una compromissione dello stesso principio di derivazione, col rischio di determinare un risultato fiscale slegato da quello contabile.

È interessante notare, a tal proposito, come la Commissione avesse osservato che la concreta attuazione di questa terza alternativa prestasse il fianco alla difficoltà insita nella scelta di distinguere fattispecie IAS alle quali attribuire rilevanza e altre da non recepire.

E l'ipotesico distinguo basato sulla natura più o meno valutativa delle rappresentazioni in bilancio era stato criticato in quanto esso «caratterizza in modo diffuso tutte, o quasi tutte – giova ripeterlo – le rappresentazioni Ias che attuano il principio della prevalenza della sostanza sulla forma»¹²³.

Trattasi di una affermazione assai lungimirante, atteso che ha prefigurato una delle principali problematiche applicative derivanti da quella che sarebbe stata la strada poi percorsa dal legislatore.

4.2. *L'introduzione della derivazione rafforzata (rinvio)*

Il legislatore, ponendosi nel solco della seconda ipotesi intermedia, ha modificato¹²⁴ l'art. 83, comma 1, ultimo periodo, del Tuir, specificando che, ai fini della determinazione del reddito d'impresa dei soggetti IAS *adopter* «valgono, anche in deroga alle disposizioni dei successivi articoli della presente sezione, i criteri di qualificazione, imputazione temporale e classificazione in bilancio previsti» dai principi IAS/IFRS.

Si è così inteso introdurre il principio che è stato definito di “derivazione rafforzata”, recependo ai fini tributari i criteri di qualificazione, imputazione temporale e classificazione (Qu.I.C.) previsti dagli IAS/IFRS, che assumono valore preminente rispetto alle ordinarie disposizioni del Testo Unico. Restano estranee, invece, alla derivazione rafforzata le regole di valutazione, ri-

¹²³ Commissione di Studio sulla imposizione fiscale sulle società, Relazione Finale, Parte II, Capitolo 1, p. 13.

¹²⁴ Con l'art. 1, comma 33, lett. f) e art. 58, comma 1, lett. a), legge 24 dicembre 2007, n. 244.

spetto alle quali trovano applicazione – nel modo che si avrà modo di approfondire – le norme previste dal Testo Unico.

Un’ulteriore significativa modifica apportata dalla legge n. 244 del 2007 ha riguardato l’abrogazione¹²⁵ delle deduzioni extracontabili riservata ai componenti negativi di natura valutativa, in precedenza richiamate, non iscritti nel conto economico¹²⁶. Tale modifica ha contribuito a rafforzare il principio di derivazione nonché a riattribuire significatività al principio di previa imputazione a conto economico dei componenti negativi disciplinato dall’art. 109, comma 4, Tuir¹²⁷.

L’unica deroga specifica a tale principio ha riguardato, come anticipato, le quote di ammortamento dell’avviamento e dei marchi di impresa, deducibili, nei limiti e alle condizioni previste dai commi 1 e 3 dell’art. 103 Tuir, anche se non imputate a conto economico¹²⁸.

Infine, il legislatore è intervenuto modificando una serie di disposizioni in materia di valutazione degli strumenti finanziari, in virtù delle quali assumono rilevanza, ai fini della determinazione dell’imponibile, anche i maggiori o i minori valori degli stessi derivanti dalla loro valutazione, quando imputati a conto economico in base ad una corretta applicazione dei principi contabili internazionali¹²⁹.

All’esatta portata del rinvio operato dal legislatore e alle svariate implicazioni e difficoltà applicative della derivazione rafforzata sarà interamente dedicato il secondo capitolo, al quale si rimanda per tali aspetti.

Ciò che in questa sede è necessario sottolineare è, anzitutto, che alla neutralità sostanziale, perseguita con il decreto IAS, si affianca, com’è stato efficacemente osservato, un regime di neutralità “procedurale” e di disuguaglianza “sostanziale”¹³⁰. Ciò in quanto, venute meno le variazioni fiscali ne-

¹²⁵ Disposta con l’art. 1, comma 33, lett. q), n. 1, della legge n. 244 del 2007.

¹²⁶ L’ambito applicativo della disposizione introdotta, come ricordato *retro*, nel 2003 era stato progressivamente esteso, dapprima nel 2005 (con il d.lgs. n. 38 del 2005, art. 11) all’eccedenza dei canoni di *leasing* rispetto alla somma degli ammortamenti e degli interessi passivi imputati a conto economico dalle società utilizzatrici secondo il metodo finanziario, quindi nel 2006 alle spese relative a studi e ricerche.

¹²⁷ Considerazioni critiche in ordine a tale eliminazione si rinviengono in G. ZIZZO, *La soppressione della deduzione extracontabile: un passo avanti o un passo indietro?*, in *Corr. trib.*, 2007, pp. 3753 ss.

¹²⁸ Ai sensi dell’art. 103, comma 3-*bis*, Tuir, inserito dall’art. 1, comma 58, lett. g), legge 24 dicembre 2007, n. 244.

¹²⁹ Si tratta in particolare degli articoli 94, comma 4-*bis*, 101, comma 2-*bis*, 110, commi 1-*bis* e 1-*ter*, 112, comma 3-*bis*, Tuir.

¹³⁰ Così G. ZIZZO, *La «questione fiscale» delle società IAS/IFRS*, cit., p. 24.

cessarie, nell'impostazione del decreto IAS, per allineare l'imponibile dei soggetti IAS a quelli OIC, si realizza un'equiparazione a livello procedurale, anziché sostanziale, della determinazione dell'imponibile per tutti questi soggetti. Neutralità procedurale alla quale, appunto, fa da contraltare una disuguaglianza sul piano sostanziale, nella misura in cui – realizzandosi dunque i timori di disparità di trattamento che avevano portato all'assetto cristallizzatosi nel d.lgs. n. 38 del 2005 – stesse fattispecie possono subire un diverso trattamento ai fini tributari.

Da un secondo punto di vista, tale modello di determinazione dell'imponibile era, nelle intenzioni del legislatore del 2007, soltanto temporaneo. L'art. 58, comma 1, legge 24 dicembre 2007, n. 244, aveva esplicitamente introdotto la derivazione rafforzata «[i]n attesa del riordino della disciplina del reddito d'impresa, conseguente al completo recepimento delle direttive 2001/65/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 27 settembre 2001, e 2003/51/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 18 giugno 2003».

Ed era proprio questa natura – definita “quasi emergenziale”¹³¹ – che giustificava, in ottica momentanea, la disgregazione dell'imponibile Ires e le conseguenti disparità di trattamento derivanti dall'introduzione della derivazione rafforzata.

Questo carattere “transitorio” della derivazione rafforzata, tuttavia, non ha mai avuto termine. Ciò in quanto non è stato realizzato l'invocato riordino della disciplina del reddito d'impresa, anche a seguito del d.lgs. 18 agosto 2015, n. 139 e del riassetto dei criteri di redazione del bilancio secondo la normativa codicistica. Anzi, come si vedrà, il modello della derivazione rafforzata, piuttosto che essere sostituito, è stato addirittura confermato e ampliato, diventando oggi il modello di riferimento, visto che abbraccia non solo i soggetti IAS *adopter* ma anche i soggetti che adottano i principi contabili nazionali.

5. LA CONVERGENZA VERSO I PRINCIPI INTERNAZIONALI

Si è già detto che, a seguito del Regolamento (CE) n. 1606/2002 e del d.lgs. n. 38 del 2005, i principi IAS/IFRS avevano fatto irruzione con “limitato” riferimento alle società, per così dire, a rilevanza pubblica (società quotate, con strumenti finanziari diffusi presso il pubblico, banche e intermediari finanziari). Per tali soggetti, dunque, l'applicazione della disciplina IAS/IFRS permetteva una rappresentazione contabile – soprattutto sul piano informativo – adeguata agli *stakeholders* di riferimento.

¹³¹ G. ZIZZO, *La «questione fiscale» delle società IAS/IFRS*, cit., p. 25.

Viceversa, per le categorie di soggetti non ritenuti di rilevanza pubblica si applicavano le ordinarie regole codicistiche, con la possibilità – nei termini di cui si è detto – di un’applicazione facoltativa degli IAS/IFRS, esclusa per i soggetti di minori dimensioni.

Veniva così introdotta una evidente deroga alla tendenziale uniformità delle regole contabili per le società di capitali, vigente sin dal d.lgs. 9 aprile 1991, n. 127¹³² che, a prescindere da alcune limitate semplificazioni per le società minori, era espressione di una preferenza del legislatore per un assetto “monolitico”.

E, come già accennato, tale deroga era giustificata – nell’ottica del Regolamento (CE) n. 1606/2002 – dall’idea che una disciplina uniforme per qualsiasi tipologia di società di capitali risultasse inadatta a soddisfare le molteplici categorie di *stakeholder* astrattamente ipotizzabili, accompagnandosi differenti bisogni informativi a ciascuna tipologia di soggetti interessati.

D’altro canto – e su un piano parallelo e quasi opposto – a tale esigenza si affiancava la necessità di un contemperamento tra oneri amministrativi ed esigenze informative degli *stakeholder*, pena un inutile aggravio di adempimenti per soggetti di dimensioni minori.

Di tali esigenze si era fatta portavoce anche la dottrina, essendo in via di superamento la posizione di favore rispetto all’uniformità della disciplina contabile, sul presupposto che tale caratteristica assicurerebbe la comparabilità dei bilanci e i costi del passaggio da una categoria all’altra.

A farsi strada, infatti, è l’idea del cd. *differential reporting*, ossia un sistema di regole differenziate a seconda della dimensione dell’impresa e degli *stakeholder* di riferimento¹³³. È in questo contesto e su tali basi che s’inserisce la Direttiva 2013/34/UE¹³⁴, che fa seguito alla comunicazione della Commissione Europea intitolata «Pensare anzitutto in piccolo – Un nuovo quadro fondamentale per la Piccola Impresa (uno “Small Business Act” per l’Europa)», adottata a giugno 2008 e rivista a febbraio 2011.

Con tale direttiva il legislatore comunitario – nell’abrogare la IV¹³⁵ e la

¹³² Di attuazione delle direttive n. 78/660/CEE e n. 83/349/CEE in materia societaria, relative ai conti annuali e consolidati, ai sensi dell’art. 1, comma 1, della legge 26 marzo 1990, n. 69.

¹³³ Su tali aspetti, v. M. VENUTI, *I principi ispiratori della nuova disciplina dei bilanci societari*, in *Giur. comm.*, 2016, I, pp. 188 ss.

¹³⁴ Si fa riferimento alla Direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio 26 giugno 2013, n. 34. Per un commento cfr. C. SOTTORIVA, *La riforma della redazione del bilancio di esercizio e del bilancio consolidato*, Milano, 2014.

¹³⁵ Direttiva 78/660/CE del Consiglio del 25 luglio 1978.

VII¹³⁶ Direttiva CEE prima citate – ha riformulato l’ipotesi iniziale contenuta nelle direttive di modernizzazione dei diritti contabili degli Stati membri 2001/65¹³⁷ e 2003/51¹³⁸ che ponevano la questione dell’armonizzazione contabile mediante l’adeguamento delle predette direttive contabili sui bilanci ai principi IAS/IFRS. L’obiettivo era infatti quello di rendere applicabile il principio del *fair value* alla valutazione di alcune poste dell’attivo di bilancio diverse dagli strumenti finanziari¹³⁹ da parte anche delle imprese non vincolate all’adozione dei principi contabili internazionali secondo il Regolamento n. 1606/2002¹⁴⁰.

La direttiva opera su due direttrici principali. La prima è appunto quella di assicurare una relativa armonizzazione della disciplina delle imprese di dimensioni minori; infatti, come specifica il decimo considerando, «per evitare che su queste imprese gravino oneri amministrativi sproporzionati, gli Stati membri dovrebbero poter prescrivere solo un numero limitato di informazioni mediante note supplementari rispetto a quelle obbligatorie».

In una seconda prospettiva, si assiste a un progressivo avvicinamento della disciplina contabile delle imprese di maggiori dimensioni – ma non di immediata rilevanza pubblica – alla regolamentazione IAS/IFRS. Ciò sul presupposto di stabilire un’informativa finanziaria uniforme per le società che agiscono in concorrenza tra loro, anche nella dimensione transfrontaliera (cfr. l’ottavo considerando).

Tali esigenze vanno contemperate con la già citata necessità – quasi sovraordinata – di trovare «un opportuno equilibrio tra gli interessi dei destinatari dei bilanci e l’interesse delle imprese a non essere eccessivamente gravate da obblighi in materia di informativa» (quarto considerando).

Con tale direttiva svanisce l’ipotesi relativa alla progressiva convergenza tra le diverse discipline contabili, quella di fonte regolamentare (relativamente agli IAS/IFRS) e quella recata dalle direttive¹⁴¹.

¹³⁶ Direttiva 83/349/CE del Consiglio del 13 giugno 1983.

¹³⁷ Direttiva 2001/65/CE del Parlamento europeo e del Consiglio del 27 settembre 2001.

¹³⁸ Direttiva 2003/51/CE del Parlamento europeo e del Consiglio del 18 giugno 2003.

¹³⁹ Per i quali la possibilità di valutazione a *fair value* era stata prevista con la precedente Direttiva 2001/65.

¹⁴⁰ Il recepimento di tali direttive nell’ordinamento nazionale ha riguardato esclusivamente la parte informativa dei documenti di bilancio atteso che nessuna modifica è stata apportata agli aspetti relativi alla rappresentazione e valutazione dei fatti aziendali. Così, con il d.lgs. 30 dicembre 2003, n. 394 (di recepimento della Direttiva 2001/65) è stato stabilito che il *fair value* dei derivati fosse indicato in nota integrativa.

¹⁴¹ Cfr. M. GRANDINETTI, *Il principio di derivazione dell’Ires*, cit., pp. 152-153.

Si arriva così al d.lgs. 18 agosto 2015, n. 139, il quale recepisce la direttiva 2013/34/UE attraverso rilevanti modifiche alle disposizioni codicistiche in materia di bilancio d'esercizio e a quelle in tema di bilancio consolidato di cui al d.lgs. 9 aprile 1991, n. 127, che è necessario approfondire per apprezzare appieno, da un lato, l'avvicinamento ai principi IAS/IFRS e, dall'altro, l'assetto articolato venuto a comporsi nella disciplina contabile e, come si vedrà in conclusione del presente capitolo, anche fiscale.

Come è stato sottolineato e come emergerà chiaramente nel prosieguo, il sistema attuale, anche per effetto delle modifiche introdotte dal d.lgs. n. 139 del 2015, è caratterizzato da un'accentuata segmentazione in funzione del grado di apertura al mercato della società e delle sue dimensioni¹⁴².

6. IL DEFINITIVO SUPERAMENTO DELLA CONTABILITÀ “MONOLITICA”

L'intervento del 2015 ha riguardato molteplici aspetti della disciplina contabile, spaziando dai principi generali e di redazione, alla struttura degli schemi di conto economico e di stato patrimoniale e ai criteri di valutazione. Si tratta, come è evidente, di interventi sui nodi strutturali della disciplina contabile che non è possibile approfondire in maniera esaustiva in questa sede¹⁴³. Ciò con l'obiettivo, da un lato, di rendere maggiormente comparabili i bilanci, dall'altro di semplificare la predisposizione dei bilanci per le piccole e medie imprese.

A tale intervento ha fatto seguito la rivisitazione di molti principi con-

¹⁴² Cfr. G. STRAMPELLI, *Il bilancio e la documentazione finanziaria quale strumento di informazione al mercato*, in M. MANCINI-A. PACIELLO-V. SANTORO-P. VALENSISE (a cura di), *Regole e mercato*, Torino, 2016, I, pp. 206 ss.

¹⁴³ Per tale analisi, cfr. E. BOCCHINI, *Diritto della contabilità delle imprese. 2. Bilancio d'esercizio*, Milano, 2021; O. CAGNASSO, *La nuova disciplina del bilancio d'esercizio: i principi generali e i principi di redazione*, in *Giur. it.*, 2017, pp. 1243 ss.; G. GARELIO, *La nuova disciplina del bilancio d'esercizio: le regole di struttura e i criteri di valutazione*, in *Giur. it.*, 2017, pp. 1250 ss.; S. FORTUNATO, *Gli obiettivi informativi del “nuovo” bilancio d'esercizio*, in *Giur. comm.*, 2017, I, pp. 498 ss.; E. BOCCHINI, *Le nuove frontiere del diritto contabile*, in *Il nuovo diritto delle Società*, 2017, pp. 151 ss.; G. GARELIO, *Il recepimento della direttiva 2013/34/UE: il progressivo allineamento delle disposizioni contabili racchiuse nel codice civile ai principi IAS/IFRS*, in *Orizzonti del Diritto Commerciale (Rivista Telematica)*, 2016, pp. 1 ss.; G. STRAMPELLI, *Artt. 2423-2435 ter*, in P. ABBADESSA-G.B. PORTALE (diretto da), *Le società per azioni. Codice civile e norme complementari*, Milano, 2016, I, pp. 2166 ss.; M. VENUTI, *I principi ispiratori della nuova disciplina dei bilanci societari*, cit., pp. 188 ss.; C. SOTTORIVA, *Il D.Lgs. n. 139/2015 per il recepimento della Direttiva 2013/34/UE in tema di bilanci*, in *Le Società*, 2015, pp. 1061 ss.

tabili¹⁴⁴ da parte dell'Organismo Italiano di Contabilità¹⁴⁵ che ha concretizzato, in alcune fattispecie, l'avvicinamento degli stessi alle regole previste dagli *standards* internazionali¹⁴⁶. Ciò per effetto della previsione contenuta nell'art. 12, comma 3, d.lgs. n. 139 del 2015 che demandava all'OIC il compito di aggiornare i principi contabili nazionali sulla base delle disposizioni contenute nel decreto. Come si legge nella Relazione illustrativa del d.lgs. n. 139 del 2015, «ai principi contabili nazionali occorrerà fare riferimento per quanto riguarda la necessaria declinazione pratica, ivi compresa la descrizione delle possibili casistiche, di norme di carattere generale che, per loro intrinseca natura e finalità (quali ad esempio quelle relative ai principi della rilevanza e della sostanza economica), recano criteri generali e non una descrizione di dettaglio che, inevitabilmente, non potrebbe essere esaustiva delle diverse fattispecie e dei fatti gestionali a cui sono rivolte. Analogamente, i principi contabili nazionali potranno fornire elementi applicativi ed indicazioni per aspetti specifici di carattere tecnico riguardanti, ad esempio, le operazioni di copertura, il costo ammortizzato e l'attualizzazione».

È comunque di grande importanza, anche ai fini che ci siamo preposti, analizzare le novità della riforma, in quanto necessario per comprendere appieno il disorganico assetto oggi vigente che, come vedremo, ha conseguenze rilevanti sul piano fiscale. Schematizzando, per quanto possibile, in due filoni gli interventi del legislatore, si analizzeranno dapprima quelli di carattere trasversale e, in un secondo momento, quelli "settoriali".

6.1. *Le modifiche di natura trasversale: in particolare, i principi di rilevanza e di prevalenza della sostanza sulla forma*

Esaminando anzitutto le novità di applicazione generale – e che dunque non sono state modulate con un approccio dimensionale – esse sono costitui-

¹⁴⁴ Sulla rilevanza dei principi contabili nazionali cfr. O. CAGNASSO, *La disciplina civilistica dei bilanci: il ruolo dei principi contabili nazionali*, in *Il nuovo diritto delle Società*, 2016, pp. 10 ss.

¹⁴⁵ Ai sensi dell'art. 9-*bis*, d.lgs. n. 38 del 2005, come introdotto dall'art. 20, comma 2, del citato d.l. 24 giugno 2014, n. 91, l'OIC «emana i principi contabili nazionali, ispirati alla migliore prassi operativa, per la redazione dei bilanci secondo le disposizioni del codice civile».

¹⁴⁶ Cfr. G. STRAMPELLI-F. PRENESTINI, *Il (parziale) adeguamento della disciplina codicistica del bilancio di esercizio agli IAS/IFRS: questioni problematiche*, in *Strumenti finanziari e fiscalità*, n. 26-27 del 2016, pp. 7 ss.

te dagli interventi relativi ai principi generali di redazione del bilancio, con la “codificazione” del principio di rilevanza (*materiality*) e della prevalenza della sostanza sulla forma (*substance over form*).

Il principio di rilevanza¹⁴⁷ era, in realtà, già stato ricondotto dalla dottrina tra i principi di redazione del bilancio¹⁴⁸ e, non a caso, la Relazione illustrativa al d.lgs. n. 139 del 2015 indica come «l’introduzione del principio generale della rilevanza ha comportato l’eliminazione, in quanto ridondanti, dei riferimenti a tale principio contenuti in specifiche regole di informativa del Codice»¹⁴⁹.

In ogni caso, il legislatore ha inteso attribuire espressa applicazione generale a tale criterio, in omaggio a quanto previsto dalla Direttiva 2013/34/UE, anche se quest’ultima – al considerando n. 17 – se, da un lato, aveva disposto che detto principio «dovrebbe regolare la rilevazione, la valutazione, la presentazione, l’informativa e il consolidamento nel bilancio» si era preoccupata, al contempo, di limitarne l’applicazione obbligatoria alla presentazione e all’informativa; ciò per evitare di «pregiudicare eventuali obblighi nazionali relativi alla tenuta di registri completi da cui risultino le operazioni commerciali e la situazione finanziaria».

La direttiva includeva, poi, il principio di rilevanza all’art. 6, lett. j)¹⁵⁰, nel novero di principi generali di bilancio; in questo senso, nel sistema delle fonti che governano la redazione del bilancio secondo la direttiva, esso rientra fra i postulati del bilancio, assumendo così una posizione gerarchicamente subordinata rispetto alla clausola generale della rappresentazione veritiera e corretta di cui all’art. 4, paragrafo 3.

Il d.lgs. n. 139 del 2015 ha, dunque, introdotto all’art. 2423, comma 4,

¹⁴⁷ Sul punto, cfr. E. BOCCHINI, *Diritto della contabilità delle imprese. 2. Bilancio d’esercizio*, cit., p. 88; O. CAGNASSO, *Obblighi funzionalmente orientati e principi generali in tema di bilancio di esercizio*, in *Il nuovo diritto delle Società*, 2019, pp. 1217 ss.; S. FORTUNATO, *Gli obiettivi informativi del “nuovo” bilancio d’esercizio*, cit., pp. 505-508; G. GARRESIO, *Il recepimento della direttiva 2013/34/UE: il progressivo allineamento delle disposizioni contabili racchiuse nel codice civile ai principi IAS/IFRS*, cit., pp. 1 ss.; M. VENTURUZZO, *La disapplicazione obbligatoria delle disposizioni sul bilancio*, in L.A. BIANCHI (a cura di), *La disciplina giuridica del bilancio d’esercizio*, cit., pp. 73 ss.

¹⁴⁸ Come ricordato da S. FORTUNATO, *Gli obiettivi informativi del “nuovo” bilancio d’esercizio*, cit., p. 505.

¹⁴⁹ Si tratta, nello specifico, di quanto previsto – ante d.lgs. n. 139 del 2015 – per la valutazione di alcune voci dall’art. 2426, primo comma, n. 12), c.c. e per la nota integrativa dai nn. 7), 10) e 22-bis) dell’art. 2427, primo comma, c.c.

¹⁵⁰ Secondo la quale «non occorre rispettare gli obblighi di rilevazione, valutazione, presentazione, informativa e consolidamento previsti dalla presente direttiva quando la loro osservanza abbia effetti irrilevanti».

c.c., la seguente disposizione: «[n]on occorre rispettare gli obblighi in tema di rilevazione, valutazione, presentazione e informativa quando la loro osservanza abbia effetti irrilevanti al fine di dare una rappresentazione veritiera e corretta. Rimangono fermi gli obblighi in tema di regolare tenuta delle scritture contabili. Le società illustrano nella nota integrativa i criteri con i quali hanno dato attuazione alla presente disposizione».

Va anzitutto osservato come il legislatore italiano – a differenza dell'impostazione adottata dalla direttiva – abbia incluso la regola *de qua* nella disposizione riguardante le clausole generali di chiarezza, di verità e correttezza di cui all'art. 2423, comma 2, c.c., e non fra i principi di redazione di cui all'art. 2423-bis, c.c.

Secondo la dottrina tale scelta ha fatto sì che il principio di rilevanza assumesse, alternativamente, la natura di regola di secondo livello¹⁵¹, di disposizione di chiusura¹⁵² rispetto alla clausola generale di cui al secondo comma o, ancora, di parte integrante di quest'ultima¹⁵³.

Quale che sia la collocazione sistematicamente più corretta del principio di rilevanza, sta di fatto che il legislatore ha inequivocabilmente inteso legarlo con la clausola generale della rappresentazione veritiera e corretta – “elevandolo” in questo senso rispetto agli altri principi di redazione, che ne costituiscono appunto meri postulati¹⁵⁴ – immaginandone un'integrazione al fine di semplificare gli adempimenti ritenuti superflui¹⁵⁵.

Irrelevanza che costituisce un giudizio a posteriori, da svolgere caso per caso, rapportando il dato informativo agli effetti che questo avrebbe sul raggiungimento della rappresentazione veritiera e corretta; il che vale anche a evidenziare come tale principio possa avere riguardo soltanto alla redazione dei documenti di sintesi del bilancio, mentre le scritture contabili di base do-

¹⁵¹ G.F. CAMPOBASSO, *Diritto commerciale. 2. Diritto delle società*, Torino, 2020, p. 459.

¹⁵² E. BOCCHINI, *Diritto della contabilità delle imprese. 2. Bilancio d'esercizio*, cit., p. 88.

¹⁵³ S. FORTUNATO, *Gli obiettivi informativi del “nuovo” bilancio d'esercizio*, cit., p. 506.

¹⁵⁴ Va però detto che il nuovo Principio OIC 11 del marzo 2018 include il principio di rilevanza tra i postulati del bilancio; ciò in quanto, pur non rientrando nell'art. 2423-bis, c.c. vi sono altre disposizioni «aventi contenuto normativo analogo – in quanto recanti norme di carattere generale in materia di redazione del bilancio» (paragrafo 13).

¹⁵⁵ E infatti, nella Relazione illustrativa l'introduzione di tale principio è stata motivata in quanto esso, da un lato, «consente di migliorare l'informazione fornita dal bilancio nei limiti in cui impedisce un'eccessiva proliferazione delle informazioni, tale da non permettere di distinguere ciò che è rilevante per il lettore del bilancio da ciò che invece rappresenta un dato non funzionale alle sue esigenze. Dall'altro lato, consente di realizzare l'obiettivo di non far gravare sulle società oneri eccessivi rispetto ai benefici dei lettori dei bilanci».

vranno puntualmente registrare tutti gli eventi di gestione. In questo senso, il principio di rilevanza intende evitare che nel bilancio confluiscono informazioni in tale sovrabbondanza da privare di chiarezza quanto ivi rappresentato.

V'è da dire che l'introduzione di tale criterio nel nostro ordinamento ha incontrato non poche resistenze: così il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili ("CNDCEC") aveva evidenziato come «l'applicazione del principio della rilevanza agli elementi della rilevazione e della valutazione può comportare l'esercizio di politiche di bilancio e può nuocere alla chiarezza dei bilanci»¹⁵⁶.

Il legislatore non è stato insensibile a tali preoccupazioni, e infatti nella Relazione illustrativa si legge che «[l']applicazione del generale principio di rilevanza, infine, non comporta una perdita di quei dati informativi preordinati alla formazione del bilancio, in quanto restano fermi gli obblighi in tema di regolare tenuta delle scritture contabili».

Tuttavia, ciò non toglie che la natura discrezionale e necessariamente aperta dell'applicazione di tale principio possa suscitare più di un dubbio sull'opportunità di un suo inserimento così tanto "trasversale": e ciò sia con riferimento al fatto che tale criterio ben può applicarsi anche alle piccole e micro-imprese, quanto al fatto che esso riguarda anche fenomeni attinenti alla rilevazione e valutazione delle poste di bilancio.

Al riguardo, va osservato come non sia pacifica la portata della discrezionalità del redattore di bilancio nell'applicazione del principio in esame: così, secondo una prima interpretazione esso conferirebbe una piena discrezionalità a quest'ultimo¹⁵⁷ – a svantaggio *in primis* della comparabilità dei bilanci – mentre secondo un'altra posizione si tratterebbe di discrezionalità tecnica, che non potrebbe in quanto tale condurre a eccessive politiche di bilancio¹⁵⁸.

A parere di chi scrive, anche se tale ultima ricostruzione appare quella preferibile – trattandosi pur sempre di un giudizio eminentemente tecnico – resta il fatto che la concreta applicazione del principio di rilevanza possa prestarsi a pratiche più o meno "opache".

Né sembra particolarmente rassicurante la circostanza – valorizzata nella Relazione illustrativa e da parte della dottrina – secondo la quale non vi sarebbe un rischio di perdita di dati informativi, in quanto questi sarebbero comunque conservati nelle scritture contabili: è infatti difficilmente immagina-

¹⁵⁶ CNDCEC, Osservazioni del 24 aprile 2015.

¹⁵⁷ G. GARETIO, *Il recepimento della direttiva 2013/34/UE: il progressivo allineamento delle disposizioni contabili racchiuse nel codice civile ai principi IAS/IFRS*, cit., p. 9.

¹⁵⁸ S. FORTUNATO, *Gli obiettivi informativi del "nuovo" bilancio d'esercizio*, cit., p. 507 (nota 22).

bile che per un ordinario *stakeholder* (si pensi soprattutto a società di grandi dimensioni) sia praticabile o financo possibile esaminare tali documenti di base, se non in casi già patologici.

In questo senso, sarà fondamentale una corretta redazione della nota integrativa, atteso che è tramite questo documento che il redattore del bilancio dà atto – citando il nuovo Principio OIC 11 – «delle proprie politiche contabili ed in particolare, delle concrete modalità di applicazione dei principi contabili alla sua realtà aziendale», nonché delle «modalità applicative riferite alle facoltà di deroga prevista dal comma 4 dell’art. 2423 codice civile» (OIC 11, par. 41).

Da ultimo, è necessario proprio soffermarsi sull’elaborazione che l’OIC ha offerto di tale principio¹⁵⁹.

Intanto – accogliendo l’espressione della Direttiva 2013/34/UE e colmando una lacuna dell’art. 2423, comma 4, c.c. – un’informazione è definita rilevante «quando la sua omissione o errata indicazione potrebbe ragionevolmente influenzare le decisioni prese dai destinatari primari dell’informazione di bilancio sulla base del bilancio della società» (par. 36)¹⁶⁰.

Dove, per destinatari primari, lo stesso OIC 11 intende «coloro che forniscono risorse finanziarie all’impresa: gli investitori, i finanziatori e gli altri creditori» (par. 9). La volontà di escludere, nel giudizio di rilevanza, eventuali *stakeholder* esterni è motivata dallo stesso OIC 11 che, nelle motivazioni alla base delle decisioni assunte, precisa come l’individuazione dei destinatari del bilancio sia un elemento centrale nella definizione di tale criterio (par. 20).

In questo senso, la volontà di restringere il campo dei destinatari è dipesa dal fatto che, altrimenti, sarebbe stato “difficile stabilire ciò che è rilevante o meno” (paragrafo 21), mentre l’approccio prescelto consentirebbe «di stabilire con maggiore oggettività la rilevanza delle informazioni», pur sottolineandosi che «nella maggior parte dei casi, le informazioni utili ai destinatari primari soddisfano anche le esigenze informative degli altri utilizzatori non prioritari».

Infine, l’approccio prescelto dall’OIC sarebbe confortato dalla definizione

¹⁵⁹ Sul punto, v. M. CASÒ, *OIC 11: importanti chiarimenti in materia di rappresentazione sostanziale, di continuità aziendale e di rilevanza*, in *Riv. dott. comm.*, 2018, pp. 197 ss.

¹⁶⁰ Secondo l’OIC 11, inoltre, nel giudizio di rilevanza si deve tenere conto sia di elementi qualitativi che quantitativi; dove i primi hanno riguardo alla «dimensione degli effetti economici della transazione, o di un altro evento rispetto alle grandezze di bilancio» mentre i secondi alle «caratteristiche peculiari dell’operazione, o dell’evento, la cui importanza è tale da poter ragionevolmente influenzare le decisioni economiche dei destinatari primari del bilancio della società» (cfr. paragrafi 37-39).

ne di materialità recata dai principi IAS/IFRS, che prevede l'approccio gerarchico dei destinatari primari atteso che non sarebbe «condivisibile circoscrivere l'ambito dei destinatari per le società quotate e mantenere una platea indeterminata per le imprese meno strutturate» (paragrafo 23).

In buona sostanza, con tale precisazione si è implicitamente inteso escludere che, nel giudizio di rilevanza, dovesse prendersi come riferimento anche l'Amministrazione finanziaria.

A parere di chi scrive, questa “esclusione” (*de facto*) non desta particolari preoccupazioni, né merita di essere eccessivamente enfatizzata. Infatti, va anzitutto ricordato come lo stesso OIC 11 contempra, fra i corollari della rappresentazione veritiera e corretta, il principio di neutralità che «richiede che il bilancio sia scevro da distorsioni preconcepite nell'applicazione dei principi contabili o da sperequazioni informative a vantaggio solo di alcuni dei destinatari primari del bilancio» (paragrafo 8).

Peraltro – e prescindendo per ora dai risvolti fiscali del principio di rilevanza, che saranno analizzati a breve – la posizione dell'Amministrazione finanziaria desta paradossalmente meno preoccupazioni rispetto a quella dei destinatari primari individuati dall'OIC 11. Infatti, se la principale “valvola di sicurezza” rispetto ad eventuali abusi dell'applicazione del principio di rilevanza è costituita dalle scritture contabili – ove appunto vanno comunque conservati i dati considerati “irrilevanti” per la stesura dei documenti di sintesi – è di tutta evidenza come non vi sia un rischio di perdita d'informazioni per l'Amministrazione finanziaria, attesi i suoi penetranti poteri di verifica e controllo ¹⁶¹.

Un'altra modifica di portata generale è costituita dalla espressa codificazione del principio di prevalenza della sostanza sulla forma – incluso fra i principi di redazione – con l'introduzione del n. 1-*bis*) all'art. 2423-*bis*, comma 1, c.c., secondo il quale «la rilevazione e la presentazione delle voci è effettuata tenendo conto della sostanza dell'operazione o del contratto». È stata così sostituita l'ultima parte del n. 1) dell'art. 2423-*bis*, c.c. che – in maniera per certi versi sibillina – statuiva che nella valutazione delle voci dovesse tenersi conto anche «della funzione economica dell'elemento dell'attivo o del passivo considerato». Anche in questo caso, la formulazione riprende quella della Direttiva 2013/34/UE ¹⁶².

¹⁶¹ Sull'attività di verifica e controllo dell'Amministrazione finanziaria, anche in relazione alle garanzie del contribuente, cfr. F. TUNDO, *Procedimento tributario e difesa del contribuente*, Padova, 2013, nonché *La partecipazione del contribuente alla verifica tributaria*, Padova, 2012.

¹⁶² All'art. 6, primo paragrafo, lett. h). Secondo il considerando 16 della direttiva, «[l]a

Spiccano, nella riformulazione del principio rispetto al previgente n. 1), ultimo periodo, due linee di intervento: la prima, come si legge nella Relazione illustrativa, ha inteso chiarire che il «riferimento alla sostanza va riferito al contratto o all'operazione, piuttosto che alla voce dell'attivo o del passivo di bilancio, secondo un approccio più coerente con la disposizione contenuta nella Direttiva».

La seconda, rimasta più sottotraccia, riguarda l'eliminazione del riferimento espresso alla "funzione economica", con un'enfasi riposta sulla "sostanza", senza ulteriori connotazioni. Tuttavia, come vedremo meglio approfondendo il principio della *substance over form*, l'attuale formulazione della disposizione non è casuale, potendosi a essa ricondurre un affinamento di cosa debba intendersi per "sostanza" alla quale fare riferimento¹⁶³. In ogni caso, all'indomani della riforma la questione maggiormente problematica era definire la portata applicativa del principio in esame e, schematicamente, erano state proposte tre distinte alternative¹⁶⁴: in una prima prospettazione, il redattore del bilancio avrebbe potuto applicare la prevalenza della sostanza sulla forma anche in deroga alle indicazioni fornite dai principi OIC, sulla scorta della collocazione sovraordinata di detto criterio.

Ancora, una seconda tesi si fondava sulla Relazione illustrativa, ove si era precisato come «la declinazione pratica del principio di sostanza economica sia effettuata dalla legge e dai principi contabili nazionali»: in tale prospettazione, gli effetti concreti del "nuovo" principio sarebbero stati subordinati ad ulteriori interventi, tramite i principi contabili o con disposizioni *ad hoc*¹⁶⁵.

Infine, secondo una terza ipotesi, il redattore di bilancio si sarebbe dovuto attenere ai principi OIC qualora disponibili – avendo dunque essi carattere inderogabile – ma sarebbe stato, al contempo, libero di applicare tale principio nei casi non espressamente previsti¹⁶⁶.

Tale problematica interpretativa è stata risolta dal nuovo OIC 11 (nella parte relativa alle motivazioni alla base delle decisioni assunte), il quale ha espressamente adottato quest'ultima posizione, tramite un approccio spicca-

presentazione delle voci di bilancio dovrebbe essere fatta tenendo conto della realtà economica o della sostanza commerciale dell'operazione o dell'accordo sottostanti».

¹⁶³ Sul punto, v. capitolo II, paragrafo 2.

¹⁶⁴ V. Assonime, circolare n. 14 del 21 giugno 2017, p. 27.

¹⁶⁵ S. FORTUNATO, *Gli obiettivi informativi del "nuovo" bilancio d'esercizio*, cit., p. 510; G. GAREGIO, *Il recepimento della direttiva 2013/34/UE: il progressivo allineamento delle disposizioni contabili racchiuse nel codice civile ai principi IAS/IFRS*, cit., p. 12.

¹⁶⁶ Così G. ANDREANI-A. TUBELLI, *L'estensione del principio di derivazione rafforzata alle imprese OIC: una riforma a metà?*, in *il fisco*, 2017, p. 2914.

tamente “gerarchico”¹⁶⁷. Infatti – stabilita l’inderogabilità delle regole previste dall’OIC (paragrafo 5, lett. b) – viene precisato che «quando una fattispecie non trova specifica disciplina nei principi contabili nazionali, il redattore del bilancio è direttamente investito della responsabilità di un’autonoma applicazione del principio della rappresentazione sostanziale» (paragrafo 5, lett. c). A guidare il redattore di bilancio, in tali casi, sono in prima battuta altri principi OIC se applicabili in via analogica e, infine, eventuali principi IAS/IFRS, nell’assenza dei primi, i quali possono essere presi «a riferimento dal redattore del bilancio nello stabilire di caso in caso una politica contabile appropriata» (paragrafo 7).

Così risolta, sul piano sistematico, la questione, va detto che l’effetto concreto di aver scelto detta impostazione – rispetto alla prima di quelle ipotizzabili – è quella di aver “sterilizzato” l’applicazione casistica della prevalenza della sostanza sulla forma in tutte quelle ipotesi in cui i principi OIC contemplano comunque criteri ancora incentrati sul dato formale, come quello del *leasing*¹⁶⁸. Sarebbe, dunque, anche oggi inammissibile, nonostante il riferimento al principio della sostanza sulla forma contenuto nell’art. 2423-*bis* c.c., per un soggetto OIC contabilizzare tale operazione con il metodo finanziario invece che quello patrimoniale, a differenza dei soggetti IAS/IFRS¹⁶⁹ (con l’eccezione del bilancio consolidato, come previsto dall’OIC 17).

Ancora, e in maniera simile a quanto già visto per il principio di rilevanza, il nuovo OIC 11 si preoccupa di precisare il contenuto del nuovo n. 1-*bis*), comma 1, art. 2423-*bis* c.c., con particolare riferimento alla ripartizione dei ruoli fra *standard setter* e redattore del bilancio. Così, all’OIC è demandata la determinazione dei parametri attraverso i quali condurre l’analisi contrattuale (par. 26), mentre «la prima e fondamentale attività che il redattore del bilancio deve effettuare è l’individuazione dei diritti, degli obblighi e delle condizioni ricavabili dai termini contrattuali delle transazioni e il loro confronto con le disposizioni dei principi contabili per accertare la correttezza dell’iscrizione o della cancellazione di elementi patrimoniali ed economici» (paragrafo 27).

In altri termini, al principio contabile è demandata l’individuazione di quale parametro (ossia le definizioni, le condizioni richieste per l’iscrizione o la cancellazione degli elementi di bilancio o ancora i criteri di valutazione) sia

¹⁶⁷ Su tale aspetto v. G. ANDREANI-A. TUBELLI, *Rappresentazione sostanziale ai fini della determinazione del reddito*, in *il fisco*, 2018, p. 3130.

¹⁶⁸ Sul punto, S. FORTUNATO, *Gli obiettivi informativi del “nuovo” bilancio d’esercizio*, cit., p. 510.

¹⁶⁹ Sul caso paradigmatico del *leasing* si tornerà nel capitolo V.

rilevante nella singola fattispecie, mentre al redattore sarà demandata l'analisi contrattuale del caso singolo per la concreta applicazione dei suddetti criteri.

Ulteriori modifiche introdotte dal d.lgs. n. 139 del 2015 che hanno carattere trasversale hanno riguardato:

– le spese di ricerca e di pubblicità. Più in particolare, il decreto delegato ha eliminato tali spese dagli oneri pluriennali capitalizzabili tra le immobilizzazioni immateriali, destinata ad accogliere solo i costi di sviluppo¹⁷⁰. Il divieto di capitalizzazione di tali oneri è perfettamente aderente con l'impostazione degli IAS/IFRS. In sostanza, gli oneri pluriennali non sono mai capitalizzabili in quanto essi non rispettano uno dei tre requisiti che un'attività immateriale deve avere per essere capitalizzabile, ovvero quello dell'identificabilità. Per identificabilità si intende la possibilità che l'attività, risultante dal sostenimento del costo, sia identificabile e separabile dal contesto aziendale potendo essere controllata dall'impresa e ceduta a terzi;

– l'ammortamento dei costi di sviluppo e dell'avviamento. Più in particolare, è stato previsto, attraverso le modifiche al numero 5) e al numero 6) dell'art. 2426 c.c., che tali voci siano ammortizzate secondo la loro vita utile. Solo nell'ipotesi in cui non sia possibile stimarne attendibilmente la vita utile, sono ammortizzati entro un periodo non superiore a cinque anni;

– divieto di iscrizione delle azioni proprie tra le attività finanziarie immobilizzate o tra quelle dell'attivo circolante. Le stesse sono iscritte direttamente a riduzione del patrimonio netto attraverso una riserva negativa¹⁷¹. In particolare, vi è stato un adeguamento alla prassi contabile internazionale, laddove le operazioni di acquisto e di cessione delle azioni proprie, essendo

¹⁷⁰ Alla luce di tale modifica è stato emanato dall'OIC il nuovo principio contabile OIC 24, pubblicato nel dicembre 2016 e aggiornato con gli emendamenti pubblicati il 29 dicembre 2017. L'OIC ha definito le caratteristiche affinché i costi di sviluppo possano essere capitalizzati, ovvero, in via estremamente sintetica: – essere relativi ad un prodotto o processo chiaramente definito, nonché identificabili e misurabili; – essere riferiti a un progetto realizzabile, cioè tecnicamente fattibile, per il quale la società possiede e possa disporre delle necessarie risorse; – essere recuperabili, cioè la società deve avere prospettive di reddito in modo che i ricavi che prevede di realizzare dal progetto siano almeno sufficienti a coprire i costi sostenuti per lo studio dello stesso.

¹⁷¹ Ciò a seguito dell'introduzione di un ulteriore comma (comma 7) all'art. 2424-bis c.c. ad opera dell'art. 6, comma 5, d.lgs. n. 139 del 2015. Tale comma dispone che «[l]e azioni proprie sono rilevate in bilancio a diretta riduzione del patrimonio netto, ai sensi di quanto disposto dal terzo comma dell'articolo 2357-ter». Ai sensi di tale ultimo articolo, come aggiunto dall'art. 6, comma 1, d.lgs. n. 139 del 2015, «[l]'acquisto di azioni proprie comporta una riduzione del patrimonio netto di eguale importo, tramite l'iscrizione nel passivo del bilancio di una specifica voce, con segno negativo».

assimilate, per il principio della prevalenza della sostanza sulla forma, ad una restituzione di capitale ai soci (acquisto) e ad una riemissione di capitale (vendita), non producono componenti positivi o negativi di reddito ma variazioni di patrimonio¹⁷². Come si legge nella Relazione illustrativa al d.lgs. n. 139 del 2015 tale modifica trae origine «dall’art. 10 della Direttiva 34, che non consente l’iscrizione nell’attivo immobilizzato delle azioni proprie» di talché si è «optato per il divieto di iscrizione in bilancio anche per le azioni proprie non destinate a permanere durevolmente nel patrimonio della società [...] allineando il trattamento contabile alla migliore prassi internazionale»¹⁷³.

6.2. Le modifiche modulari e la tripartizione della disciplina contabile

Vanno ora evidenziati – per quanto possibile – i punti nei quali è più evidente l’ulteriore diversificazione della disciplina contabile in omaggio al criterio del cd. *differential reporting*.

Sulla scorta di tale criterio, il d.lgs. n. 139 del 2015 individua tre categorie di imprese, con l’introduzione della nuova categoria delle micro-imprese¹⁷⁴, che si affianca alle già esistenti piccole imprese, ovvero le società che possono redigere il bilancio in forma abbreviata ai sensi dell’art. 2435-*bis*¹⁷⁵ c.c., e medio-grandi imprese¹⁷⁶.

¹⁷² Sul punto, cfr. IAS 32, paragrafo 33, secondo cui qualora un’entità riacquisti propri strumenti rappresentativi di capitale, tali strumenti (“azioni proprie”) devono essere dedotti dal capitale. Nessun utile o perdita deve essere rilevato nel prospetto di conto economico complessivo all’acquisto, vendita, emissione o cancellazione degli strumenti rappresentativi di capitale di un’entità. Il corrispettivo pagato o ricevuto deve essere rilevato direttamente a patrimonio netto.

¹⁷³ Per le questioni legate a tale modifica, cfr. L. DE ANGELIS, *Una questione in tema di acquisto di azioni proprie*, in *Le Società*, 2016, pp. 667 ss.; A. CORTESI-A. ORLANDO, *Il Decreto legislativo 139/2015: trattamento contabile delle azioni proprie e degli strumenti finanziari derivati*, in *Riv. dott. comm.*, 2016, pp. 409 ss.; G. STRAMPELLI, *Art. 2424-bis*, in P. ABBADESSA-G.B. PORTALE (diretto da), *Le società per azioni. Codice civile e norme complementari*, cit., pp. 2226 ss.

¹⁷⁴ La categoria delle micro-imprese è delineata dall’art. 2435-*ter* c.c., introdotto dall’art. 6, comma 13, d.lgs. n. 139 del 2015. Si tratta delle società di cui all’art. 2435-*bis* che nel primo esercizio o, successivamente, per due esercizi consecutivi, non hanno superato due dei seguenti limiti: 1) totale dell’attivo dello stato patrimoniale: 175.000 euro; 2) ricavi delle vendite e delle prestazioni: 350.000 euro; 3) dipendenti occupati in media durante l’esercizio: 5 unità.

¹⁷⁵ Si tratta delle società che non hanno emesso titoli negoziati in mercati regolamentati e che, nel primo esercizio o, successivamente, per due esercizi consecutivi, non hanno supera-

Procedendo nell'analizzare la disciplina dedicata a ciascuna delle categorie enucleate dal d.lgs. n. 139 del 2015, le medio-grandi sono quelle la cui disciplina è maggiormente attratta al *corpus* degli IAS/IFRS.

La prima significativa novità incide sulla struttura del bilancio, attraverso l'introduzione del rendiconto finanziario, di cui all'art. 2425-*ter* c.c.; quest'ultimo disciplina espressamente il contenuto del citato prospetto, dal quale devono risultare «l'ammontare e la composizione delle disponibilità liquide, all'inizio e alla fine dell'esercizio, ed i flussi finanziari dell'esercizio derivanti dall'attività operativa, da quella di investimento, da quella di finanziamento, ivi comprese, con autonoma indicazione, le operazioni con i soci».

Trattasi, peraltro, di una introduzione non necessitata dall'attuazione della Direttiva 2013/34/UE – il cui art. 4 lasciava agli Stati Membri la mera facoltà di «imporre alle imprese diverse dalle piccole imprese di includere nei bilanci d'esercizio altri prospetti» – e che risponde alla finalità, esplicitata nella Relazione illustrativa al d.lgs. n. 139 del 2015, di migliorare «in modo significativo l'informativa sulla situazione finanziaria della società»¹⁷⁷. Infatti, detto prospetto – nella misura in cui viene redatto per cassa e non per competenza – consente di fornire indicazioni fondamentali sull'andamento della gestione finanziaria dell'impresa e, più nello specifico, circa la capacità della gestione operativa di far fronte ai debiti e sostenere investimenti futuri¹⁷⁸.

L'introduzione di tale documento ha riguardato esclusivamente le società di maggiori dimensioni, essendo esonerate dalla redazione del rendiconto finanziario tanto le imprese di cui all'art. 2435-*bis* c.c. quanto quelle di cui all'art. 2435-*ter* c.c.

A fronte di questa – significativa – modifica, ulteriori e ancora più penetranti novità – anch'esse mutate dal sistema IAS/IFRS – riguardano i criteri

to due dei seguenti limiti: 1) totale dell'attivo dello stato patrimoniale: 4.400.000 euro; 2) ricavi delle vendite e delle prestazioni: 8.800.000 euro; 3) dipendenti occupati in media durante l'esercizio: 50 unità.

¹⁷⁶ In questo senso, il legislatore italiano ha optato per una frammentazione meno intensa rispetto a quanto proposto dalla direttiva, che proponeva quattro categorie (micro, piccole, medie e grandi imprese), recependo una categoria unitaria per le medie e grandi imprese. Com'è stato osservato, si tratta probabilmente di un risultato della ritrosia del legislatore italiano a seguire il criterio della diversificazione informativa; così S. FORTUNATO, *Gli obiettivi informativi del "nuovo" bilancio d'esercizio*, cit., p. 501.

¹⁷⁷ Effetto, del resto, pacificamente riconosciuto a tale prospetto in dottrina. Cfr. E. BOCCHINI, *Diritto della contabilità delle imprese. 2. Bilancio d'esercizio*, cit., p. 320.

¹⁷⁸ Cfr. G. RACUGNO, *Il rendiconto finanziario secondo le nuove norme sul bilancio di esercizio, con una postilla sui flussi finanziari dei derivati*, in *Giur. comm.*, 2016, I, pp. 270 ss.

di rilevazione e valutazione di bilancio, attraverso l'introduzione del costo ammortizzato e del *fair value*.

Procedendo anche in questo caso in via schematica, si tratta di criteri che avvicinano fortemente la contabilità delle imprese medio-grandi a quella dei soggetti IAS/IFRS.

Il costo ammortizzato, infatti, si affianca al tradizionale criterio del costo storico di acquisto o di produzione, riguardando le specifiche poste individuate dall'art. 2426, primo comma, c.c. ossia, laddove applicabile, le immobilizzazioni costituite da titoli (n. 1, ultimo periodo), l'aggio e il disaggio sui prestiti (n. 7) e i crediti e debiti che sono rilevati «tenendo conto del fattore temporale e, per quanto riguarda i crediti, del valore di presumibile realizzo» (n. 8)¹⁷⁹.

Per la definizione di costo ammortizzato l'art. 2426, comma 2, c.c. rinvia espressamente ai principi contabili internazionali, che offrono una definizione di costo ammortizzato specifica per le attività e passività finanziarie¹⁸⁰. In sintesi, l'applicazione del costo ammortizzato rende possibile l'allocatione di tutti i costi e ricavi generati da uno strumento finanziario lungo la vita attesa dello stesso, tramite il progressivo allineamento del valore d'iscrizione della posta – determinato dal prezzo rettificato dai costi o ricavi di transazione – a quello di rimborso a scadenza.

Tale allineamento avviene per mezzo del tasso di interesse effettivo (determinato cioè al netto del costo/ricavo di transazione), che genera un "ammortamento" coincidente con la differenza tra il valore iniziale rettificato e il valore di rimborso, evidenziandosi così per ogni esercizio la redditività reale dell'operazione, rispetto a quella nominale del contratto¹⁸¹.

La diversità di fondo nell'impostazione contabile del costo ammortizzato rispetto al costo storico è evidente: infatti, mentre in quest'ultimo caso si tratta di un valore tendenzialmente stabile – che coincide col costo d'acquisto, ret-

¹⁷⁹ Modifiche apportate dall'art. 6, comma 8, d.lgs. n. 139 del 2015.

¹⁸⁰ Secondo il principio IAS 39, paragrafo 9, «[i]l costo ammortizzato di un'attività o passività finanziaria è il valore a cui è stata misurata al momento della rilevazione iniziale l'attività o la passività finanziaria al netto dei rimborsi di capitale, aumentato o diminuito dall'ammortamento complessivo utilizzando il criterio dell'interesse effettivo su qualsiasi differenza tra il valore iniziale e quello a scadenza, e dedotta qualsiasi riduzione (operata direttamente o attraverso l'uso di un accantonamento) a seguito di una riduzione di valore o di irrecuperabilità». Lo IAS 39 è stato sostituito dall'IFRS 9 (principio sul quale si tornerà *infra*) recepito con Regolamento 22 novembre 2016, n. 2016/2067. La definizione di costo ammortizzato è riportata nell'Appendice A del nuovo *standard* internazionale.

¹⁸¹ Per un'esemplificazione numerica v. M. VENUTI, *I principi ispiratori della nuova disciplina dei bilanci societari*, cit., p. 200.

tificato in aumento degli oneri accessori – il criterio del costo ammortizzato comporta l’iscrizione di una posta variabile, che si modifica – attraverso l’“ammortamento” dei costi e ricavi di transazione – fino a coincidere col valore di rimborso.

Si tratta – com’è evidente – di un’introduzione che innalza il tecnicismo insito nella redazione dei bilanci ordinari, con l’ulteriore aggravio della necessaria attualizzazione dei crediti e debiti, richiesta dall’art. 2426, comma 1, n. 8), c.c. nella parte in cui si riferisce al “fattore temporale” per la loro rilevazione in bilancio. Anche tale criterio è finalizzato ad incrementare l’efficacia informativa del bilancio, in quanto permette di attribuire rilevanza agli scostamenti di valore delle poste dovuti al fattore temporale, tramite l’iscrizione dei crediti e debiti al loro valore attuale così sterilizzando l’eventuale infruttuosità degli stessi o viceversa¹⁸².

Infine, un ennesimo (e assai rilevante) avvicinamento al mondo IAS/IFRS si è realizzato con il transito degli strumenti finanziari derivati dalla nota integrativa allo stato patrimoniale e conto economico; novità che è stata addirittura ritenuta la più rilevante fra quelle introdotte con il d.lgs. n. 139 del 2015¹⁸³. Caratteristica più significativa di tale novità – assoluta per il bilancio ordinario – è ovviamente l’utilizzo del criterio del *fair value* per la loro valutazione, inserito all’art. 2426, comma 1, n. 11-*bis*)¹⁸⁴, evidentemente derogatorio rispetto al tradizionale criterio dell’iscrizione al costo storico¹⁸⁵.

Quest’ultima disposizione prevede, inoltre, che le successive variazioni di *fair value* andranno imputate al conto economico oppure, in caso di strumenti di copertura, direttamente ad una riserva positiva o negativa di patrimonio netto, che transiterà in conto economico «nella misura e nei tempi corrispondenti al verificarsi o al modificarsi dei flussi di cassa dello strumento coperto o al verificarsi dell’operazione oggetto di copertura».

Non va sottaciuta altresì la previsione concernente i derivati su *commodities* di cui all’art. 2426, comma 3, c.c.¹⁸⁶.

¹⁸² A seguito dell’introduzione del criterio del costo ammortizzato, l’OIC ha aggiornato i principi contabili OIC 15 I Crediti, OIC 19 I debiti e OIC 20 Titoli di debito.

¹⁸³ F. DEZZANI, *Derivati di “copertura” e “speculativi”*: adozione “Principi IAS” anche per il Codice civile, in *il fisco*, 2015, p. 4455.

¹⁸⁴ Ad opera dell’art. 6, comma 8, lett. i), d.lgs. n. 139 del 2015.

¹⁸⁵ Si fa presente che in relazione all’adozione del criterio del *fair value* il legislatore italiano ha previsto l’adozione di tale criterio solo in relazione agli strumenti derivati non avvalendosi, dunque, delle facoltà previste dall’art. 8 della Direttiva 2013/34/UE che consentiva un utilizzo più ampio di tale criterio di valutazione.

¹⁸⁶ Aggiunto dall’art. 6, comma 8, lett. m), d.lgs. n. 139 del 2015.

In particolare, sulla scorta di quanto previsto dallo IAS 39 (oggi, come detto, IFRS 9) sono considerati alla stregua di strumenti finanziari derivati anche quelli collegati a merci che conferiscono all'una o all'altra parte contraente il diritto di procedere alla liquidazione del contratto per contanti o mediante altri strumenti finanziari, ad eccezione dell'ipotesi in cui si verificano contemporaneamente le seguenti condizioni:

- a) il contratto sia stato concluso e sia mantenuto per soddisfare le esigenze di acquisto, di vendita o di utilizzo delle merci;
 - b) il contratto sia stato destinato a tale scopo fin dalla sua conclusione;
 - c) si prevede che il contratto sia eseguito mediante consegna della merce.
- Su tali aspetti si tornerà nel capitolo VI.

Conclusivamente, è importante osservare come il legislatore non ha solo mutuato dal mondo *IAS/IFRS* i lineamenti essenziali della disciplina dei derivati, ma ha disposto, nell'art. 2426, comma 2, c.c., un espresso rinvio ai principi *IAS/IFRS* omologati per le definizioni di "strumento finanziario", di "attività finanziaria" e "passività finanziaria", di "strumento finanziario derivato", di "costo ammortizzato", di "*fair value*", di "attività monetaria" e "passività monetaria", "parte correlata" e "modello e tecnica di valutazione generalmente accettato"¹⁸⁷.

Nella Relazione illustrativa si legge che «[i]l rinvio alle definizioni dei principi contabili internazionali, emanati dallo IASB ed omologati dall'Unione europea secondo il procedimento previsto dal Regolamento (CE) 1606/2002, costituisce condizione necessaria a fare sì che per le fattispecie in oggetto, sia realizzato un impianto definitorio analogo a quello utilizzato dalle società che in forza del citato Regolamento utilizzano gli *IAS/IFRS*. Inoltre, l'impianto definitorio tratto dagli *IAS/IFRS* già costituisce il punto di riferimento per la produzione dei principi contabili nazionali, che ad esso fanno riferimento».

Il concreto recepimento della direttiva nella parte dedicata agli strumenti finanziari è stato criticato sotto diversi punti di vista¹⁸⁸. In primo luogo, si è messa in dubbio l'opportunità di un recepimento automatico dei principi contabili internazionali, atteso che i mutamenti a livello *IAS/IFRS* troverebbero

¹⁸⁷ Alle modifiche disposte dal d.lgs. n. 139 del 2015 ha fatto seguito l'emanazione, nel dicembre 2016, del principio contabile OIC 32.

¹⁸⁸ Sul punto, v. G. GARELIO, *Il recepimento della direttiva 2013/34/UE: il progressivo allineamento delle disposizioni contabili racchiuse nel codice civile ai principi IAS/IFRS*, cit., p. 20.

immediata applicazione anche nel bilancio ordinario, potendo ciò portare a eventuali tensioni con i principi dell'ordinamento nazionale.

È stata parimenti rimproverata la scelta del legislatore italiano di rendere obbligatoria l'adozione del *fair value*, che era invece configurata come facoltativa dalla Direttiva 2013/34/UE, osservandosi come – a fronte della minore comparabilità dei bilanci – tale criterio valutativo comportasse un oneroso e indiscriminato aumento degli oneri amministrativi.

Sotto un'altra prospettiva, l'applicazione del *fair value* costituisce la principale novità introdotta nella disciplina delle piccole imprese, ossia quelle che redigono il bilancio in forma abbreviata *ex art. 2435-bis*, c.c., restando esclusa soltanto per le micro-imprese, le quali non sono tenute a rilevare e valutare in bilancio gli strumenti finanziari derivati.

Anche in questo senso, tuttavia, l'assetto introdotto con il d.lgs. n. 139 del 2015 non pare del tutto razionale: ciò nella misura in cui le piccole imprese sono tenute a valutare gli strumenti finanziari derivati a *fair value* – che costituisce uno dei tratti distintivi della disciplina IAS/IFRS – ma, al contempo, sono espressamente escluse dal novero dei soggetti che possono scegliere di predisporre il bilancio secondo i principi contabili internazionali.

Quanto sopra anche perché, in una prospettiva più ampia, la Direttiva 2013/34/UE mirava a predisporre un regime *ad hoc* per le piccole imprese che fosse ovviamente più semplificato rispetto a quello relativo alle imprese medio-grandi e, soprattutto, altamente armonizzato, venendo a tal proposito addirittura vietata agli Stati Membri la possibilità, in sede di recepimento, di prevedere obblighi informativi aggiuntivi rispetto a quanto da essa previsto.

E infatti – al netto della citata eccezione – la disciplina speciale dedicata alle piccole imprese riflette proprio tale intendimento, essendo anzitutto esonerate dalla redazione del rendiconto finanziario ai sensi dell'*art. 2435-bis*, comma 2, c.c. e tenute a esporre nella nota integrativa un'informativa semplificata.

Infine, il comma 8 dello stesso *art. 2435-bis*, c.c. prevede che «[l]e società che redigono il bilancio in forma abbreviata, in deroga a quanto disposto dall'articolo 2426, hanno la facoltà di iscrivere i titoli al costo di acquisto, i crediti al valore di presumibile realizzo e i debiti al valore nominale»; in altre parole, il legislatore ha così inteso facoltizzare, per le piccole imprese, l'adozione del costo ammortizzato e dell'attualizzazione.

Per quanto concerne, da ultimo, le micro-imprese, esse condividono le stesse disposizioni previste per la categoria delle piccole imprese, con alcune ulteriori semplificazioni, contenute all'*art. 2435-ter*, c.c.

Anzitutto, ai sensi del comma 2 della citata disposizione, tali soggetti sono esonerati dalla redazione della nota integrativa, «quando in calce allo sta-

to patrimoniale risultino le informazioni previste dal primo comma dell'articolo 2427, numeri 9) e 16)»).

Inoltre, come previsto dal comma 3, non si applica alle micro-imprese la *overriding rule* prevista dall'art. 2423, comma 5, c.c. e, soprattutto, il criterio di valutazione a *fair value* dei derivati che dunque concorreranno alla formazione del bilancio soltanto una volta realizzatisi effettivamente gli utili/perdite da esso derivanti.

Su tali aspetti si tornerà *infra* nel capitolo VI.

7. L'ESTENSIONE AI SOGGETTI OIC

L'avvenuta "tripartizione", a livello contabile, dei soggetti OIC nelle categorie delle imprese medio-grandi, piccole e micro poneva, inevitabilmente, la necessità di determinare le conseguenze fiscali dell'avvenuta riforma.

Così, in una prima fase, l'Amministrazione finanziaria aveva prospettato¹⁸⁹ – sulla scorta della clausola di invarianza finanziaria recata nell'art. 11, d.lgs. n. 139 del 2015 – la necessità di neutralizzare gli effetti fiscali della riforma contabile con la conseguente instaurazione di un (assai gravoso) regime di doppio binario¹⁹⁰.

Per evitare tale conclusione, in sede di conversione del d.l. 30 dicembre 2016, n. 244 (cd. Milleproroghe)¹⁹¹ è stato inserito l'art. 13-*bis*, rubricato appunto «Coordinamento della disciplina in materia di IRES e IRAP con il decreto legislativo n. 139 del 2015»¹⁹².

L'intreccio tra profili civilistici e fiscali poneva, evidentemente, problemi simili a quelli già affrontati dal legislatore all'indomani dell'adozione degli IAS/IFRS, atteso l'avvicinamento ai principi contabili internazionali realizzatosi a seguito del recepimento della Direttiva 2013/34/UE.

Proprio in virtù di tale circostanza, il legislatore ha scelto di estendere il criterio di derivazione rafforzata, di cui all'art. 83, primo comma, terzo periodo del Tuir anche ai soggetti «diversi dalle micro-imprese di cui all'arti-

¹⁸⁹ Cfr. la risposta resa nell'incontro con la stampa specializzata del 2 febbraio 2017, in *Il Sole – 24 Ore*, 3 febbraio 2017, p. 43.

¹⁹⁰ Sul tema v. A. GARCEA, *La disciplina fiscale di coordinamento con il bilancio redatto in base alle nuove regole contabili*, in *Corr. trib.*, 2017, p. 821.

¹⁹¹ Convertito in legge, con modificazioni, dall'art. 1, comma 1, legge 27 febbraio 2017, n. 19.

¹⁹² Il decreto ha altresì modificato gli articoli 96, 108 e 112 Tuir.

colo 2435-ter del codice civile, che redigono il bilancio in conformità alle disposizioni del codice civile», in tal modo realizzando, anche sul piano tributario, quella convergenza che, a seguito del d.lgs. n. 139 del 2005 e dei conseguenti aggiornamenti dei principi contabili, si era realizzata sul piano delle regole contabili.

In buona sostanza, per le imprese medio-grandi e per quelle di minori dimensioni che redigono il bilancio in forma abbreviata acquistano rilevanza fiscale i criteri di qualificazione, imputazione temporale e classificazione previsti dai principi OIC, anche in deroga alle disposizioni del Testo Unico, in tal modo attribuendo rilevanza alla rappresentazione dei fatti aziendali secondo il principio di prevalenza della sostanza sulla forma nelle ipotesi, come si è evidenziato in precedenza, in cui questo è applicabile.

Restano, invece, escluse le micro-imprese, come espressamente precisato dal legislatore: tali soggetti, infatti, continuano a determinare il reddito d'impresa secondo le previgenti regole e, dunque, apportando tutte le necessarie variazioni al risultato d'esercizio necessarie per tenere conto dell'impostazione giuridico-formale seguita dal Testo Unico.

In sostanza, il principio di derivazione rafforzata è stato esteso anche ai soggetti che redigono il bilancio secondo le regole del codice civile. Particolare importanza assume, nel contesto di tale riforma, l'attività dell'OIC, attesa la rilevanza¹⁹³ che i principi emanati possono assumere – pur se mediata dall'intervento ministeriale previsto dall'art. 4, comma 7-*quinques*, d.lgs. n. 38 del 2005, di cui si è detto *retro* – nella determinazione del reddito imponibile.

Il legislatore ha poi previsto, introducendo un nuovo comma 1-*bis* all'art. 83, che anche per i soggetti OIC rientranti nella derivazione rafforzata si applicano, “in quanto compatibili”, le disposizioni attuative della derivazione rafforzata che saranno analizzate nei prossimi capitoli¹⁹⁴.

¹⁹³ Come sottolineato in dottrina (cfr. G. STRAMPELLI, *Articolo 2423*, in P. ABBADESSA-G.B. PORTALE (diretto da), *Le società per azioni. Codice civile e norme complementari*, cit., p. 2187) i principi contabili nazionali, considerata la loro natura di regole tecniche, non hanno in alcun modo rilevanza derogatoria delle norme di legge bensì funzione integrativa e interpretativa. Il riferimento, infatti, contenuto nell'art. 9-*bis*, d.lgs. n. 39 del 2005, come inserito dal d.l. n. 91 del 2014, non determina «la vincolatività dei principi contabili nazionali, benché il loro espresso riconoscimento da parte del legislatore ne rafforzi, in via di fatto, la funzione integrativa e interpretativa».

¹⁹⁴ Più precisamente, la citata disposizione prevede che «Ai fini del comma 1, ai soggetti, diversi dalle micro-imprese di cui all'articolo 2435-*ter* del codice civile, che redigono il bilancio in conformità alle disposizioni del codice civile, si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni emanate in attuazione del comma 60 dell'articolo 1 della legge 24 dicembre

Se, dunque, è in prima battuta l'interprete a dover determinare quali delle regole destinate ai soggetti IAS/IFRS possono applicarsi anche a quelli OIC, allo stesso tempo il D.M. 3 agosto 2017, emanato in attuazione dell'art. 13-*bis*, comma 11, d.l. n. 244 del 2016, ha indicato le previsioni dei citati D.M. n. 48 del 2009 e D.M. 8 giugno 2011 applicabili anche ai soggetti OIC *adopter*¹⁹⁵.

Sulla scorta di tale premessa, si può notare come la classificazione delle imprese sotto il profilo contabile non sia perfettamente sovrapponibile con quella fiscale. Se, infatti, contabilmente possiamo distinguere la già analizzata tripartizione fra imprese medio-grandi, piccole e micro, sul piano fiscale le prime due categorie sono state accorpate e attratte nell'orbita della derivazione rafforzata, con la sola esclusione delle micro-imprese, che costituiscono sì una categoria *ad hoc* tanto a livello contabile che tributario, ma con regole differenti e non interferenti fra loro.

Tale dinamica è stata confermata dalla stessa Amministrazione finanziaria. Questa, con riferimento alle imprese che redigono il bilancio in forma abbreviata, ha infatti precisato che, nel caso di adozione del criterio del costo ammortizzato per la valutazione dei crediti e debiti – che, come abbiamo detto, per tali soggetti è facoltativo – quest'ultimo avrà rilevanza fiscale in virtù della derivazione rafforzata¹⁹⁶, con il conseguente riconoscimento, ai fini tributari, delle diverse componenti reddituali, anche di natura finanziaria, che derivano dalla valutazione del credito e/o del debito.

In ambito tributario, dunque, può evidenziarsi come il sistema attuale di determinazione del reddito abbia una struttura tripartita, ossia basata su tre categorie di soggetti – IAS-*adopter*, OIC-*adopter* e micro-imprese – con le prime due che condividono il meccanismo di derivazione rafforzata, mentre la terza adotta l'impostazione tradizionale.

Se ciò è, in linea di principio, indubbio v'è da dire che, nel concreto, il processo di frammentazione dei criteri di determinazione dell'imponibile –

2007, n. 244, e del comma 7-*quater* dell'articolo 4 del decreto legislativo 28 febbraio 2005, n. 38». Si tratta, più, in particolare del D.M. 1° aprile 2009, n. 48, emanato in attuazione dell'art. 1, comma 60, legge n. 244 del 2007 e del D.M. 8 giugno 2011, emanato in attuazione dell'art. 4, comma 7-*quater*, d.lgs. n. 38 del 2005.

¹⁹⁵ Più in particolare, l'art. 2 del D.M. 3 agosto 2017 prevede l'applicabilità alle imprese di cui all'art. 83, comma 1-*bis*, Tuir, delle seguenti previsioni previste per le società IAS *adopter*: – art. 2, commi 1, 2 e 3, art. 3, commi 1, 2, 3 e 4, del D.M. n. 48 del 2009; – art. 2, comma 2, art. 3, comma 1, per gli immobili di cui al principio contabile OIC 16, art. 5, art. 7, commi 2, 3 e 4, art. 9 per le passività di scadenza o ammontare incerti che presentano i requisiti di cui all'OIC 31, del D.M. 8 giugno 2011.

¹⁹⁶ Così Agenzia delle Entrate, Risposte al Telefisco del 1° febbraio 2018, n. 23.

e, per certi versi, dello stesso concetto di reddito – ha raggiunto esiti quanto mai “multiformi”.

Anzitutto, pur condividendo lo stesso criterio di derivazione rafforzata – e la stessa impostazione ispirata alla *substance over form* – l'imponibile dei soggetti IAS/IFRS non è, generalmente, paragonabile a quello dei soggetti OIC, a parità di operazione realizzata; allo stesso modo, fra i soggetti OIC in derivazione rafforzata, potrà essere non omogeneo il reddito di un'impresa medio-grande rispetto a una piccola, e, ovviamente, potrà essere ancora diverso il risultato di una micro-impresa.

Per dare evidenza di ciò, la principale chiave di lettura per raffrontare l'imponibile dei soggetti IAS e quello dei soggetti OIC in derivazione rafforzata è proprio quella dei concreti risvolti del principio di prevalenza della sostanza sulla forma.

Sul piano fiscale, infatti, l'art. 2, comma 1, n. 1), D.M. 3 agosto 2017 ha esplicitato l'applicabilità, *inter alia*, ai soggetti OIC della previsione di cui all'art. 2, comma 1, primo periodo, D.M. 1° aprile 2009, n. 48, secondo cui «assumono rilevanza, ai fini dell'applicazione del Capo II, Sezione I, del testo unico, gli elementi reddituali e patrimoniali rappresentati in bilancio in base al criterio della prevalenza della sostanza sulla forma previsto dagli IAS».

Tuttavia, mentre sull'imponibile dei soggetti IAS-*adopter* si riflettono tutte le conseguenze di una piena applicazione della *substance over form* e dei criteri di qualificazione, classificazione e imputazione temporale previsti dai principi contabili internazionali – qualora non derogati dai decreti ministeriali citati in precedenza – l'imponibile dei soggetti OIC subirà effetti soltanto parzialmente simili. Infatti – come già esposto *retro* – in ambito nazionale il principio di prevalenza della sostanza sulla forma trova applicazione, per così dire, tassativa, come meglio esplicitato dall'OIC 11.

L'estensione, dunque, della derivazione rafforzata, analogamente a quanto stabilito per i soggetti IAS-*adopter*, ha, almeno sinora, un impatto più limitato, a causa proprio – ma non solo – della circoscritta applicazione del principio di prevalenza della sostanza sulla forma. Ad analoga conclusione si giunge anche in ordine all'estensione delle previsioni contenute nel medesimo art. 2, comma 1, secondo periodo, D.M. n. 48 del 2009, concernenti la disapplicazione delle regole di competenza contenute nell'art. 109, commi 1 e 2, Tuir (su cui si tornerà nel capitolo successivo). Anche in questo caso, infatti, tale estensione ha generalmente effetti meno rilevanti per le imprese OIC *adopter* rispetto a quelle che adottano i principi contabili internazionali atteso che le regole dettate dai principi nazionali – soprattutto per le prestazioni di servizi – tendono a coincidere, salvo eccezioni, con quelle previste dal Tuir.

Del resto, non tutte le disposizioni del decreto n. 48 del 2009 e del decreto 8 giugno 2011 sono state estese ai soggetti OIC, segno, evidentemente, di un disallineamento tra i due sistemi contabili¹⁹⁷. Si pensi, a titolo esemplificativo, alla previsione di cui all'art. 8 del D.M. 8 giugno 2011 in tema di beni gratuitamente devolvibili nell'ambito di un rapporto di concessione. In questo caso, il trattamento contabile di tali beni segue regole diverse: in via estremamente sintetica, i principi contabili internazionali (in particolare l'IFRIC 12) prevedono che il concessionario rilevi, al ricorrere di determinate condizioni, i beni oggetto dell'accordo di concessione e gratuitamente devolvibili al termine della stessa come un'attività immateriale anziché materiale come previsto, invece, dai principi contabili nazionali. Ciò deriva dal fatto che, secondo l'impostazione internazionale, il concessionario è titolare di un diritto all'utilizzo dei beni finalizzato all'erogazione del servizio. In questo caso, la diversa rappresentazione contabile non determina, tuttavia, differenze negli imponibili: il citato art. 8 dispone infatti che «[l]e attività immateriali iscritte in bilancio ai sensi di quanto disposto dall'IFRIC 12 rientrano tra i beni gratuitamente devolvibili di cui agli articoli 104 e 107, comma 2, del testo unico». In sostanza, alle attività immateriali iscritte secondo l'impostazione internazionale si applica il regime fiscale dei beni gratuitamente devolvibili previsto dal Testo Unico, con la conseguente applicazione della disciplina dell'ammortamento finanziario nonché del regime di deducibilità degli accantonamenti a fronte delle spese di ripristino o di sostituzione degli stessi¹⁹⁸.

Si pensi ancora alla previsione di cui all'art. 10, D.M. 8 giugno 2011, prima citato, in relazione all'ammortamento dei beni immateriali a vita utile indefinita.

Bastino, a tal proposito, alcune esemplificazioni di tale significativa dinamica.

Nel caso delle azioni proprie l'impostazione dei soggetti OIC risulta oggi del tutto simile a quello degli *IAS-adopter*: in virtù del nuovo art. 2357-ter, comma 3, c.c., infatti, «[l']acquisto di azioni proprie comporta una riduzione del patrimonio netto di eguale importo, tramite l'iscrizione nel passivo del bilancio di una specifica voce, con segno negativo».

In altri termini, la compravendita di azioni proprie non è più considerata come un vero e proprio investimento, bensì – sulla scorta, appunto, della rappresentazione sostanzialistica degli IAS/IFRS – come un rimborso di capita-

¹⁹⁷ Cfr. la precedente nota 195.

¹⁹⁸ Sulla disciplina dell'ammortamento finanziario, cfr. M. BEGHIN, *L'ammortamento finanziario dei beni gratuitamente devolvibili nel quadro del "nuovo" art. 104 del Tuir*, in *Rass. trib.*, 2004, pp. 1579 ss.

le ai soci (nel caso di acquisto di azioni proprie) oppure come emissione di azioni (nel caso di vendita).

A livello contabile, dunque, come precisato nel nuovo OIC 28, «l'acquisto (e la vendita) di azioni proprie è considerato come un decremento (o incremento) di patrimonio netto; e quindi si è proposto di imputare direttamente a patrimonio netto le eventuali differenze tra il valore contabile della riserva negativa per azioni proprie ed il valore di realizzo delle azioni alienate» (OIC 28, paragrafo 3). Conseguentemente, il differenziale (positivo o negativo) non andrà imputato al conto economico e non si genereranno plusvalenze/minusvalenze fiscalmente rilevanti¹⁹⁹. In questo caso, dunque, v'è una vera e propria omogeneità tra l'imponibile dei soggetti OIC rispetto a quelli IAS/IFRS.

Oltre alla fattispecie relativa alle azioni proprie, si pensi all'adozione del criterio del costo ammortizzato e dell'attualizzazione nella valutazione dei debiti e dei crediti e alla conseguente applicazione anche ai soggetti OIC della previsione di cui all'art. 2, comma 3, del decreto n. 48 del 2009²⁰⁰. O ancora, agli strumenti finanziari derivati la cui disciplina è stata caratterizzata dalla convergenza delle regole nazionali verso quelle internazionali e dalle conseguenti modifiche apportate all'art. 112 del Testo Unico²⁰¹.

Un esempio – assai rilevante – delle asimmetrie, invece, è costituito dalla rappresentazione contabile e fiscale del *leasing*.

In questo caso, infatti, i principi IAS/IFRS impongono l'adozione del cd. metodo finanziario che – in estrema semplificazione – prevede l'iscrizione, da parte del locatario, nell'attivo dello stato patrimoniale del bene oggetto di *leasing*²⁰², che andrà sottoposto al processo di ammortamento e, al passivo, del debito verso il locatore. In conto economico, invece, transiteranno le quote di ammortamento e gli interessi passivi sulle rate del canone di *leasing*, canone che, invece, non è rappresentato in conto economico.

Viceversa, i soggetti OIC rappresentano il *leasing* tramite il cd. metodo patrimoniale, modellato sulla scorta di un'interpretazione formale di tale contratto: il locatore, infatti, rappresenta contabilmente i beni in *leasing* come se

¹⁹⁹ A differenza, come vedremo, delle micro-imprese.

²⁰⁰ Secondo tale previsione, su cui si tornerà nel capitolo III, paragrafo 2.1, «[p]er i soggetti IAS i limiti di cui all'art. 106, commi 1 e 3, del testo unico, non si applicano alle differenze emergenti dalla prima iscrizione dei crediti ivi previsti».

²⁰¹ Ad opera dell'art. 13-*bis*, comma 2, lett. f), d.l. n. 244 del 2016. L'art. 112 del Testo Unico sarà oggetto di approfondimento nel capitolo VI.

²⁰² Come si dirà, nel caso dell'IFRS 16 si tratterà più precisamente di iscrivere un'attività rappresentata dal cd. *right of use* (ROU).

fossero a tutti gli effetti beni in proprietà, mentre il locatario iscrive in conto economico solo i canoni del *leasing*.

Si tratta, com'è evidente, di due metodologie opposte, che conducono a un risultato di esercizio – e quindi a un imponibile – assai disomogeneo.

Tale asimmetria è, allo stato, ancora attuale, dato che i principi OIC non hanno ancora adottato una rappresentazione contabile informata alla *substance over form*.

Il legislatore del d.lgs. n. 139 del 2015 aveva, infatti, scelto di mantenere immutata la disciplina in materia di *leasing* atteso che, come si legge nella Relazione illustrativa, «si è ritenuto ... preferibile mantenere l'attuale impianto normativo in attesa che si definisca il quadro regolatorio internazionale sul *leasing* e si possa, quindi, riorganizzare la materia in modo complessivo».

Dopo l'entrata in vigore del nuovo principio IFRS 16, l'OIC ha realizzato una *survey*²⁰³ sul tema del *leasing*. Gli esiti di tale consultazione, pervenuti nell'agosto del 2020, evidenziano, anzitutto, che la maggioranza degli operatori non ha riscontrato problemi con l'applicazione del metodo patrimoniale anche se, al contempo, essi hanno ritenuto che l'adozione del metodo finanziario potrebbe condurre a una rappresentazione migliore del contratto di *leasing*.

È infine interessante, a tal proposito, osservare come la rappresentazione contabile del *leasing* di cui al nuovo IFRS 16 sia stata giudicata negativamente dalla maggioranza degli operatori; come si legge nel *Feedback Statement* redatto dall'OIC, infatti, «la sua applicazione determinerebbe un forte *gap* costi benefici in quanto le strutture amministrative delle piccole e medie imprese non sarebbero in grado di sopportare l'onere che si genererebbe dalla sua applicazione (*i.e.*, difficoltà di estrapolare la componente finanziaria da contratti di noleggio oppure le criticità valutative del *lease term*). Considerata la complessità sottesa all'effettiva e corretta applicazione dell'IFRS 16, si ritiene inopportuno e oneroso introdurre un modello contabile ispirato a tale principio, in particolare per le piccole e medie imprese».

Non può certo dirsi, dunque, che le indicazioni dell'OIC costituiscano il segnale, per il legislatore, di una necessità (meno che mai urgente e nemmeno univoca) di intervento in merito alla rappresentazione contabile del *leasing*; sta di fatto, però, che trattasi di una disparità assai rilevante e che allontana sensibilmente il risultato d'esercizio e l'imponibile delle imprese OIC rispetto a quelle IAS/IFRS.

Oltre al *leasing*, significative differenze sussistono per ciò che attiene la rilevazione dei ricavi, disciplinati, oggi, in ambito internazionale, dall'IFRS

²⁰³ In virtù della facoltà concessa dall'art. 9-*bis*, d.lgs. n. 38 del 2005.

15²⁰⁴. In questo caso, infatti, come si dirà, l'impostazione internazionale ha implementato un sistema di rilevazione dei ricavi del tutto peculiare che differisce, sotto molteplici aspetti, dall'impostazione nazionale che pure ha adottato, per ciò che attiene la rilevazione dei ricavi derivanti dalla cessione di beni, un approccio sostanziale assumendo quale parametro di riferimento il trasferimento dei rischi e dei benefici prima adottato dallo IAS 18. Più lontane dal modello internazionale sono invece le regole che attengono alla rilevazione dei ricavi per le prestazioni di servizi. Come si dirà nel capitolo IV, per le obbligazioni di fare, l'impresa deve, secondo le regole internazionali, rilevare i ricavi nel corso del tempo sulla base di una valutazione che tiene conto dei progressi verso l'adempimento completo della medesima obbligazione e che riflette quanto fatto dall'impresa per trasferire al cliente il controllo dei beni o servizi promessi. L'impostazione nazionale è, invece, quella tradizionale per cui i ricavi sono rilevati quando la prestazione è stata effettuata. Si tratta del medesimo criterio dettato dall'art. 109, comma 2, del Testo Unico.

Per tutte quelle ipotesi in cui la disciplina civilistica o i principi contabili nazionali prevedono specifiche regole di competenza, il principio di derivazione rafforzata dispiegherà effetti rilevanti ai fini della determinazione del reddito di impresa, al pari di quanto avviene per i soggetti IAS *adopter*.

Si pensi ancora ad un'operazione di *sale and lease back* in ordine alla quale l'art. 2425-*bis*, comma 4²⁰⁵, c.c. prevede che «le plusvalenze derivanti da operazioni di compravendita con la locazione finanziaria al venditore sono ripartite in funzione della durata del contratto di locazione». Alla luce dell'estensione del principio di derivazione rafforzata deve ritenersi che la medesima imputazione temporale prevista in ambito civilistico della plusvalenza realizzata a seguito della cessione del bene alla società di *leasing* – la quale retrocede lo stesso bene alla società cedente in locazione finanziaria – assuma rilevanza anche ai fini tributari, di talché tale plusvalenza sarà tassata non nell'esercizio in cui è realizzata ma negli esercizi coincidenti con la durata del contratto di locazione finanziaria²⁰⁶.

Ulteriori riflessioni possono farsi se l'analisi prospettata viene effettuata in ambito nazionale. Anche in questo caso non può non rilevarsi la mancanza di omogeneità dell'imponibile dei soggetti OIC: infatti, se si ha riguardo non già al criterio di determinazione bensì al risultato, rileva anche sul piano

²⁰⁴ Oggetto di approfondimento nel capitolo IV.

²⁰⁵ Introdotto dall'art. 16, d.lgs. 28 dicembre 2004, n. 310.

²⁰⁶ Sul punto, cfr. la posizione dell'Agenzia delle Entrate espressa nella risoluzione n. 77 del 23 giugno 2017.

fiscale la suddivisione fra imprese medio-grandi, piccole e micro-imprese. Basti pensare, circa le piccole imprese, alla valenza facoltativa dell'adozione del costo ammortizzato e dell'attualizzazione, come detto, prevista dall'art. 2435-*bis*, comma 8, c.c.

Ancora più macroscopica è la disomogeneità dell'imponibile determinato dalle micro-imprese espressamente escluse, come evidenziato, dalla derivazione rafforzata²⁰⁷, anche se le ragioni di tale scelta non sono state esplicitate dal legislatore. Peraltro, l'Amministrazione finanziaria ha escluso la possibilità di estendere la derivazione rafforzata anche alle micro-imprese che redigono comunque il bilancio in forma ordinaria; in questa prospettiva, infatti, «è ininfluyente l'eventuale scelta di una microimpresa di non fruire delle semplificazioni in termini di schemi di bilancio e di criteri di valutazione previsti dalla disciplina codicistica», atteso che l'esclusione delle micro-imprese operata dal legislatore è «unicamente connessa alla ricorrenza in capo all'impresa dei presupposti oggettivi che la qualificano, sotto il profilo civilistico, come microimpresa»²⁰⁸.

Ad ogni buon conto, si tratta di un assetto dalla dubbia razionalità, atteso che tali soggetti sono stati comunque ritenuti idonei ad adottare il principio di prevalenza della sostanza sulla forma nelle fattispecie in cui l'applicazione di tale principio non è espressamente escluso, e dunque non si vede per quale ragione disconoscere, a livello fiscale, l'assetto contabile predisposto dal legislatore.

Soprattutto, la mancata adozione del principio di derivazione rafforzata per le micro-imprese può avere effetti paradossali e contrari alla volontà di semplificare gli oneri amministrativo-contabili delle stesse. Infatti, le micro-imprese sarebbero costrette a porre in essere un doppio binario contabile-fiscale in tutti quei casi in cui le stesse applicano – per facoltà od obbligo – le novità recate dal d.lgs. n. 139 del 2015, come detto ispirate alle logiche IAS/IFRS.

Si pensi, ad esempio, al già prospettato caso dell'acquisto/vendita di azioni proprie, in cui anche le micro-imprese, pur adottando contabilmente il principio di prevalenza della sostanza sulla forma, devono poi far emergere le plusvalenze/minusvalenze sul piano fiscale adottando le apposite variazioni al risultato d'esercizio; o, ancora, alle ipotesi di adozione dei criteri del costo

²⁰⁷ Cfr. F. CROVATO, *Il principio di competenza dopo la riforma degli OIC*, in *Riv. dir. trib.*, 2020, I, p. 166, secondo cui le micro-imprese devono continuare ad attenersi al dato giuridico delle operazioni effettuate, a prescindere dalla loro eventuale diversa rappresentazione in bilancio.

²⁰⁸ Agenzia delle Entrate, Risposte al Telefisco del 1° febbraio 2018, n. 27.

ammortizzato e dell'attualizzazione. O ancora all'ipotesi di una cessione di un bene per il quale non sia avvenuto il trasferimento dei rischi e dei benefici: tali società saranno comunque tenute a considerare il ricavo ai fini della determinazione dell'imponibile pur non rilevando il componente positivo nel bilancio.

Ovviamente la disomogeneità nell'imponibile delle micro-imprese è ulteriormente aggravata dalle difformi regole contabili per esse previste, che si ripercuotono anche sul piano fiscale.

Ad esempio, per quanto concerne gli strumenti finanziari derivati, l'art. 2435-ter, comma 2, c.c. esclude l'applicabilità della disciplina degli strumenti finanziari derivati e delle operazioni di copertura contenute nell'art. 2426, comma 1, numero 11, c.c. Conseguentemente, le micro-imprese adottano la tradizionale impostazione contabile secondo la quale i componenti positivi non vengono rilevati in bilancio, mentre sono contabilizzati i componenti negativi derivanti dalla valutazione dei derivati speculativi che, in ossequio al paragrafo 22 dell'OIC 31, sono rilevati mediante un fondo rischi e oneri. Di conseguenza, sul piano fiscale si poneva la problematica relativa alla eventuale rilevanza di tali componenti negativi, nei limiti di cui all'art. 112, comma 2, Tuir.

L'Amministrazione finanziaria è recentemente intervenuta in merito chiarendo, anzitutto, che «non si è in presenza di alcun componente di reddito che risulta dalla valutazione degli strumenti finanziari derivati alla data di chiusura dell'esercizio e, di conseguenza, il valore fiscale dello strumento in esame non subisce alcuna variazione»; di talché rileverà unicamente «la differenza tra il corrispettivo incassato ed il valore fiscale del derivato (non inciso da alcuna valutazione avente rilevanza fiscale)», che formerà il «reddito nel periodo d'imposta in cui avviene il realizzo mediante la cessione degli ETC, ai sensi dell'articolo 83 del Tuir».

Quanto alla possibilità di dedurre i componenti negativi tramite l'art. 112, comma 2, Tuir, si è affermato che queste costituiscono «componenti di reddito la cui classificazione fiscale è riconducibile agli accantonamenti di cui al comma 4 dell'articolo 107 del Tuir»: in altre parole, tali componenti non risultano deducibili, in quanto l'art. 107, comma 4, Tuir dispone appunto in ordine all'indeducibilità degli accantonamenti «diversi da quelli espressamente considerati»²⁰⁹.

Sotto un'altra prospettiva, si potrebbe anche individuare un "triplo binario" al quale sono sottoposte le micro-imprese, le quali devono, *in primis*,

²⁰⁹ Cfr. Agenzia delle Entrate, risposta n. 323 dell'8 settembre 2020, su cui si tornerà nel capitolo VI.

rielaborare i valori di bilancio per tenere conto dell'impostazione giuridico-formale del Testo Unico e, in un secondo momento, applicare a tali valori le ordinarie variazioni del Tuir.

Non a caso, proprio per superare tali difficoltà, anche a livello "istituzionale" si è condivisibilmente invocata l'estensione del principio di derivazione rafforzata anche alle micro-imprese che adottano il bilancio in forma ordinaria o abbreviata²¹⁰.

8. LA "QUADRIPARTIZIONE" DELLE SOCIETÀ E LA MULTIFORMITÀ DEL REDDITO DI IMPRESA

Il quadro che si è andato a comporre in queste pagine, dunque, tratteggia una vera e propria "quadripartizione": abbiamo, infatti, da un lato i soggetti IAS e, dall'altro, le imprese medio-grandi, piccole e micro, ciascuna delle quali costituisce, *de facto*, una categoria a sé, anche se alcune sono accomunate dal principio di derivazione rafforzata.

E, non a caso, proprio in virtù di tale circostanza, l'art. 2, comma 1, lett. a), n. 2), D.M. 3 agosto 2017 applica anche ai soggetti OIC le disposizioni di coordinamento nelle transazioni "asimmetriche" già previste dall'art. 3 del D.M. n. 48 del 2009 per le imprese IAS/IFRS.

In particolare, proprio a riprova della segnalata "quadripartizione", viene richiamato l'art. 3, comma 2, primo periodo, D.M. n. 48 del 2009²¹¹ anche per le «operazioni intercorse tra le micro-imprese di cui all'art. 2435-ter del codice civile e soggetti di cui al comma 1-bis dell'art. 83 del testo unico delle imposte sui redditi e, secondo periodo, alle operazioni intercorse tra i soggetti di cui al comma 1-bis dell'art. 83 del testo unico delle imposte sui redditi».

In questo modo, la regola di non necessaria simmetria è stata estesa anche alle transazioni tra micro-imprese e soggetti OIC, sia nell'ipotesi in cui la rappresentazione contabile sia differente sia nell'ipotesi in cui a differire è solo il trattamento fiscale alla luce dell'esclusione delle micro-imprese dalla

²¹⁰ Così il documento di ricerca *La fiscalità delle imprese OIC Adopter* redatto dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili e dalla Fondazione Nazionale Commercialisti del 30 ottobre 2017.

²¹¹ Secondo il quale «[n]el caso di operazioni tra soggetti che redigono il bilancio in base agli IAS e soggetti che non li applicano la rilevazione e il trattamento ai fini fiscali di tali operazioni sono determinati, per ciascuno dei predetti soggetti, sulla base della corretta applicazione dei principi contabili da essi adottati. Analogo principio si applica nel caso di operazioni in cui entrambi i soggetti applicano gli IAS anche quando siano utilizzati differenti criteri di iscrizione e di cancellazione dal bilancio di attività e passività».

derivazione rafforzata, e, significativamente, fra soggetti OIC, per tenere appunto conto delle ipotesi in cui ciascuno di essi possa rappresentare differentemente l'operazione; l'esempio riportato dalla Relazione illustrativa – relativamente ad operazioni intercorse tra due soggetti OIC – è, a ben vedere, già stato esaminato *retro*, ossia «l'obbligo/facoltà di applicare il criterio del costo ammortizzato previsto dagli OIC 15 e 19».

Si tratta, evidentemente, di un sistema in cui il carattere unitario dei criteri di determinazione dell'imponibile è venuto completamente meno, come conseguenza inevitabile della rivoluzione contabile che si è esaminata, seppur sinteticamente, nei paragrafi che precedono e dell'adozione, in tale ambito, del criterio del cd. *differential reporting*.

Non ci si può esimere dal rilevare, tuttavia, una significativa differenza di fondo che (dovrebbe) comunque distinguere il piano contabile da quello fiscale.

Se, infatti, può essere razionale adottare un diverso *set* di regole contabili per tenere conto delle differenze, spesso assai profonde, fra gli *stakeholder* di ciascuna categoria societaria – sacrificando però al contempo la comparabilità dei bilanci – altrettanto non può dirsi con la stessa facilità nel diritto tributario.

Infatti, rappresentare la stessa operazione in modo diametralmente opposto sul piano contabile vuol dire – una volta adottato il criterio di derivazione rafforzata – ammettere anche la possibilità di una disequaglianza fra gli imponibili²¹² di contribuenti a parità di (sostanziale) capacità contributiva. Come sottolineato da autorevole dottrina, «l'idea di una piena dipendenza del reddito d'impresa dai risultati formalizzati in base agli IAS porta a conseguenze inaccettabili sul fronte della compatibilità di codesta disciplina rispetto ai principi fondamentali del diritto tributario»²¹³.

Tale conclusione se, per certi versi, appare inevitabile – essendo radicali le differenze fra una micro-impresa e una società IAS – per altri si presta a critiche, essendo ben possibile ridimensionare le “asimmetrie” fra soggetti che già contabilmente adottano alcune delle regole sostanzialistiche degli IAS tramite due linee di intervento.

²¹² Cfr. G. MELIS, *Lezioni di diritto tributario*, Torino, 2018, p. 582, il quale ha evidenziato l'esistenza di una “non neutralità” di tipo sostanziale tra le imprese.

²¹³ Così M. BEGHIN, *IAS, aggregazioni e imposizione reddituale*, in *Corr. trib.*, 2008, p. 3197. In particolare, nell'analizzare le conseguenze dell'applicazione dell'IFRS 3, il chiaro Autore sottolinea che tali conseguenze sono inaccettabili tanto sul fronte dell'uguaglianza sostanziale quanto sul versante della capacità contributiva, di talché, conclude, il vero banco di prova, per il tributarista, consiste nell'indagine «sulla compatibilità tra i principi contabili internazionali come punto di appoggio per la tassazione societaria e i principi di eguaglianza e capacità contributiva sui quali si innestano le più elementari esigenze di giustizia impositiva».

Se, da un lato, si costringono le imprese che redigono il bilancio abbreviato ad adottare il criterio del *fair value* per la valutazione dei derivati – che, come già detto, costituisce forse il profilo di maggiore tecnicismo degli IAS/IFRS – non si vede per quale ragione precludere a tali soggetti la possibilità di redazione del bilancio secondo i principi contabili internazionali.

Dall'altro, le micro-imprese sono oggi gravate da oneri amministrativi del tutto sproporzionati e in contrasto con lo stesso spirito di semplificazione che dovrebbe contraddistinguere la disciplina ad esse dedicata. Anche in questo caso, dunque, sarebbe senz'altro positivo estendere a tali soggetti il principio di derivazione rafforzata, per uniformare – per quanto possibile – l'imponibile da essi riferibile a quello delle altre categorie.

Resteranno, comunque, alcune differenze insuperabili fra tali soggetti nella rappresentazione contabile – e nel trattamento fiscale – delle medesime operazioni. In questo senso, si dovrebbe forse prendere atto della “multiformità” dello stesso concetto di reddito e di capacità contributiva.

L'analisi effettuata ha condotto dunque alla constatazione della sussistenza, oggi, di un reddito di impresa “multiforme” in quanto la sua determinazione è fortemente influenzata dalle regole contabili di riferimento adottate dalle società. Ciò, evidentemente, determina problemi di compatibilità con i precetti costituzionali dell'eguaglianza e della capacità contributiva in quanto, a parità di fattispecie, gli effetti sulla determinazione dell'imponibile possono essere diversi.

Le criticità segnalate non esauriscono tuttavia le riflessioni che l'attuale sistema di determinazione del reddito di impresa stimola nello studioso del diritto tributario.

Oltre all'eterogeneità del sistema in funzione della qualificazione soggettiva dell'impresa, ulteriori questioni si pongono, ad avviso di chi scrive, a seguito della conversione del decreto-legge n. 225 del 2010. Su tale intervento e sui decreti ministeriali emanati in forza di tale decreto si tornerà diffusamente più avanti²¹⁴.

In questa sede basti rilevare come con tale provvedimento sia stato affidato formalmente all'esecutivo il potere di influenzare la determinazione del reddito di impresa delle società. L'esperienza ha finora dimostrato come l'esercizio di tale facoltà abbia travalicato i confini previsti dalla delega contenuta nella legge di conversione n. 10 del 2011, traducendosi, in talune circostanze che saranno analizzate nel prosieguo, in una deroga alla derivazione rafforzata e, dunque, all'art. 83 del Testo Unico mediante l'introduzione di regole specifiche che hanno contribuito a rendere ancora più disorganico e

²¹⁴ In particolare, nei capitoli III, IV, V e VI.

frammentario il sistema di determinazione del reddito di impresa delle società.

Ciò ha enfatizzato vieppiù la perdita della centralità parlamentare e la concretizzazione dell'esercizio del potere impositivo da parte della Pubblica Amministrazione in violazione della portata precettiva dell'art. 23 della Costituzione.

L'effetto di tale sistema è che il reddito diviene una grandezza magmatica, instabile, incerta, rimessa alla scelta, di fatto, dell'Esecutivo e dei competenti uffici amministrativi, con una evidente compromissione della stabilità e della certezza delle regole di riferimento.

CAPITOLO II

LA DERIVAZIONE RAFFORZATA

SOMMARIO: 1. Qualificazione, classificazione e imputazione temporale come ampiezza-limite della derivazione. – 2. Il criterio della *substance over form* quale paradigma di rappresentazione dei fenomeni di qualificazione e classificazione. – 3. I riflessi della *substance over form* sulla derivazione rafforzata. – 4. L'imputazione temporale e i rapporti con le vicende valutative. – 5. Le regole d'imputazione mista e le disposizioni di carattere valutativo.

1. QUALIFICAZIONE, CLASSIFICAZIONE E IMPUTAZIONE TEMPORALE COME AMPIEZZA-LIMITE DELLA DERIVAZIONE

Le linee evolutive della determinazione dell'imponibile – che si sono delineate nel precedente capitolo – hanno dunque condotto alla declinazione della dipendenza fra reddito imponibile e risultato di bilancio nei termini della ormai nota derivazione rafforzata.

Il riferimento è a quanto previsto dall'art. 83, comma 1, ultimo periodo, Tuir, in base al quale, ai fini della determinazione del reddito d'impresa dei soggetti IAS *adopter* «valgono, anche in deroga alle disposizioni dei successivi articoli della presente sezione, i criteri di qualificazione, imputazione temporale e classificazione in bilancio previsti», da detti principi contabili.

Il legislatore ha così “attivato” anche ai fini tributari i criteri previsti dai principi contabili internazionali in punto di qualificazione, imputazione temporale e classificazione (Qu.I.C.) dei fatti aziendali recependo, in altre parole, le modalità di loro rappresentazione secondo regole “sostanzialistiche” tipiche dei principi IAS/IFRS, così superando l'impostazione giuridico-formale propria del Testo Unico.

Il “rafforzamento” del generale principio di derivazione sta dunque proprio nella prevalenza dei criteri di Qu.I.C. rispetto ai criteri ordinari previsti dall'ordinamento tributario, collocandosi la regola *de qua* quale “deroga alla

deroga”¹ rispetto all’ordinario meccanismo delle variazioni in aumento e diminuzione. Meccanismo che viene, in queste ipotesi, disattivato dalla derivazione rafforzata.

Al contempo, la scelta del legislatore non è stata, evidentemente, quella di attribuire una derivazione “piena” del reddito imponibile dal risultato economico dei soggetti IAS *adopter*, avendone circoscritto l’efficacia soltanto alle regole previste dai principi contabili internazionali in tema di qualificazione, classificazione e imputazione temporale delle operazioni.

In sostanza, nella determinazione del reddito imponibile si delineano due piani distinti: un primo per il quale assumono rilievo i criteri stabiliti dai principi contabili internazionali anche in deroga alle disposizioni del Testo Unico altrimenti applicabili e un secondo che è determinato dalle restanti regole del Tuir che non attengono ai criteri di qualificazione, classificazione e imputazione temporale.

Ciò premesso, in questo capitolo è mia intenzione approfondire i contorni e il significato da attribuire ai criteri di qualificazione, classificazione e imputazione temporale, indagando anzitutto la portata di tale rinvio e il rapporto tra detti criteri, con specifico riferimento ai soggetti IAS/IFRS.

Volendo tratteggiare in maniera schematica la portata dei fenomeni di Qu.I.C. – rimandando ai paragrafi seguenti una più approfondita disamina di ciascuno di essi – è stato correttamente rimarcato dalla dottrina come il rinvio operato dall’art. 83 del Tuir non brilli per chiarezza, in quanto richiama nozioni non cristallizzate con esattezza nei principi IAS/IFRS, soprattutto con riferimento all’attività di qualificazione dei fatti aziendali. Attività che, eppure, assume carattere logicamente prioritario rispetto alla classificazione e imputazione temporale delle operazioni².

In linea generale, per qualificazione devono intendersi tutti quei procedimenti di tipo interpretativo finalizzati, prima, all’esatta individuazione dell’operazione posta in essere, quindi al suo “incasellamento” in una determinata categoria legale, al fine di identificare correttamente quali effetti debbano derivare sul piano economico e giuridico dal singolo fenomeno.

E dunque, benché i principi contabili internazionali non dispongano espresamente in merito ai processi di qualificazione, questi ne presuppongono pur

¹ Cfr. quanto osservato da G. ZIZZO, *La «questione fiscale» delle società IAS/IFRS*, cit., p. 18.

² Sul punto, cfr. G. ZIZZO, *Criteri di qualificazione IAS/IFRS nella determinazione dell’imponibile IRES*, in *Corr. trib.*, 2008, pp. 3139-3140, secondo cui i criteri di qualificazione «innervano infatti [i criteri di classificazione e imputazione temporale] ed identificano i presupposti sui quali sono destinati ad operare».

sempre lo svolgimento, atteso che il trattamento contabile previsto per ciascuna operazione è diretta conseguenza del suo inquadramento³.

Se così è, non resta che cercare, all'interno del sistema IAS/IFRS, il criterio che ne regola le categorizzazioni, certamente costituito dal principio di prevalenza della sostanza sulla forma⁴, principio assolutamente centrale nell'ambito del sistema internazionale.

In definitiva, dunque, il rinvio ai criteri di "qualificazione" previsto dall'art. 83 del Tuir deve intendersi come adozione, anche ai fini fiscali, di un'interpretazione dei fenomeni aziendali basata sulla loro sostanza economica e non sulla loro forma giuridica.

Il tipico esempio delle conseguenze di tale criterio è costituito dall'acquisto di un bene con pagamento differito. In tale ipotesi, infatti, quella che in un'ottica tradizionale, ancorata alla forma giuridica del fenomeno, sarebbe stata una semplice compravendita, assume, nell'ottica dei principi IAS/IFRS, la natura di un acquisto di bene con un collegato contratto di finanziamento, comportando l'iscrizione del corrispettivo attualizzato in bilancio e l'imputazione dei relativi interessi *pro-rata temporis*.

Ai fenomeni di qualificazione seguono, in un secondo ma collegato momento, quelli di "classificazione", intesi come individuazione della corretta classe di provento o di onere generato dagli effetti di ciascuna operazione⁵.

³ Sul punto, cfr. ancora G. ZIZZO, *Criteri di qualificazione IAS/IFRS nella determinazione dell'imponibile IRES*, cit., p. 3139, secondo cui «ancorché i principi contabili internazionali non dispongano in merito a processi che definiscono di qualificazione quando stabiliscono il principio di prevalenza della sostanza sulla forma, certamente dispongono in merito a processi che sono definibili di qualificazione, e nel farlo identificano piani di rilevanza distinti da quelli individuati dal T.U.I.R.». Sul punto, cfr., altresì, dello stesso Autore, *I criteri di qualificazione IAS/IFRS*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, cit., pp. 57 ss.

⁴ Sul tema, senza pretese di esaustività, cfr. S. FORTUNATO, *Inquadramento sistematico del principio "substance over form"*, in F. GALLO-G. SCOGNAMIGLIO (a cura di), *Il principio substance over form. Profili contabili, civilistici e tributari, Quaderni di Giurisprudenza commerciale*, Milano 2012, pp. 1 ss.; M. VENUTI, *Il principio «substance over form» nel bilancio IAS/IFRS*, in *Le Società*, 2008, pp. 277 ss. (I Parte) e pp. 427 ss. (II Parte); G.E. COLOMBO, *Il principio «substance over form»*, in E. BOCCHINI (a cura di), *Diritto della contabilità delle imprese e principi contabili internazionali*, Napoli, 2009, pp. 37 ss.; E. CAVALIERI, *Considerazioni sul principio di «prevalenza della sostanza sulla forma»*, in E. BOCCHINI, *Diritto della contabilità delle imprese e principi contabili internazionali*, cit., pp. 51 ss.; G. ALBERTINAZZI, *Sostanza e forma nel bilancio di esercizio*, Milano, 2002; R. MAGLIO, *Il principio contabile della prevalenza della sostanza sulla forma*, Padova, 1998.

⁵ Cfr. D. STEVANATO, *Profili tributari delle classificazioni di bilancio*, cit., p. 3158, secondo cui «[l]e classificazioni di bilancio ... seguono all'opera di qualificazione, e sono a loro volta l'antecedente di vicende future rilevanti sul piano valutativo».

Il collegamento con l'attività di qualificazione è evidente, e i concetti sono quindi assai contigui: nel caso sopra esaminato, la sostanza economica dell'acquisto con pagamento differito quale composita operazione avente in parte natura di finanziamento, fa sì che il costo sostenuto dall'acquirente vada classificato, quantomeno in parte, come interesse passivo relativo a detto finanziamento⁶.

Dallo stretto legame fra qualificazione – ossia inquadramento dei fenomeni secondo la loro sostanza economica – e successiva classificazione degli elementi di reddito da essi derivanti consegue che il principio di prevalenza della sostanza sulla forma spiega i suoi effetti anche sulla seconda attività.

In altre parole, a un fatto aziendale diversamente qualificato rispetto alla tipica rappresentazione giuridico-formale coincide generalmente anche una diversa classificazione dello stesso⁷.

Non sempre però è vero il contrario: non è, infatti, detto che a un atto qualificato allo stesso modo, indipendentemente dall'approccio adottato, consegua anche la stessa classificazione. Esemplificando⁸, nel caso di un'operazione qualificata come prestito obbligazionario, il relativo disagio⁹ andrà classificato, secondo i principi IAS/IFRS, in un'unica classe di costo, quale onere finanziario, individuando gli interessi effettivi applicando il criterio del costo ammortizzato¹⁰ e non come generico onere pluri-

⁶ Cfr. Agenzia delle Entrate, circolare 28 febbraio 2011, n. 7/E, paragrafo 3.2.2.

⁷ Sul punto, G. ZIZZO, *L'Ires e i principi contabili internazionali: dalla neutralità sostanziale alla neutralità procedurale*, cit., p. 319.

⁸ Nella circolare 28 febbraio 2011, n. 7, l'Amministrazione finanziaria riporta, a titolo esemplificativo, l'esempio del *leasing* finanziario. Tale operazione, precisa il citato documento di prassi, è parimenti qualificata (appunto come locazione finanziaria) in entrambi i sistemi di rappresentazione contabile ma per essa diverge la classificazione reddituale, che evidenzia canoni di *leasing* (nella rappresentazione giuridico-formale, basata sul cosiddetto "metodo patrimoniale") ovvero ammortamento del bene e interessi passivi sul finanziamento (nella rappresentazione *IAS compliant*, basata sul cosiddetto "metodo finanziario").

⁹ Ossia la differenza negativa tra il valore nominale di un capitale prestato e la somma effettivamente rimborsata alla scadenza.

¹⁰ Allo stesso modo, per i soggetti OIC che adottano, nella valutazione dei debiti, il criterio del costo ammortizzato. Infatti, ai sensi del paragrafo 45, i disaggi di emissione «sono inclusi nel calcolo del costo ammortizzato utilizzando il criterio dell'interesse effettivo, che implica che essi siano ammortizzati lungo la durata attesa del debito. Il loro ammortamento integra o rettifica gli interessi passivi calcolati al tasso nominale (seguendone la medesima classificazione nel conto economico), di modo che il tasso di interesse effettivo possa rimanere un tasso di interesse costante lungo la durata del debito da applicarsi al suo valore con-

nale¹¹. A tal riguardo, va precisato che per le società che redigono il bilancio abbreviato ovvero per le micro-imprese che non si avvalgono, nella valutazione dei debiti, del criterio del costo ammortizzato, il disagio di emissione nonché i costi di transazione iniziali sono iscritti tra i risconti attivi e sono ammortizzati a quote costanti lungo la durata del prestito ad integrazione degli interessi passivi nominali¹².

Si pensi, ancora, alle opere in corso di realizzazione al termine dell'esercizio: i principi contabili internazionali (in particolare il principio IFRS 15) stabiliscono la rilevazione di ricavi nel corso del tempo, sulla base di una valutazione che tiene conto dei progressi verso l'adempimento completo dell'obbligazione e che riflette quanto fatto dall'impresa per trasferire al cliente il controllo dei beni o servizi promessi. Si tratta evidentemente di una classificazione che prevale rispetto a quella di cui all'art. 93 Tuir per le commesse ultrannuali¹³, che assume invece quale categoria di riferimento per la determinazione del reddito – nell'ipotesi in cui i corrispettivi non siano liquidati a titolo definitivo¹⁴ – quella delle rimanenze finali valutate in misura corrispondente al ricavo maturato alla fine dell'esercizio, determinato con riferimento ai corrispettivi liquidati in presenza di stati di avanzamento dei lavori (criterio della percentuale di completamento¹⁵).

tabile, fatta salva la rilevazione delle variazioni imputabili ai flussi finanziari dei tassi variabili di riferimento, ove applicabili».

¹¹ G. RUSSETTI, *La "dimensione fiscale" della prevalenza della sostanza sulla forma: la "derivazione rafforzata"*, in *Bilancio e reddito di impresa*, n. 8-9 del 2018, pp. 31-32 (in particolare nota 12).

¹² Cfr. OIC 19, paragrafi 56 e 69.

¹³ Per le commesse infrannuali, il Testo Unico prevede un regime diverso disciplinato dall'art. 92, comma 6, ai sensi del quale i prodotti in corso di lavorazione e i servizi in corso di esecuzione sono valutati sulla base delle spese sostenute nel corso dell'esercizio.

¹⁴ Nell'ipotesi in cui siano previste delle liquidazioni definitive di stati di avanzamento lavori, l'importo di tali liquidazioni deve essere imputato a ricavo e non a rimanenza. L'art. 93, comma 4, del Tuir stabilisce infatti che «i corrispettivi liquidati a titolo definitivo dal committente si comprendono tra i ricavi e la valutazione tra le rimanenze, in caso di liquidazione parziale, è limitata alla parte non ancora liquidata».

¹⁵ Si tratta di un criterio sostanzialmente analogo a quello civilistico. Ai sensi dell'art. 2426, primo comma, n. 11), c.c., «i lavori in corso su ordinazione possono essere iscritti sulla base dei corrispettivi contrattuali maturati con ragionevole certezza». Secondo il principio contabile OIC 23, l'applicazione del criterio della percentuale di completamento prevede: – la valutazione delle rimanenze per lavori in corso su ordinazione in misura corrispondente al ricavo maturato alla fine di ciascun esercizio, determinato con riferimento allo stato di avanzamento dei lavori; – la rilevazione dei ricavi nell'esercizio in cui i corrispettivi sono acquisiti a titolo definitivo; – la rilevazione dei costi di commessa nell'esercizio in cui i lavori sono eseguiti. Il criterio della percentuale di completamento, in ambito domestico, è alternativo

Da ultimo, il riferimento ai criteri di imputazione temporale “attiva”, anche ai fini fiscali, tutte le regole previste dai principi IAS/IFRS per la corretta individuazione del periodo d’imposta al quale imputare i componenti di reddito di un dato fatto aziendale, secondo la sua qualificazione e classificazione in bilancio¹⁶. Anche in questo caso è interessante rilevare come il principio di prevalenza della sostanza sulla forma – che, dunque, permea tutte le attività di Qu.I.C. – plasmi un criterio di competenza basato sulla maturazione economica degli elementi di reddito, in luogo del tradizionale criterio accolto dal legislatore fiscale di maturazione giuridica dei medesimi.

Anche per le regole relative all’imputazione temporale valgono le considerazioni sopra esposte in ordine alla autonoma rilevanza dei criteri di classificazione rispetto a quelli di qualificazione. Così, un’operazione la cui qualificazione e classificazione non diverge dall’impostazione giuridico-formale del Testo Unico può essere trattata, sotto il profilo dell’imputazione temporale, secondo le regole IAS/IFRS e, dunque, in maniera difforme rispetto a quelle dettate dal Tuir.

Secondo tale nuova prospettiva, l’imputazione temporale dei componenti di reddito sarà «individuabile nel momento in cui si ritiene probabile che i benefici economici futuri saranno goduti dall’impresa ed in cui sarà possibile valutarne l’entità in modo attendibile, nonché quando anche i relativi costi sono attendibilmente determinabili»¹⁷.

Dunque, i criteri di qualificazione, classificazione e imputazione temporale previsti dai principi contabili internazionali assumono diretta e immediata rilevanza ai fini della determinazione dell’imponibile, in quanto il legislatore del 2007 ha inteso attribuire prevalenza a tali criteri rispetto alle regole del Testo Unico astrattamente applicabili.

rispetto a quello della commessa completata, ai sensi dell’art. 2426, primo comma, n. 9), c.c. Secondo il principio contabile OIC 23, paragrafo 43, il criterio della percentuale di completamento è adottato quando sono soddisfatte le seguenti condizioni: 1) esiste un contratto vincolante per le parti che ne definisca chiaramente le obbligazioni e, in particolare, il diritto al corrispettivo per l’appaltatore; 2) il diritto al corrispettivo per l’appaltatore matura con ragionevole certezza via via che i lavori sono eseguiti; 3) non sono presenti situazioni di incertezza relative a condizioni contrattuali o fattori esterni di entità tale da rendere dubbia la capacità dei contraenti a far fronte alle proprie obbligazioni (ad esempio, l’obbligo dell’appaltatore nel completare i lavori); 4) il risultato della commessa può essere attendibilmente misurato.

¹⁶ Cfr. G. FRANSONI, *L’imputazione a periodo nel reddito d’impresa dei soggetti IAS/IFRS*, in *Corr. trib.*, 2008, pp. 3145 ss.; A. VICINI RONCHETTI, *Legge finanziaria 2008 e principi IAS/IFRS: le modifiche all’art. 83 del Tuir, una possibile soluzione ai dubbi interpretativi*, in *Rass. trib.*, 2008, pp. 680 ss.

¹⁷ Cfr. Agenzia delle Entrate, circolare 28 febbraio 2011, n. 7/E, paragrafo 3.2.3.

La dottrina che si è occupata del tema non ha mancato di sottolineare le conseguenze, anche radicali, della scelta compiuta dal legislatore¹⁸.

Così descritte le attività di Qu.I.C., è ora possibile approfondire il tema dei limiti alla derivazione: resta, infatti, ferma l'efficacia delle norme fiscali di valutazione/quantificazione dei fenomeni aziendali.

La scelta del legislatore di escludere tali regole dal rinvio è stata giustificata dalla volontà di garantire, per quanto possibile, la certezza del rapporto tributario, che caratterizza proprio le regole di valutazione, quali ad esempio quelle sugli ammortamenti, a scapito, evidentemente, della semplificazione che sarebbe stata garantita dalla scelta per la derivazione piena¹⁹.

A contrario, infatti, per attribuire rilevanza tributaria alle valutazioni compiute in base ai principi IAS/IFRS sui risultati della gestione degli strumenti finanziari il legislatore è intervenuto espressamente mediante norme di rinvio *ad hoc* in diversi articoli del Testo Unico²⁰.

Sul punto però è necessaria una precisazione.

L'efficacia della derivazione rafforzata ai soli fenomeni di Qu.I.C. e, per converso, la sua estraneità a quelli valutativi non può essere intesa in senso assoluto. Difatti, il criterio valutativo della prima iscrizione di una data posta contabile, qualificata e classificata secondo l'impostazione sostanziale delle regole contabili internazionali, dovrà necessariamente seguire questo assetto e, dunque, sarà "attratto" nella derivazione rafforzata²¹. Riprendendo l'esempio già svolto, il valore iniziale di iscrizione del bene acquistato con pagamento differito non corrisponderà al prezzo pattuito da contratto, bensì al prezzo equivalente per pagamento in contanti, che costituirà poi la base per i successivi ammortamenti. Il differenziale, invece, sarà rilevato per competenza come interessi passivi, fiscalmente rilevanti²².

Solo in occasione delle successive valutazioni di tale posta, troveranno regolare applicazione le relative regole fiscali.

¹⁸ Sul punto, cfr. F. CROVATO, *I criteri di imputazione, classificazione e qualificazione (art. 83 Tuir)*, in F. CROVATO (a cura di), *La fiscalità degli IAS*, Milano, 2011, p. 30, il quale poneva l'accento sulla necessità di accettare tutte le conseguenze sul piano fiscale della scelta della prevalenza dei criteri di qualificazione, classificazione e imputazione temporale «anche se questo significherà che a cedere il passo saranno regole che sistematicamente hanno un maggior peso o che si considerano espressione di un principio di specialità all'interno della fiscalità d'impresa».

¹⁹ In questo senso M. GRANDINETTI, *Il principio di derivazione nell'Ires*, cit., p. 168, nota 73.

²⁰ Cfr. capitolo I, nota 129.

²¹ Aspetto questo confermato dal D.M. 1° aprile 2009, n. 48, oggetto di approfondimento nel prosieguo.

²² Cfr. Relazione illustrativa al D.M. 1° aprile 2009, n. 48.

Si pensi ancora all'ipotesi dei costi di smantellamento e di rimozione di un'immobilizzazione materiale e di bonifica del sito su cui la stessa insiste che ai sensi dello IAS 16 (paragrafo 16) sono capitalizzati ad incremento del costo del bene²³. In questo caso, come precisato dalla Relazione illustrativa al D.M. n. 48 del 2009, la rappresentazione IAS – che impone di contabilizzare i fondi di ripristino e di bonifica in contropartita di un costo integrativo dell'investimento che concorre, come tale, a formare il valore ammortizzabile del bene – esprime «una regola di qualificazione che deve rilevare anche ai fini fiscali». Tale rappresentazione determina, conseguentemente, che i costi in esame non sono imputati in conto economico sotto forma di accantonamenti²⁴ ma, a seguito della loro capitalizzazione ad incremento del costo del bene ammortizzabile, assumono rilevanza, ai fini fiscali, quali maggiori quote di ammortamento²⁵. Ne consegue che «[l]a classificazione e la qualificazione rilevante ai fini IAS assume rilevanza fiscale anche laddove si viene a determinare una diversa nozione del costo di iscrizione dei beni»²⁶.

Come specificato dall'Amministrazione finanziaria nella circolare n. 7 del 2011, «al fine di meglio comprendere le modalità applicative del principio di derivazione rafforzata, è prioritario individuare con precisione la portata dei citati fenomeni di qualificazione, di classificazione e di imputazione temporale delle operazioni aziendali, evidenziando separatamente anche i fenomeni che, invece, interessano unicamente la valutazione dei componenti di reddito fiscalmente rilevanti e che, pertanto, non ricadono nell'ambito applicativo del suddetto principio».

Sulla connessione tra qualificazione e valutazione, il citato documento di prassi precisa ulteriormente che «la valutazione degli elementi reddituali e/o patrimoniali solo talvolta si manifesta come fenomeno indipendente ed autonomo rispetto ai fenomeni di qualificazione, classificazione e imputazione temporale: in altri termini, quando – nel raffronto tra rappresentazione contabile IAS *compliant* delle operazioni aziendali e contabilizzazione delle

²³ Ai sensi del successivo paragrafo 18 dello IAS 16, le obbligazioni per costi contabilizzati secondo quanto previsto dallo stesso principio contabile sono rilevate e misurate secondo quanto previsto dallo IAS 37.

²⁴ Come avviene secondo i principi contabili nazionali (OIC 31). Sotto il profilo tributario, tali accantonamenti sono ineducibili ai sensi dell'art. 107, comma 4, Tuir. Essi si renderanno deducibili nell'esercizio in cui il fondo tassato così costituito sarà utilizzato.

²⁵ Sul punto, cfr. V. RUSSO-M. MUSUMECI, *I fondi di ripristino e bonifica per i soggetti IAS/IFRS e OIC adopter a regime fiscale differenziato*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, n. 11 del 2019, pp. 33 ss.

²⁶ Sul punto, cfr. F. CROVATO, *L'ammortamento dei beni materiali*, in F. CROVATO (a cura di), *La fiscalità degli IAS*, cit., p. 167.

stesse secondo i criteri giuridico-formali – non emerge una diversa qualificazione e/o classificazione e/o imputazione temporale, si può ritenere valida l'estraneità delle valutazioni al principio di derivazione rafforzata ... Quando, invece, la rappresentazione IAS *compliant* evidenzia differenti qualificazioni, classificazioni e imputazioni temporali, non è in linea di principio possibile prescindere anche da una diversa valutazione. In questi casi, le modalità di rappresentazione utilizzate nel bilancio IAS *compliant* implicano una diversa valutazione dei componenti patrimoniali e/o di reddito: la circostanza che gli effetti reddituali di un'operazione siano diversamente qualificati, classificati e imputati temporalmente in bilancio impone che anche la relativa valutazione avvenga in un'ottica e in una prospettiva non necessariamente coincidenti con quelle di matrice giuridico-formale contenute nel TUIR».

Concludendo per ora sul punto – ma su tali aspetti si tornerà più avanti con particolare riferimento alla questione della delimitazione delle regole concernenti l'imputazione temporale di componenti positivi e/o negativi di reddito – la derivazione rafforzata, a parere di chi scrive, è pienamente efficace in tutti quei casi in cui le ripercussioni in materia valutativa derivino da fenomeni di Qu.I.C., mentre i principi IAS/IFRS non potranno operare in ipotesi di regole tributarie che riguardano le valutazioni degli elementi di bilancio e quelle che riguardano gli accantonamenti.

Su questi aspetti, tuttavia, si tornerà meglio al paragrafo 5, in chiusura del presente capitolo.

2. IL CRITERIO DELLA *SUBSTANCE OVER FORM* QUALE PARADIGMA DI RAPPRESENTAZIONE DEI FENOMENI DI QUALIFICAZIONE E CLASSIFICAZIONE

Abbiamo già detto nel paragrafo precedente come il rinvio operato dal legislatore tributario ai criteri di qualificazione e classificazione previsti dai principi contabili internazionali comporti, a cascata, il recepimento di quel principio comunemente definito della prevalenza della sostanza sulla forma, che costituisce una coordinata essenziale per la corretta applicazione degli IAS/IFRS.

È ora necessario approfondire tale concetto, soprattutto per tentare di tratteggiarne un'esegesi che tenga in debito conto la recente riformulazione del *Conceptual Framework for Financial Reporting* (al quale faremo riferimento nel prosieguo quale *Framework* 2018), avvenuta il 29 marzo 2018 ad opera dello IASB²⁷.

²⁷ In merito, si fa presente che il Regolamento (UE) 2019/2075 del 29 novembre 2019 ha

Trattare del tema della *substance over form* nel diritto tributario significa invocare una contrapposizione fra le più dibattute in dottrina²⁸ e giurisprudenza, che ha trovato floridi spunti non soltanto per la necessità di corretta applicazione dei principi contabili internazionali (e nazionali, a seguito dell’emanazione del d.lgs. 18 agosto 2015, n. 139), ma anche nel comparto dell’imposta di registro²⁹, nonché, più in generale, per quanto concerne il fenomeno dell’elusione tributaria e della apparente proliferazione di norme speciali antielusive³⁰.

Volendo dare conto – in estrema sintesi – della genesi di un tale principio, è fin scontata la notazione secondo la quale esso troverebbe origine nella tradizione ragionieristica anglosassone, ove costituirebbe un elemento fon-

coordinato il contenuto dei singoli principi contabili con la revisione del *Framework*, nelle parti in cui fanno a esso riferimento. Come ivi stabilito all’art. 2, le imprese applicano le citate modifiche «al più tardi a partire dalla data di inizio del loro primo esercizio finanziario che cominci il 1° gennaio 2020 o successivamente».

²⁸ La letteratura è assai ampia. Senza pretesa di esaustività, soprattutto con riferimento al dibattito relativo ai principi contabili internazionali, cfr. F. MONTANARI, *La prevalenza della sostanza sulla forma come criterio di effettività e di rilevanza nei rapporti tributari*, in *Riv. dir. trib.*, 2019, I, pp. 517 ss.; ID., *La prevalenza della sostanza sulla forma nel diritto tributario*, cit.; G. ZIZZO, *Il criterio della prevalenza della sostanza sulla forma negli IAS/IFRS e l’elusione tributaria*, in *Rass. trib.*, 2018, pp. 631 ss.; G. FRANSONI, *Il principio della prevalenza della sostanza sulla forma nel nuovo Conceptual Framework for Financial Reporting*, in *Riv. dir. trib.*, 2018, supplemento online; L. DEL FEDERICO, *Forma e sostanza nel reddito d’impresa: spunti per qualche chiarimento concettuale*, cit., pp. 139 ss.; M. GRANDINETTI, *Il principio di derivazione nell’Ires*, cit., pp. 179 ss.; S. GIORGI, *I beni immateriali nel reddito d’impresa, tra “forma” e “sostanza”*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 2015, I, pp. 116 ss.; I. VACCA-A. GARCEA, *Il principio “substance over form”: profili di diritto tributario*, in F. GALLO-G. SCOGNAMIGLIO (a cura di), *Il principio substance over form. Profili contabili, civilistici e tributari, Quaderni di Giurisprudenza commerciale*, cit., pp. 155 ss.; I. VACCA, *Gli IAS/IFRS e il principio della prevalenza della sostanza sulla forma: effetti sul bilancio e sul principio di derivazione nella determinazione del reddito d’impresa*, in *Riv. dir. trib.*, 2006, I, pp. 757 ss.; G. MELIS, *L’interpretazione nel diritto tributario*, cit., pp. 199 ss.

²⁹ Si fa riferimento, ovviamente, alle travagliate vicende di cui è stato oggetto l’art. 20, d.p.r. 26 aprile 1986, n. 131, che hanno trovato (auspicabilmente) una definitiva conclusione nella sentenza del 21 luglio 2020, n. 158 della Corte Costituzionale. In dottrina, per tutti, cfr. F. TUNDO, *Le torsioni della giurisprudenza sull’imposta di registro e la certezza del diritto*, in *Corr. trib.*, 2019, pp. 979 ss.

³⁰ In merito, basti pensare che l’applicazione dell’art. 9 del Tuir è stata di recente estesa dalla Corte di Cassazione anche al caso di cessioni con corrispettivi in denaro – e, dunque, non in natura – proprio in virtù della natura di “*clausola antielusiva*” della norma, che costituisce «espression[e] concret[a] di quel principio *substance over form* che è enunciato, con modi e in tempi diversi, anche nei principi contabili nazionali (es. OIC 11) e internazionali» (Cass., 30 luglio 2020, n. 16366).

damentale per la redazione del bilancio³¹. A dire il vero, come ricordato³², una tale rilevanza andrebbe alquanto ridimensionata, in quanto trattasi, nella tradizione contabile statunitense, di una mera indicazione, piuttosto che di una regola avente natura imperativa, mentre nel Regno Unito soltanto negli anni Novanta si è giunti alla sua definitiva codificazione.

Ad ogni modo, nella cultura giuridico-contabile di *common law* il principio in esame è stato oggetto di più fecondi dibattiti in funzione, per così dire, antielusiva, quale strumento che avrebbe permesso di reprimere fenomeni manipolativi delle regole contabili (ossia di cd. *window dressing*); quanto sopra soprattutto in ambito statunitense, a seguito del celeberrimo scandalo Enron, in relazione al quale la dottrina contabile ha messo in evidenza il decisivo ruolo che un tale principio avrebbe avuto quale “anticorpo” per combattere fenomeni simili³³.

Insomma, da queste notazioni sembrerebbe più che legittimo non soltanto ricondurre il citato principio nell’ottica di una generale contrapposizione fra forma e sostanza – anche in omaggio alla ormai abusata crisi delle forme e della categoria di contratto – ma anche a una funzione squisitamente antielusiva.

Eppure, tali conclusioni si attagliano molto difficilmente al concetto di prevalenza della sostanza sulla forma come via via dettagliato nel progressivo affinamento dei principi IAS/IFRS – o meglio, nel *Framework for the preparation and presentation of financial statements* e nel successivo *Conceptual Framework for Financial Reporting*.

In via preliminare, è il caso di ricordare brevemente che il *Framework* – nelle sue varie elaborazioni³⁴ – non costituisce un principio contabile in senso stretto e dunque non è di per sé vincolante, oltre a non essere sottoposto al processo di *endorsement* da parte dell’Unione Europea. Nonostante ciò, il *Framework* costituisce, *in primis*, la fonte per i concetti basilari per la redazione del bilancio secondo i principi IAS/IFRS; inoltre, e soprattutto, acqui-

³¹ R. MAGLIO, *Il principio contabile della prevalenza della sostanza sulla forma*, cit., p. 13, nota 5.

³² Così S. FORTUNATO, *Inquadramento sistematico del principio “substance over form”*, cit., p. 8.

³³ R. BAKER-R. HAYES, *Reflecting form over substance: the case of Enron Corp.*, in *Critical Perspectives on Accounting*, 2004, pp. 767 ss.

³⁴ Schematizzando quanto si vedrà meglio, al *Framework for the preparation and presentation of financial statements* (cd. Quadro sistematico per la preparazione e la presentazione del bilancio), adottato nel 2001 dallo IASB, ha fatto seguito il successivo *Conceptual Framework for Financial Reporting* (cd. Quadro concettuale per l’informazione finanziaria) del 2010, a sua volta in parte modificato nel 2018.

sta *vis* normativa in virtù del rinvio operato dai singoli principi, con particolare riferimento a quello recato dagli IAS 1 e 8 e, conseguentemente, anche in ambito tributario, atteso il rinvio di cui all'art. 83, comma 1, Tuir.

In particolare – nella formulazione attuale – lo IAS 1 stabilisce, al paragrafo 15, che «[f]inancial statements shall present fairly the financial position, financial performance and cash flows of an entity. Fair presentation requires the faithful representation of the effects of transactions, other events and conditions in accordance with the definitions and recognition criteria for assets, liabilities, income and expenses set out in the Conceptual Framework for Financial Reporting (Conceptual Framework). The application of IFRSs, with additional disclosure when necessary, is presumed to result in financial statements that achieve a fair presentation», nonché – seppure alle rigide condizioni di cui al paragrafo 19 – la possibilità disattendere quanto stabilito da un altro principio contabile, nel caso in cui la sua applicazione «would be so misleading that it would conflict with the objective of financial statements set out in the Conceptual Framework».

Infine, lo IAS 8 – ai paragrafi 10 e 11 – nel disporre come risolvere le ipotesi di lacuna, ossia di assenza di un principio contabile che si applichi nello specifico a un'operazione, prevede il ricorso, in prima istanza, alle regole degli IFRS che trattano casi simili e correlati ovvero, in ordine gerarchicamente subordinato, alle definizioni, ai criteri di rilevazione e ai concetti di valutazione per la contabilizzazione di attività, passività, ricavi e costi contenuti nel Quadro concettuale.

Ciò precisato circa il ruolo del *Framework* nell'ambito in esame, possiamo ora esaminare più da vicino il principio della *substance over form*. È in primo luogo ineludibile la considerazione secondo la quale tale concetto è privo di una definizione generale, e invano l'interprete cercherebbe nei principi IAS/IFRS una qualche esplicitazione puntuale di siffatto principio, in quanto concetto a “contenuto indeterminato”³⁵ che trova concretizzazione nei precepti generali o particolari che regolano la materia³⁶.

Una prima indicazione è contenuta nel *Framework for the preparation and presentation of financial statements*³⁷ ove, al paragrafo 35 rubricato proprio “*Substance over form*”, si legge che «[i]f information is to represent

³⁵ R. MAGLIO, *Il principio contabile della prevalenza della sostanza sulla forma*, cit., p. 12.

³⁶ Così M. VENUTI, *Il principio “substance over form” nel bilancio IAS/IFRS (I Parte)*, cit., pp. 282-283, il quale ha evidenziato che si è al cospetto di una norma tecnico-giuridica di natura “elastica”.

³⁷ Approvato dallo IASC nel 1989 e successivamente, nel 2001, dallo IASB (d'ora innanzi, vi si farà riferimento come *Framework* 1989).

faithfully the transactions and other events that it purports to represent, it is necessary that they are accounted for and presented in accordance with their substance and economic reality and not merely their legal form».

È evidente che, in questo primo stadio di elaborazione, la contrapposizione fra forma legale e sostanza economica è assai accentuata e, com'è stato osservato, financo fuorviante, in quanto il *Framework* 1989 sembra quasi fare riferimento alla necessità di valorizzare una “*economic reality*” quale elemento extragiuridico, ossia estrinseco rispetto alla realtà legale³⁸.

Per esemplificare tale principio, il paragrafo 35 del *Framework* 1989 riporta il caso della vendita di un bene (*asset*), nella quale tuttavia, in virtù dell'assetto contrattuale, il venditore continuerà a godere dei benefici futuri discendenti da tale bene. Sicché, un'eventuale registrazione contabile di tale operazione quale vendita non costituirebbe una rappresentazione fedele della transazione.

Tale esempio illustra perfettamente come il citato *Framework* instauri un collegamento diretto fra il criterio della *faithful representation* e quello della *substance over form*, giacché quest'ultimo diventa strumentale per assicurare la conformità del bilancio al primo criterio di rappresentazione. E ciò in quanto, continua il citato principio, «[t]he substance of transactions or other events is not always consistent with that which is apparent from their legal or contrived form».

Il legame fra questi due elementi – rappresentazione fedele e prevalenza della sostanza sulla forma – viene poi estremizzato nel *Conceptual Framework for Financial Reporting* del 2010 (*Framework* 2010) – il quale, è il caso di ricordare, si limitava a modificare il primo e il terzo capitolo del *Framework* originario³⁹.

Nel *Framework* 2010 viene espressamente indicato (paragrafo BC 3.26) che «[s]ubstance over form is not considered a separate component of faithful representation because it would be redundant. Faithful representation means that financial information represents the substance of an economic phenomenon rather than merely representing its legal form».

In altre parole, il principio della prevalenza della sostanza sulla forma è completamente assorbito in quello della rappresentazione fedele, al quale è intrinsecamente legato al punto da costituirne parte a tutti gli effetti.

Ciò precisato, com'è stato osservato, per riempire ulteriormente di conte-

³⁸ G. FRANSONI, *Il principio della prevalenza della sostanza sulla forma nel nuovo Conceptual Framework for Financial Reporting*, cit.

³⁹ Il secondo capitolo del *Framework*, al contrario, restava – come già nella prima versione – in attesa di stesura definitiva.

nuto detto concetto bisogna avere riguardo, in primo luogo, alle nozioni generali di attività e passività e, in secondo luogo, alle più specifiche fattispecie contenute nei principi contabili⁴⁰.

Ed è innegabile che anche (e soprattutto) le definizioni di *asset* e *liability* – invariate nel Framework 2010 rispetto alla versione del 1989 – possano indurre a estremizzare la contrapposizione fra forma giuridica e sostanza economica. Si definisce *asset*, infatti, «a resource controlled by the enterprise as a result of past events and from which future economic benefits are expected to flow to the enterprise», mentre *liability* «a present obligation of the enterprise arising from past events, the settlement of which is expected to result in an outflow from the enterprise of resources embodying economic benefits»⁴¹.

Il concetto di prevalenza della sostanza sulla forma è, in questo frangente, utilizzato per qualificare una posta quale *asset*, *liability* o *equity*; secondo il *Framework*, infatti, «[i]n assessing whether an item meets the definition of an asset, liability or equity, attention needs to be given to its underlying substance and economic reality and not merely its legal form»⁴².

In ogni caso, la definizione di attività – nella parte in cui riconnette chiaramente il trasferimento dell'*asset* a quello dei *future economic benefits* – è chiara nell'enfatizzare il dato economico, così come quella di passività, seppure faccia riferimento al concetto di obbligazione, è collegata pur sempre non a un concetto di tutela giuridica, bensì al flusso in uscita di risorse – in senso lato – economiche.

Sicché, in siffatto contesto, si affermava come si trattasse di definizioni avulse da nozioni giuridiche, in cui l'idoneità del cespite alla probabile produzione di flussi economici – in entrata o uscita – era la condizione, al contempo necessaria ma sufficiente, per la *recognition* o la *derecognition* del cespite⁴³.

Nello stesso ordine di idee, dunque, anche una mera situazione di fatto, che dia luogo alla disponibilità esclusiva del cespite, può giustificare l'iscrizione di una posta in bilancio, così come, d'altra parte, il diritto di proprietà non sarebbe né necessario né sufficiente per il riconoscimento di un'attività, se sfornita del conseguimento dei benefici economici correlati al bene. E, ancora, «l'obbligazione giuridica non è necessaria al riconoscimento di una

⁴⁰ L. DEL FEDERICO, *Forma e sostanza nel reddito d'impresa: spunti per qualche chiarimento concettuale*, cit., p. 153.

⁴¹ Paragrafo 49 del *Framework* 1989 e paragrafo 4.4 del *Framework* 2010.

⁴² Paragrafo 51 del *Framework* 1989 e paragrafo 4.6 del *Framework* 2010.

⁴³ G. ALBERTINAZZI, *Sostanza e forma nel bilancio di esercizio*, cit., p. 81, nota 1.

passività, ove l'impresa per politica aziendale intenda adempiere a pagamenti non giuridicamente dovuti ma solo commercialmente opportuni», con ciò riferendosi alla categoria delle cd. obbligazioni implicite⁴⁴.

L'applicazione del principio di prevalenza della sostanza sulla forma finisce, in questa prospettiva, per contrapporre in maniera irrimediabile la realtà economica con il dato giuridico, arrivandosi a sostenere che «il redattore del bilancio IAS è chiamato a rappresentare i fatti gestionali attribuendo un rilievo preminente ai loro effetti economici anche quando divergano da quelli giuridici»⁴⁵.

Tuttavia, si è dell'avviso che tale contrapposizione vada ridimensionata, come già osservato da una parte della dottrina⁴⁶. Difatti, sarebbe erroneo considerare antitetico la sostanza economica e la realtà giuridica, in quanto, a ben vedere, il principio di prevalenza della sostanza sulla forma va inteso quale paradigma di rappresentazione di elementi pur sempre giuridici.

Com'è stato evidenziato, si tratta infatti di dare rilievo ai profili giuridici mediante un approccio sostanzialistico, piuttosto che dare esclusivo rilievo alla forma negoziale; si tratta, in altri termini, di «un'operazione che ha ad oggetto dati e materiali di origine esclusivamente giuridica e porta ad una qualificazione secondo tipologie giuridiche»⁴⁷. Ciò in quanto, più a monte, non vi può essere fatto economico che sia *ex se* rilevante giuridicamente, in quanto assume detto rilievo soltanto mediante il tramite di una norma o di un principio giuridico. Né tale tesi è smentita dalle definizioni recate dal *Framework di asset e liability*, e ciò per due ordini di ragioni.

Già precedentemente alla modifica del *Framework* avvenuta nel 2018 –

⁴⁴ S. FORTUNATO, *Inquadramento sistematico del principio "substance over form"*, cit., p. 14.

⁴⁵ I. VACCA-A. GARCEA, *Il principio "substance over form": profili di diritto tributario*, cit., p. 176. Cfr. anche M. GRANDINETTI, *Il principio di derivazione nell'Ires*, cit., p. 180.

⁴⁶ Sul punto, G. FRANSONI, *Il principio della prevalenza della sostanza sulla forma nel nuovo Conceptual Framework for Financial Reporting*, cit.; L. DEL FEDERICO, *Forma e sostanza nel reddito d'impresa: spunti per un chiarimento concettuale*, cit., pp. 143 ss.; A. FEDELE, *Assetti negoziali e "forme d'impresa" tra opponibilità, simulazione e riqualificazione*, in *Riv. dir. trib.*, 2010, I, pp. 1107 ss. Cfr. sul punto, altresì, S. LA ROSA, *Elusione e antielusione fiscale nel sistema delle fonti del diritto*, in *Riv. dir. trib.*, 2010, I, pp. 785 ss.

⁴⁷ Così A. FEDELE, *Assetti negoziali e "forme d'impresa" tra opponibilità, simulazione e riqualificazione*, cit., pp. 1108-1109. In altre parole, «non vi è, quindi, alcuna prevalenza del "fatto economico", ma, semplicemente una diversa regolamentazione giuridica di operazioni, assetti e rapporti», come osservato da S. GIORGI, *I beni immateriali nel reddito d'impresa, tra "forma" e "sostanza"*, cit., p. 120.

che assume comunque una certa rilevanza, come vedremo – la migliore dottrina⁴⁸ aveva ridimensionato il valore dimostrativo attribuibile a tali definizioni, con alcune osservazioni che è opportuno ripercorrere in estrema sintesi nel prosieguo.

Così, ad esempio, il rilievo dirimente assegnato dal *Framework* alla produzione e controllo dei benefici economici di un cespite per la sua *recognition* avrà rilievo soltanto se derivanti da effetti giuridici, seppure indipendenti dalla veste giuridico-formale del singolo negozio. Anche i singoli principi contabili vengono rilette in tale prospettiva: ad esempio, tanto lo IAS 18 quanto il nuovo IFRS 15, nella misura in cui pongono al centro, per la rilevazione dei ricavi, rispettivamente il trasferimento dei rischi e dei benefici o quello del trasferimento del controllo dei beni o dei servizi ai clienti, incentrano l'analisi sull'assetto contrattuale, e dunque giuridico, anche se con riferimento a situazioni soggettive diverse da quella del tradizionale diritto di proprietà.

Del pari, anche la svalutazione del concetto di obbligazione per il riconoscimento di una passività – portando quale dimostrazione l'ipotesi del pagamento non giuridicamente dovuto ma commercialmente opportuno – non coglie pienamente nel segno, in quanto siffatto pagamento non potrà non avere anche ripercussioni di tipo giuridiche, non fosse altro per la vicinanza del concetto delle obbligazioni implicite con quello delle obbligazioni naturali e di quelle imperfette, o ancora alle promesse unilaterali, etc.

Tali notazioni, come si accennava, anticipavano un inquadramento del principio *substance over form* come «individuazione della effettiva consistenza economica dell'assetto legale»⁴⁹ che poi ha trovato maggiore evidenza con la riformulazione del *Framework* avvenuta nel 2018.

L'affinamento d'impostazione del *Framework* è già anticipato dalla diversa rubrica dei paragrafi dedicati all'esposizione del concetto in esame ove, a differenza della rubrica assai esplicita del paragrafo 35 del *Framework* 1989 (come si ricorderà intitolata proprio “[s]ubstance over form”), si fa riferimento alla «[s]ubstance of contractual rights and contractual obligations». Tale denominazione è emblematica del punto di riferimento da assumere anche nell'adozione, quale criterio di rappresentazione, della prevalenza della sostanza sulla forma, la quale non può prescindere dallo svolgersi pur sempre nell'assetto contrattuale delle parti.

⁴⁸ L. DEL FEDERICO, *Forma e sostanza nel reddito d'impresa: spunti per qualche chiarimento concettuale*, cit., pp. 156 ss.

⁴⁹ Così G. FRANSONI, *Il principio della prevalenza della sostanza sulla forma nel nuovo Conceptual Framework for Financial Reporting*, cit.

Non v'è più il riferimento – dovuto all'infelice formulazione del paragrafo 35 del *Framework* 1989 – alla “economic reality”, che sembrava effettivamente introdurre elementi di valutazione extragiuridici; all'inverso, al paragrafo 4.59 si legge che «[i]n some cases, the substance of the rights and obligations is clear from the legal form of the contract. In other cases, the terms of the contract or a group or series of contracts require analysis to identify the substance of the rights and obligations».

Sono qui perfettamente delineati i due termini di riferimento: da un lato, la forma legale del contratto e, dall'altro, la sostanza dei diritti e delle obbligazioni; è dunque evidente che si tratta pur sempre di elementi giuridici, tant'è che, nei casi limite nei quali è necessario identificare l'elemento sostanziale, si dovrà avere riguardo proprio al contenuto del contratto o del gruppo/serie di contratti.

L'analisi delle clausole contrattuali è, dunque, il vero fulcro dell'esame delineato dal *Framework* 2018 per individuare la “sostanza” dell'operazione, ed è infatti al centro dei successivi paragrafi di questa sezione. In questo senso il paragrafo 4.60 dispone la necessità di considerare tutte le clausole contrattuali, intendendosi come tali anche quelle “implicite”, ossia quelle derivanti dalla legge.

Di estremo interesse, ai nostri fini, è quanto poi disposto dal paragrafo 4.61, secondo il quale non vanno, invece, considerate le clausole che non hanno sostanza, intendendosi per esse quelle che non hanno alcun «discernibile effect on the economics of the contract». Questo passaggio delinea perfettamente, *a contrario*, quanto finora si è cercato di dimostrare: una clausola contrattuale ha “sostanza” soltanto se ha un effetto su quello che il *Framework* definisce le *economics* del contratto ossia, diremmo, sull'assetto sostanziale vigente fra le parti.

A tale conclusione portano le esemplificazioni offerte dal *Framework* 2018, secondo il quale costituiscono clausole prive di sostanza quelle che (a) non vincolano nessuna delle parti oppure (b) tutte quelle posizioni soggettive che non potranno, nella pratica, essere esercitate dal titolare in alcuna circostanza. Le clausole prive di sostanza, potremmo dire, sono clausole meramente formali, e rappresentano quella “forma giuridica” che il principio in esame intende superare, a tutto vantaggio di quella “sostanza giuridica”, intesa quindi come quella parte dell'assetto contrattuale fra le parti che ha delle concrete ripercussioni – evidentemente anche e soprattutto nella dimensione economica – nei rapporti contrattuali.

Ad ulteriore avvallo di tali considerazioni si considerino le modifiche introdotte dal *Framework* 2018 rispetto alle definizioni di attività e (in misura minore) di passività.

Se, come si ricorderà, il *Framework* 1989 riconduceva (al paragrafo 49) la nozione di *asset* unicamente ai benefici economici da esso ritraibili – e dunque prescindendo, in questo senso, da una nozione di diritto – il *Framework* 2018 definisce *asset* come «a present economic resource controlled by the entity as a result of past events» (paragrafo 4.3), per poi precisare che «[a]n economic resource is a right that has the potential to produce economic benefits» (paragrafo 4.4).

Anche in questo caso quanto prima era un concetto a sé stante – quello di *resource* – si da assumere i tratti di elemento meramente economico, nel nuovo *Framework* viene ricondotto in una prospettiva giuridica, in quanto la nozione di *economic resource* viene collegata, in maniera pressoché indissolubile, a quella di diritto, così come la nozione di *control* è, in larga parte, subordinata alla «ability to enforce legal rights» (paragrafo 4.22).

Per quanto concerne, invece, la nozione di passività, la rilevanza delle modifiche intervenute nel 2018 è, ai nostri fini, più sfumata, in quanto già nel *Framework* 1989 era conferito rilievo preminente al concetto di obbligazione. Peraltro, il concetto di obbligazione può tutt'al più sfumare nella categoria delle «constructive obligation»⁵⁰, ossia di quelle obbligazioni implicite che, come abbiamo già rilevato, sono ben lungi – quantomeno nel nostro ordinamento – dall'essere giuridicamente irrilevanti.

In definitiva, il *Framework* 2018 mette (finalmente) in maggiore evidenza che il principio *substance over form*, lungi dal mortificare il dato giuridico a favore di un nebuloso dato economico, estrinseco rispetto al primo, funge da criterio di selezione fra i numerosi profili che possono comporre una data situazione giuridica soggettiva – quali, ad esempio, quelle che sorgono dalla sottoscrizione di un contratto – privilegiandosi quelli più economicamente rilevanti, ossia quelli che appaiono idonei a «determinare incrementi o decrementi della capacità finanziaria dell'impresa»⁵¹.

⁵⁰ Secondo il paragrafo 4.31, infatti, «[o]bligations can also arise, however, from an entity's customary practices, published policies or specific statements if the entity has no practical ability to act in a manner inconsistent with those practices, policies or statements. The obligation that arises in such situations is sometimes referred to as a “constructive obligation”».

⁵¹ G. FRANSONI, *Il principio della prevalenza della sostanza sulla forma nel nuovo Conceptual Framework for Financial Reporting*, cit.

3. I RIFLESSI DELLA *SUBSTANCE OVER FORM* SULLA DERIVAZIONE RAFFORZATA

Così inquadrato il principio della prevalenza della sostanza sulla forma v'è ora da tratteggiare più puntualmente in quale maniera tale principio permei la derivazione rafforzata, influenzando i fenomeni di Qu.I.C. ed entrando, conseguentemente – alla luce del rinvio formulato dall'art. 83 Tuir –, nel sistema del reddito di impresa. In altri termini, se il principio di prevalenza della sostanza sulla forma orienta la qualificazione e la conseguente classificazione delle operazioni di gestione, è evidente che esso trova riconoscimento ai fini tributari per effetto della deroga disposta dall'art. 83 del Testo Unico⁵².

Com'è agevole ricavare da quanto esaminato nel precedente paragrafo, la maggiore difficoltà nel comprendere i tratti concreti del richiamato principio – e dunque le sue interrelazioni con le attività di qualificazione e classificazione – sta nella sua natura essenzialmente casistica, essendo sprovvisto di un nucleo definitorio vero e proprio.

A ciò si aggiunga che le attività di qualificazione e classificazione sono – come abbiamo già detto – assai contigue fra loro ma non sovrapponibili, così che anche il principio *substance over form* opererà distintamente in entrambe tali fasi: mentre, infatti, le attività di qualificazione operano sul piano della fattispecie, è l'attività di classificazione a influire sulla “veste” con la quale le operazioni si riflettono in bilancio⁵³.

Le fattispecie in cui il principio di prevalenza della sostanza sulla forma orienta la qualificazione delle operazioni sono numerose.

Certamente, la fattispecie tipicamente utilizzata per esemplificare l'operatività del principio *substance over form* nei fenomeni di qualificazione e classificazione è quella del *leasing*, che sarà oggetto di più ampia trattazione nel capitolo V. Ci limiteremo, in questa sede, ad analizzarne i tratti di più immediato interesse per la trattazione, potendosi anticipare sin d'ora che, anche in questo caso, andranno analizzate le significative novità, riguardanti i fenomeni di Qu.I.C., apportate dal nuovo IFRS 16 rispetto alla rappresentazione fornita dallo IAS 17.

Come noto, col contratto di *leasing* non si realizza un trasferimento di proprietà del bene oggetto di *lease*, bensì il diritto, per l'utilizzatore, di servirsi

⁵² Cfr. L. DEL FEDERICO, *Forma e sostanza nella tassazione del reddito d'impresa: spunti per qualche chiarimento concettuale*, cit., p. 170.

⁵³ G. ZIZZO, *I criteri di qualificazione IAS/IFRS*, cit., p. 68.

del bene dietro pagamento di un corrispettivo (canone)⁵⁴. È comunque possibile che le parti concordino che, al termine del contratto, il bene oggetto di *leasing* sarà trasferito in proprietà all'utilizzatore (cd. *leasing* traslativo).

A livello contabile, come dicevamo, il *leasing* è un ottimo banco di prova per esaminare l'operatività della prevalenza della sostanza sulla forma, in quanto a tutt'oggi – e nonostante l'introduzione, con l'art. 2423-*bis*, comma 1, n. 1-*bis*, c.c. del principio in esame anche per le imprese OIC-*adopter* – la modalità di rappresentazione contabile di questo contratto costituisce una peculiarità esclusiva dei principi IAS/IFRS.

La modalità di rappresentazione secondo i principi contabili nazionali, infatti, riflette la tradizionale ottica giuridico-formale e, di conseguenza, non considera la posizione dell'utilizzatore come assimilabile *tout court* a quella del proprietario del bene, adottando il cd. metodo patrimoniale.

In tale impostazione, il contratto di *leasing*, anche di tipo finanziario, è assimilato alla locazione e, di conseguenza, l'operazione è rappresentata, per l'utilizzatore, iscrivendo i relativi canoni in conto economico, mentre il bene oggetto della locazione finanziaria resta iscritto quale immobilizzazione nel bilancio del locatore⁵⁵.

Viceversa, nell'ottica IAS/IFRS, il bene oggetto di *lease* è stato tradizionalmente ricondotto nella definizione di *asset*: il Framework 1989, infatti, riconosce che «[i]n determining the existence of an asset, the right of ownership is not essential; thus, for example, property held on a lease is an asset if the enterprise controls the benefits which are expected to flow from the property» (paragrafo 57).

Anche in questo caso prevale l'elemento (sostanziale) costituito dalla possibilità di controllare gli stessi benefici economici ritraibili dal diritto di proprietà. Quanto sopra si riflette sulla qualificazione del contratto di *leasing* che, in tale ottica, risulta, *in parte qua*, equiparabile alla vendita e, dunque, il locatario assimilabile al proprietario.

Il previgente principio IAS 17 riconosceva appunto siffatta metodologia di rappresentazione contabile (cd. metodo finanziario), distinguendo fra *leasing* finanziario e operativo; intendendosi per il primo quello che «trasferisce, sostanzialmente, tutti i rischi e benefici connessi alla proprietà» (IAS 17, paragrafo 8). Nel caso di *leasing* finanziario, dunque, nel bilancio dell'uti-

⁵⁴ Il *leasing* è definito nel nuovo IFRS 16 come il «[c]ontratto, o parte di un contratto che, in cambio di un corrispettivo, trasferisce il diritto di utilizzo di un'attività (l'attività sottostante) per un periodo di tempo» (cfr. Appendice A).

⁵⁵ A livello fiscale troverà di conseguenza applicazione l'art. 102, comma 7, Tuir, finalizzato a disciplinare la deducibilità dei canoni di *leasing*.

lizzatore il bene concesso in *leasing* è iscritto nell'attivo dello stato patrimoniale quale immobilizzazione – assieme al debito verso il concedente, che figura al passivo – e, parallelamente, transitano in conto economico le relative quote di ammortamento, nonché gli interessi passivi correlati al canone.

Viceversa, nel caso di *leasing* operativo – ossia quello che «sostanzialmente, non trasferisce tutti i rischi e i benefici derivanti dalla proprietà» (IAS 17, paragrafo 8) – la sostanza dell'operazione è assimilata a quella della locazione, con il risultato che l'utilizzatore contabilizza non già il bene, come se fosse di sua proprietà, limitandosi invece a iscrivere a conto economico il canone passivo di *leasing* quale costo.

Inquadrandolo quanto sopra fra i fenomeni di qualificazione e classificazione, è possibile affermare che lo IAS 17 qualificava le fattispecie di *leasing* in vendita o locazione – a seconda degli effetti sostanziali dell'operazione – e che detta qualificazione si rifletteva a livello classificatorio, influenzando in quale maniera le componenti reddituali derivanti dal *leasing* concorrevano alla formazione del bilancio dell'utilizzatore. In particolare, trattandosi di iscrizione del bene nello stato patrimoniale e di quote di ammortamento a conto economico nel caso di *leasing* finanziario, piuttosto che di imputazione a conto economico dei canoni passivi di *leasing* nell'ipotesi di *leasing* operativo.

Questa particolare qualificazione e classificazione delle fattispecie di *leasing* trovava, evidentemente, riconoscimento anche ai fini fiscali, in virtù della derivazione rafforzata. Con la conseguenza che, in caso di *leasing* finanziario era “disattivata” l'applicabilità dell'art. 102, comma 7, Tuir, in quanto le quote di ammortamento del bene oggetto di *leasing* concorrevano alla determinazione del reddito nel limite dei coefficienti tabellari di cui all'art. 102, commi 1 e 2 del Tuir⁵⁶, in virtù di quanto disposto dall'art. 2, comma 2, D.M. 1° aprile 2009, n. 48.

La disciplina dello IAS 17, insomma, rappresenta nitidamente gli effetti derivanti dall'adozione di una modalità di rappresentazione contabile basata sul principio *substance over form*: nel caso di *leasing* finanziario la qualificazione della fattispecie (in vendita) è diametralmente opposta a quella (di locazione) derivante dalla tradizionale impostazione giuridico-formale, così come le ripercussioni a livello di classificazione sono assai evidenti, essendo

⁵⁶L'operazione di *leasing* è menzionata dall'Amministrazione finanziaria nella citata circolare n. 7 del 2011 a supporto delle considerazioni afferenti all'attrazione nell'orbita della derivazione rafforzata dei fenomeni di valutazione qualora strettamente correlati a quelli di qualificazione e/o di classificazione. Così «i valori fiscali dei beni e dei correlati debiti assumono rilievo così come determinati in base alla rappresentazione contabile prevista dagli IAS/IFRS».

il bene trattato come un'immobilizzazione dell'utilizzatore nel primo caso e del locatore nel secondo.

Viceversa, nel caso di *leasing* operativo, l'assimilazione alla locazione muta la qualifica assunta dall'utilizzatore e, di conseguenza, anche la classificazione delle componenti reddituali scaturenti dall'operazione, prevedendosi il transito a conto economico dei canoni di *leasing* come costi di esercizio.

E in tale ottica, il fenomeno di qualificazione del contratto in *leasing* finanziario od operativo – sempre da svolgere nel prisma della *substance over form* – costituiva la cifra del principio contabile IAS 17.

Questo quadro muta radicalmente con l'introduzione dell'IFRS 16⁵⁷, il cui contenuto ha creato – anche (e soprattutto) ai fini fiscali – non pochi dubbi, quantomeno sino all'emanazione del decreto del Ministro dell'economia e delle finanze del 5 agosto 2019 (cd. decreto IFRS 16), il quale ha contribuito a risolvere molte (ma non tutte) delle questioni sorte in merito a tale nuovo principio contabile.

Limitandoci, ancora una volta, a trattare strettamente dei profili dell'IFRS 16 che interessano i fenomeni di Qu.I.C., v'è da premettere come il principio in esame superi (per l'utilizzatore⁵⁸) la distinzione, fondamentale nell'ottica dello IAS 17, fra *leasing* finanziario e operativo, introducendo una modalità di rappresentazione contabile uniforme per il conduttore, con alcune differenziazioni a seconda che si tratti di *leasing* traslativo o non traslativo (che assumono, come vedremo, decisiva rilevanza alla luce delle previsioni recate dal decreto IFRS 16).

Prescindendo per ora dalle ragioni che hanno portato a tale scelta – che saranno oggetto di analisi nelle pagine successive – il principio IFRS 16 introduce, appunto, un'unica modalità di contabilizzazione del *leasing* per l'utilizzatore, il quale dovrà rilevare, nell'attivo dello stato patrimoniale, un diritto di uso del bene in *leasing* (cd. “*right of use*” o anche “ROU”) mentre, al passivo, il debito verso il locatore. Nel conto economico, invece, transiteranno le quote di ammortamento del ROU, applicando le regole di cui allo IAS 16.

Tuttavia, entra qui in gioco la (nuova) distinzione tra *leasing* traslativo e non traslativo, intendendosi per il primo quello che «trasferisce la proprietà

⁵⁷ Recepito dal Regolamento UE 2017/1986 del 31 ottobre 2017 ed applicabile in via ordinaria a partire dai bilanci degli esercizi che hanno inizio dal 1° gennaio 2019 o da data successiva.

⁵⁸ Al contrario, come si vedrà meglio, per il locatore permane la distinzione, di cui allo IAS 17, fra *leasing* finanziario e operativo, con la conseguente contabilizzazione, rispettivamente, secondo il metodo finanziario e quello patrimoniale.

dell'attività sottostante al locatario al termine della durata del *leasing*» oppure nel quale il «costo del diritto di utilizzo riflette il fatto che il locatario eserciterà l'opzione di acquisto» (IFRS 16, paragrafo 32), mentre saranno qualificati come *leasing* non traslativi quelli restanti.

Nel primo caso, infatti, il paragrafo 32 dispone che «il locatario deve ammortizzare l'attività consistente nel diritto di utilizzo dalla data di decorrenza fino alla fine della vita utile dell'attività sottostante»; in caso, invece, di *leasing* non traslativo, «il locatario deve ammortizzare l'attività consistente nel diritto di utilizzo dalla data di decorrenza alla fine della vita utile dell'attività consistente nel diritto di utilizzo o, se anteriore, al termine della durata del *leasing*».

Già da questa sintesi del contenuto dell'IFRS 16 possono trarsi alcune considerazioni in merito all'affinamento della portata assunta dall'adozione di un modello sostanzialistico incentrato sulla prevalenza della sostanza sulla forma.

In primo luogo, la previgente qualificazione dell'operazione in *leasing* finanziario od operativo – e il conseguente inquadramento dell'utilizzatore quale proprietario del bene o locatore – viene meno (per l'utilizzatore), a vantaggio del riconoscimento di un'attività costituita dal diritto di utilizzo.

Una tale qualificazione è certamente più rispettosa della sostanza “giuridica” della locazione finanziaria – che certamente non rende, neppure a livello sostanziale, il locatore un “vero” proprietario del bene – riconoscendosi un effetto *sui generis* al contratto di *leasing*, nella misura in cui è costitutivo di un peculiare fascio di diritti (come attestato proprio dal termine di *right of use*) per l'utilizzatore che, sebbene certamente assai vicino alla proprietà, non va certamente sovrapposto con quest'ultima. Lo stesso IFRS 16 definisce l'attività consistente nel diritto di utilizzo come «[a]ttività che rappresenta il diritto del locatario di utilizzo dell'attività sottostante per la durata del *leasing*» (Appendice A).

Così che anche nel caso di *leasing* operativi – dove neppure il principio di *substance over form* può portare ad assimilare il locatore col proprietario – si riconosce la possibilità di iscrizione di un elemento qualificato come attivo, con l'unico corollario di un diverso lasso temporale per l'ammortamento.

Resta pur vero che l'approccio costituito dal metodo finanziario è confermato dalla natura di “bene” – *rectius*, attività – del ROU, e dal fatto che l'assimilazione con il diritto di proprietà è comunque presente nel principio contabile, quale punto di riferimento per l'iscrizione del ROU nel bilancio. Difatti, sebbene l'IFRS 16 non prenda espressa posizione in merito alla classificazione del ROU quale bene materiale o immateriale, il paragrafo 47 di-

sponde che nel caso in cui il locatario non esponga separatamente le attività consistenti nel diritto di utilizzo nel prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria, dovrà «includere le attività consistenti nel diritto di utilizzo nella stessa voce nella quale sarebbero esposte le corrispondenti attività sottostanti se fossero di proprietà».

Si può dunque affermare che il ROU costituisce un “bene” di secondo grado, in quanto rappresentativo della possibilità di utilizzare un’attività sottostante, costituita dal bene oggetto di *leasing*, quest’ultima assimilabile a un bene in proprietà dell’utilizzatore.

La principale problematica inerente a tale modalità di rappresentazione contabile, che inerisce direttamente ai fenomeni di Qu.I.C., è costituita, come detto, dalla classificazione nell’IFRS 16 del ROU, che ingenerava dubbi in merito alle disposizioni del Tuir applicabili per la deducibilità delle quote di ammortamento di tale diritto.

La classificazione del ROU quale bene materiale o immateriale, infatti, oltre a prefigurare la possibile e alternativa applicazione degli artt. 102 o 103 del Tuir, poneva l’ulteriore questione della cd. durata contabile del *leasing*.

Se, infatti, nessun problema di asimmetria fra ammortamento fiscale e contabile si veniva a creare in caso di *leasing* traslativo, ove l’IFRS 16 dispone che il periodo di ammortamento coincide con la vita utile del bene sottostante, appariva più problematica l’ipotesi di *leasing* non traslativo, per il quale il paragrafo 32 dell’IFRS 16 dispone che «il locatario deve ammortizzare l’attività consistente nel diritto di utilizzo dalla data di decorrenza alla fine della vita utile dell’attività consistente nel diritto di utilizzo o, se anteriore, al termine della durata del *leasing*»⁵⁹.

Per rispondere a tali problematiche il Governo ha emanato il già citato decreto 5 agosto 2019 – in attuazione dell’art. 4, comma 4-*quater*, d.lgs. n. 38 del 2005 – con la finalità di introdurre disposizioni di coordinamento tra l’IFRS 16 e le regole di determinazione della base imponibile Ires e Irap.

Come si dirà nel capitolo dedicato al *leasing*, in questo caso si è scelto di attribuire rilevanza, sotto il profilo tributario, alla classificazione IAS/IFRS dell’attività sottostante al contratto di *leasing*, che a sua volta si riflette sulla disciplina degli ammortamenti (fiscalmente) applicabile.

⁵⁹ Intendendosi, per durata del *leasing*, ai sensi del paragrafo 18, «il periodo non annullabile del *leasing*, a cui vanno aggiunti entrambi i seguenti periodi:

a) periodi coperti da un’opzione di proroga del *leasing*, se il locatario ha la ragionevole certezza di esercitare l’opzione; e

b) periodi coperti dall’opzione di risoluzione del *leasing*, se il locatario ha la ragionevole certezza di non esercitare l’opzione».

Tuttavia, e come vedremo, nel caso del *leasing* l'influenza dei fenomeni di qualificazione e classificazione non si ferma nell'identificare la norma di valutazione applicabile – il che, come rilevato, è una conseguenza implicita della derivazione rafforzata – ma è stata addirittura potenziata dal legislatore, che ha attribuito rilevanza fiscale alla distinzione tra *leasing* traslativi e non traslativi per superare le regole di deducibilità degli ammortamenti poste dal Testo Unico.

Ciò che in definitiva risulta da quanto finora evidenziato⁶⁰ è l'affinamento (concettuale e concreto) avuto dal principio *substance over form* nel passaggio fra IAS 17 – semplicisticamente teso all'assimilazione tra utilizzatore e proprietario, incentrata sul concetto di *leasing* finanziario – e IFRS 16, in cui la “sostanza” del *leasing* è concentrata riconoscendo l'iscrizione di un elemento dell'attivo *sui generis*, costituito dal diritto all'uso dell'attività sottostante.

Altra fattispecie paradigmatica della rilevanza del principio della prevalenza della sostanza sulla forma è quella delle operazioni relative ad azioni proprie.

Come già evidenziato in precedenza, le operazioni di acquisto e di cessione delle azioni proprie, essendo assimilate, per il principio della prevalenza della sostanza sulla forma, ad una restituzione di capitale ai soci (acquisto) e ad una nuova emissione di capitale (vendita), non producono componenti positivi o negativi di reddito ma variazioni di patrimonio. Più in particolare, il principio contabile IAS 32, paragrafo 33, stabilisce che qualora un'entità riacquisti propri strumenti rappresentativi di capitale, questi devono essere dedotti dal capitale. Conseguentemente, nessun utile o perdita deve essere rilevata nel conto economico all'acquisto, vendita, emissione o cancellazione degli strumenti rappresentativi di capitale di un'entità. Allo stesso modo, nell'Appendice al citato principio contabile (paragrafo AG36) si legge che gli strumenti rappresentativi di capitale dell'emittente non sono rilevati come un'attività finanziaria indipendentemente dal motivo per cui sono riacquistati.

L'operazione in esame, in quanto rappresentativa degli effetti del principio della prevalenza della sostanza sulla forma, è menzionata dalla Relazione illustrativa al D.M. n. 48 del 2009. In essa, infatti, si legge che una «fattispecie in cui la qualificazione IAS produce effetti fiscali è quella dell'acquisto e rivendita di azioni proprie. Dal punto di vista contabile, secondo gli IAS, l'acquisto di azioni proprie è assimilabile, nella sostanza, ad una moda-

⁶⁰ Facendo rinvio al capitolo V per l'analisi degli ulteriori e numerosi profili riguardanti il *leasing*.

lità alternativa mediante la quale viene eseguito il rimborso del capitale agli azionisti, mentre l'eventuale successiva rivendita è, per conseguenza, assimilata ad una nuova emissione di titoli azionari. L'operazione non ha alcun effetto sul conto economico ma solo sul patrimonio netto. In base al principio di derivazione, tenendo conto, in particolare, della qualificazione dell'operazione ... ai fini fiscali l'acquisizione e la cessione di azioni proprie non danno luogo a fenomeni reddituali per il soggetto emittente e, di conseguenza, le azioni acquisite non sono cespiti a rilevanza fiscale, così come non rileva il differenziale tra il prezzo di rivendita e il relativo costo di acquisto delle azioni proprie (rilevato a diretto incremento o riduzione del patrimonio netto a titolo di sovrapprezzo)».

Oltre che sulla diversa qualificazione della singola operazione, l'applicazione del principio della prevalenza della sostanza sulla forma impone, in alcuni casi, di scomporre un unico contratto in più operazioni.

È il caso della rilevazione dei ricavi per i quali è previsto contrattualmente il pagamento oltre i termini ordinari. In questo caso, come si approfondirà in seguito nel capitolo dedicato all'IFRS 15, la necessità di tener conto della componente finanziaria determina la rilevazione di componenti positive e negative che assumono evidentemente una diversa qualificazione – e conseguentemente una diversa classificazione in bilancio – rispetto ai ricavi. Ai sensi, infatti, del paragrafo 65 del predetto principio contabile l'impresa deve esporre gli effetti del finanziamento (interessi attivi o passivi) separatamente dai ricavi nel prospetto di conto economico complessivo.

O ancora è il caso delle obbligazioni convertibili. Il principio contabile IAS 32 – come si dirà nel prosieguo – impone di rilevare distintamente in bilancio gli elementi di cui tale strumento si compone e, dunque, la componente passività, ovvero l'obbligo dell'emittente di pagare ad una determinata scadenza la somma stabilita, e quella di capitale, costituita dal diritto del possessore di convertire il titolo sottoscritto in azioni dell'emittente. In sostanza, occorre separare la componente *warrant* dalla componente di debito. In questo caso, la differenza tra il *fair value* dell'obbligazione con diritto di conversione e il *fair value* della componente passività viene considerato come un apporto e dunque rilevato in una posta di patrimonio netto⁶¹.

In altre fattispecie, invece, il principio di prevalenza della sostanza sulla forma impone di considerare unitariamente più operazioni distinte. È il caso di un'operazione di vendita con l'obbligo (ovvero il diritto) per l'impresa venditrice di riacquistare il bene. In questo caso, ma anche su tale aspetto si tor-

⁶¹ Come si dirà nel capitolo successivo, il D.M. 8 giugno 2011 è intervenuto per disciplinare l'ipotesi in cui il titolare dell'obbligazione convertibile non eserciti l'opzione.

nerà *infra* nel capitolo IV, l'IFRS 15 considera la cessione – atteso che il cliente non acquisisce il controllo dell'attività in quanto la sua capacità di decidere dell'uso della stessa e di trarne sostanzialmente i benefici è limitata – come un contratto di *leasing* se l'entità può o deve riacquistare il bene ad un importo inferiore al prezzo di vendita iniziale ovvero come finanziamento nell'ipotesi in cui il prezzo sia pari o superiore al prezzo di vendita.

4. L'IMPUTAZIONE TEMPORALE E I RAPPORTI CON LE VICENDE VALUTATIVE

Si sono evidenziate, nei paragrafi che precedono, le conseguenze della derivazione rafforzata sui fenomeni di qualificazione e classificazione in ambito tributario. Occorre ora approfondire, più nello specifico, l'impatto dei principi IAS/IFRS sui fenomeni di imputazione temporale, nonché l'incidenza degli stessi sulle disposizioni fiscali valutative/quantitative che, come già accennato, sono escluse dalla derivazione rafforzata.

Nelle pagine precedenti si è già accennato alla profonda divaricazione tra i criteri d'imputazione temporale contemplati rispettivamente dal Testo Unico e dai principi IAS/IFRS: se nel primo caso, infatti, il principio di competenza viene declinato in base alla maturazione giuridica dei componenti di reddito, nel secondo il criterio guida è costituito dalla maturazione economica degli stessi.

A livello sistematico, tale divaricazione si giustifica, essenzialmente, per due ordini di ragioni: la prima è quella della rilevanza del principio di prevalenza della sostanza sulla forma che, come evidenziato, s'impone rispetto ai tradizionali criteri di rappresentazione contabile di stampo formale.

Una seconda e più radicale motivazione – che, a sua volta, giustifica l'adozione della *substance over form* – è insita nel diverso modello concettuale alla base del bilancio redatto in base ai principi contabili internazionali, diametralmente opposto a quello nazionale, e al quale si è già fatto cenno nelle pagine precedenti.

Infatti, mentre l'impostazione tradizionale mira a tutelare l'affidamento dei terzi e dei creditori sociali, quella IAS/IFRS esprime un modello di informativa societaria esterna, tipicamente rivolta agli investitori, i quali ovviamente sono interessati alle *performances* aziendale in un'ottica dinamica e di redditività futura.

Di conseguenza, nel modello tradizionale di bilancio – soprattutto *ante* d.lgs. n. 139 del 2015 – la finalità è sempre stata quella di rappresentare valori di scambio originari, allineati al contenuto formale degli atti negoziali, così da rispondere ad esigenze di tutela dei creditori sociali.

Su tale scorta appare centrale il principio di prudenza, in virtù del quale, come noto, sono iscrivibili soltanto gli utili effettivamente realizzati mentre, viceversa, le perdite devono essere iscritte anche se non definitivamente realizzate.

Il formante del modello dei principi contabili internazionali comporta invece l'inclusione, nel modello di bilancio, di valori economici potenziali, come perfettamente esemplificato dalle oscillazioni di *fair value*, che devono essere rappresentate ancorché relative ad atti ancora non formalmente perfezionati.

In questo contesto, il principio di prudenza assume in ambito IAS/IFRS un ruolo differente e, per certi versi, tormentato. Se, infatti, nel *Framework* 1989⁶² il principio di prudenza veniva considerato un criterio necessario per assicurare la rappresentazione fedele, lo stesso veniva espunto da quest'ultimo concetto nel *Framework* del 2010⁶³, in quanto ciò avrebbe inciso sulla neutralità della rappresentazione contabile.

Tuttavia, come era stato già osservato, il principio di prudenza non è necessariamente incompatibile con l'impostazione adottata dagli IAS/IFRS, dovendo semmai essere riconosciuto allo stesso un ruolo diverso rispetto al modello domestico, come criterio di orientamento del comportamento del redattore di bilancio e degli amministratori nella determinazione dei valori di bilancio.

Tali considerazioni hanno trovato puntuale riscontro nel *Framework* 2018, ove si è precisato come «[n]eutrality is supported by the exercise of prudence. Prudence is the exercise of caution when making judgements under conditions of uncertainty. The exercise of prudence means that assets and income are not overstated and liabilities and expenses are not understated. Equally, the exercise of prudence does not allow for the understatement of assets or income or the overstatement of liabilities or expenses»⁶⁴.

È chiaro che l'adozione di un punto di vista basato sulla prevalenza della sostanza sulla forma e sull'adozione di valori di bilancio anche potenziali si riverbera, a cascata, sui criteri di imputazione temporale degli IAS/IFRS i quali, a loro volta, sono rilevanti anche sul piano fiscale, in virtù della derivazione rafforzata.

Tuttavia, abbiamo già detto come la derivazione rafforzata non riguardi le disposizioni fiscali meramente valutative; ciò trova puntuale conferma nella relazione illustrativa all'emendamento che ha introdotto nella legge 24 di-

⁶² *Framework* 1989, paragrafo 37.

⁶³ *Framework* 2001, paragrafo BC3.27.

⁶⁴ *Framework* 2018, paragrafo 2.16.

cembre 2007, n. 244 la modifica all'art. 83 del Testo Unico, ove si legge che l'introduzione della derivazione rafforzata non costituisce un «pregiudizio per gli interessi dell'erario che si manifestano essenzialmente sulle variazioni fiscali che attengono ai profili delle valutazioni e degli accantonamenti per fondi rischi».

Ancora, e sotto un altro profilo, la derivazione rafforzata non si estende alle disposizioni tributarie che non derivano dalla rappresentazione contabile (cd. norme fiscali trasversali).

Per comprendere in maniera più puntuale l'effettiva portata della derivazione in questo ambito è necessario, tuttavia, richiamare, seppur brevemente, la classificazione delle regole tributarie in materia di competenza fiscale⁶⁵.

Si è soliti distinguere, anzitutto, fra competenza esterna e interna.

Per competenza esterna si ha riguardo alle regole che permettono di determinare il momento di imputazione temporale delle componenti reddituali derivanti dai rapporti con terzi. Le regole generali di competenza esterna sono previste all'art. 109, commi 1 e 2, del Testo Unico, a loro volta affiancate da regole più specifiche, riferibili a singole componenti del reddito d'impresa.

La competenza interna attiene, invece, a tutti i fenomeni *strictu sensu* valutativi, ossia che disciplinano e regolano il riparto, tra differenti periodi d'imposta, del costo di componenti già contabilizzate o che lo saranno in futuro, come nel caso degli ammortamenti o degli accantonamenti.

Risponde invece a una logica diversa la suddivisione delle disposizioni fiscali fra regole di imputazione pure e regole miste. Il primo è, intuitivamente, il caso di tutte quelle regole che disciplinano esclusivamente il momento del concorso di una data componente alla formazione del reddito. Al contrario le regole miste si caratterizzano per il fatto di riguardare tanto la "misura" fiscalmente rilevante di un elemento reddituale quanto, al contempo, anche il momento temporale del concorso di esso all'imponibile.

Su tali basi è stato osservato⁶⁶ come, in linea di principio, l'impatto dei principi IAS/IFRS nei fenomeni di imputazione temporale assuma connotati multiformi, imponendo, ad esempio, di adottare i criteri di rilevazione di ricavi e costi previsti derivanti da cessioni di beni e prestazioni di servizi con-

⁶⁵ V. G. FRANSONI, *L'imputazione a periodo nel reddito d'impresa dei soggetti IAS/IFRS*, cit., p. 3146; più in generale, sul principio di competenza nel reddito di impresa, cfr. F. CROVATO, *L'imputazione a periodo nelle imposte sui redditi*, Padova, 1996; M. NUSSI, *L'imputazione del reddito nel diritto tributario*, Padova, 1996, pp. 83 ss.

⁶⁶ R. MICHELUTTI, *IAS/IFRS e imputazione temporale*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, cit., p. 84.

templati dal principio IFRS 15 – il quale, come si vedrà meglio, è incentrato sul trasferimento del controllo – o, ancora, di qualificare diversamente un singolo negozio giuridico, in alcune fattispecie anche unitamente a rapporti negoziali distinti, con riflessi sull'imputazione dei componenti reddituali a essi relativi.

Sotto un diverso punto di vista, i principi contabili internazionali possono riverberarsi agendo in maniera simile sulle disposizioni che abbiamo definito di competenza “mista”; ad esempio, influenzando la determinazione del costo fiscalmente riconosciuto di attività e passività.

In virtù di questo potenziale impatto dal carattere alquanto nebuloso, la dottrina formatasi a ridosso della modifica dell'art. 83 del Testo Unico aveva inteso definire, *in parte qua*, la pregnanza del principio di derivazione rafforzata, giungendo a conclusioni in parte confermate dal già citato D.M. 1° aprile 2009, n. 48⁶⁷.

In dottrina si era, anzitutto, pacificamente ritenuto che la derivazione rafforzata non potesse derogare le disposizioni fiscali in materia di competenza interna⁶⁸. Quanto sopra per una pluralità di ragioni: in primo luogo, valorizzando il già citato passaggio della Relazione illustrativa all'emendamento governativo introduttivo della derivazione rafforzata, ove veniva espressamente esclusa una sua efficacia sulle norme in materia di valutazioni. Tale impostazione era avvalorata dall'introduzione – cui abbiamo già fatto cenno – di diverse disposizioni finalizzate ad attribuire rilevanza tributaria alle valutazioni compiute in base ai principi IAS/IFRS degli strumenti finanziari⁶⁹.

Si registravano, invece, differenti approcci ermeneutici in merito all'impatto della derivazione rafforzata sulle regole di competenza esterna (a loro volta generali o speciali), così come per le regole “miste”.

Una prima prospettazione prescindeva dalla classificazione della singola disposizione fiscale rilevante, dovendosi più semplicemente tenere conto del carattere di “specialità” di quest'ultima rispetto alla corrispondente regola IAS. Così, i criteri d'imputazione temporale IAS/IFRS prevarrebbero rispetto ai principi generali di cui all'art. 109, comma 1 e 2, del Testo Unico, men-

⁶⁷ V. G. FRANSONI, *L'imputazione a periodo nel reddito d'impresa dei soggetti IAS/IFRS*, cit., pp. 3145 ss.; G. ZIZZO, *L'Ires e i principi contabili internazionali: dalla neutralità sostanziale alla neutralità procedurale*, cit., pp. 316 ss.; A. VICINI RONCHETTI, *Legge finanziaria 2008 e principi IAS/IFRS: le modifiche all'art. 83 del Tuir, una possibile soluzione ai dubbi interpretativi*, cit., pp. 680 ss.

⁶⁸ Cfr. R. LUPI, *Profili tributari delle valutazioni degli elementi dell'attivo e del passivo*, in *Corr. trib.*, 2008, p. 3170.

⁶⁹ G. ZIZZO, *L'Ires e i principi contabili internazionali: dalla neutralità sostanziale alla neutralità procedurale*, cit., pp. 320-321.

tre resterebbero ferme le norme tributarie riferite a singole componenti reddituali⁷⁰.

Secondo una diversa prospettazione, si dovrebbe avere riguardo alla *ratio* della norma fiscale esaminata. Così, sarebbe necessario distinguere tra disposizioni tributarie meramente riproduttive dei principi contabili (nazionali) e disposizioni di matrice fiscale. In questa prospettiva, le regole fiscali di misurazione – anche se riguardanti aspetti che a rigore rientrerebbero nella competenza esterna, come l’art. 96 del Testo Unico in tema di deducibilità degli interessi passivi – non verrebbero impattate dalla derivazione rafforzata se espressione di ragioni spiccatamente tributarie, quali ad esempio la necessità di assicurare la certezza del rapporto tributario, evitare l’inquinamento dei bilanci, proteggere la base imponibile da manovre elusive o evasive e così via⁷¹.

Più in particolare, secondo tale autorevole prospettiva, i confini della portata derogatoria dell’art. 83 Tuir sarebbero segnati da due ordini di limiti.

Il primo consisterebbe nel fatto che la deroga riguarderebbe solo «le regole di imputazione in senso stretto, quelle cioè che individuano la cosiddetta competenza esterna, ovvero il periodo nel quale devono essere rilevati i proventi e gli oneri derivanti dai rapporti con i terzi, e che nel Tuir sono ospitate prevalentemente nell’art. 109, commi 1 e 2».

Resterebbero escluse dunque le regole che concernono la valutazione di fine periodo di elementi del patrimonio (plusvalenze e minusvalenze iscritte, ammortamenti ed altre rettifiche di valore) e quelle che riguardano gli accantonamenti, le quali delineano la cosiddetta competenza interna⁷².

⁷⁰ A. VICINI RONCHETTI, *Legge finanziaria 2008 e principi IAS/IFRS: le modifiche all’art. 83 del Tuir una possibile soluzione ai dubbi interpretativi*, cit., pp. 688-690. Più in particolare, secondo l’Autore le disposizioni che attengono all’imputazione temporale dei componenti di reddito hanno un campo di applicazione più ristretto rispetto all’art. 83 del d.p.r. n. 917 del 1986 e dunque non dovrebbero essere derogate nell’ipotesi in cui l’art. 83 dovesse confliggere con una delle disposizioni analitiche. Di contro, i primi due commi dell’art. 109 Tuir potrebbero essere derogati dall’art. 83, in quanto: *i.* il comma 1 riguarda la disciplina di “componenti reddituali genericamente (e non analiticamente) individuati”; il comma 2 ha natura di disposizione generale.

⁷¹ Sul punto G. ZIZZO, *L’Ires e i principi contabili internazionali: dalla neutralità sostanziale alla neutralità procedurale*, cit., pp. 320 ss.

⁷² Tale limite si desume secondo l’Autore: *i.* dalla relazione all’emendamento della legge finanziaria che ha introdotto la disciplina in esame; *ii.* dalla modifica di una serie di disposizioni in materia di valutazione degli strumenti finanziari, «in virtù della quale sono ammessi all’imponibile anche i maggiori o i minori valori di questi cespiti, quando imputati a conto economico in base ad una corretta applicazione dei principi contabili internazionali. Modifica incomprensibile, evidentemente, se le valutazioni compiute secondo questi principi fosse-

Il secondo riguarderebbe il comparto delle regole di imputazione temporale in senso stretto e, più specificatamente, le regole che riflettono logiche esclusivamente tributarie, che, dunque, non sarebbero toccate dalla deroga dell'art. 83 Tuir⁷³.

Infine, secondo una terza soluzione – se vogliamo intermedia tra le prime due – il raffronto tra disposizioni fiscali e principi IAS/IFRS dovrebbe basarsi sull'assenza di una priorità assoluta di un sistema di regole rispetto all'altro e, di conseguenza, sulla loro tendenziale equiordinazione. Sicché la regola applicabile risulterà da un esame casistico, in base a una valutazione da compiersi in concreto, rispetto alle esigenze del sistema⁷⁴.

Nel quadro sinteticamente delineato, è intervenuto il D.M. 1° aprile 2009, n. 48 (anche) per chiarire l'efficacia fiscale dei fenomeni di imputazione temporale IAS/IFRS, disponendo, all'art. 2, comma 1, che «per i soggetti IAS assumono rilevanza, ai fini dell'applicazione del Capo II, Sezione I, del testo unico, gli elementi reddituali e patrimoniali rappresentati in bilancio in base al criterio della prevalenza della sostanza sulla forma previsto dagli IAS. Conseguentemente, devono intendersi non applicabili ... le disposizioni dell'articolo 109, commi 1 e 2, del testo unico, nonché ogni altra disposizione di determinazione del reddito che assuma i compo-

ro idonee ad incidere in via automatica sull'imponibile in forza della regola generale in esame»; *iii*. «dalla circostanza che le regole in tema di elementi da valutazione e di accantonamenti siano formulate prevalentemente come regole di misurazione anziché di imputazione temporale».

⁷³ Secondo l'Autore (pag. 323), «dovrebbe essere sottratta all'effetto derogatorio del rinvio ai criteri stabiliti dai principi contabili internazionali, di cui all'art. 83, la regola che differisce l'ingresso nell'imponibile dei proventi e degli oneri sino a quando non sono certi ed obiettivamente determinabili, contenuta nel secondo periodo del più volte menzionato comma dell'art. 109».

⁷⁴ G. FRANSONI, *L'imputazione a periodo nel reddito d'impresa dei soggetti IAS/IFRS*, cit., p. 3152. Sulla scorta di ciò l'Autore propone i seguenti esempi, che evidentemente non esauriscono, come dallo stesso precisato, il novero dei risultati raggiunti secondo il metodo suggerito: «a) è sicuramente corretto, in linea di principio, affermare che l'art. 109, comma 2, è derogato dai principi contabili; b) questo comporta peraltro che per ricavi derivanti dai servizi di durata infrannuale ancora in corso si deve applicare la regola della percentuale di completamento; infatti, non viene qui in discussione se l'art. 93 è una regola di misurazione o imputazione a periodo, perché l'applicazione della valutazione dei lavori di durata infrannuale al costo non è stabilita dall'art. 93 (che si occupa solo dei lavori di durata ultrannuale), ma dall'art. 109, comma 2 (che, per i soggetti non IAS, si applica a tutti i servizi diversi da quelli oggetto dell'art. 93); c) ... [l'Autore ritiene che sia] ... derogato anche l'art. 109, comma 1, Tuir perché la regola sulla certezza e determinabilità trova espressione anche nei principi contabili internazionali sia pure in una formulazione più adatta rispetto al contesto nel suo complesso; d) ovviamente, restano ferme le regole fiscali sul *quantum* dell'ammortamento...».

nenti reddituali e patrimoniali in base a regole di rappresentazione non conformi all'anzidetto criterio».

Il decreto ha inteso risolvere, se vogliamo, in maniera *tranchant* i rapporti tra le regole fiscali di competenza esterna e i principi IAS/IFRS, retrocedendo le prime rispetto alle seconde, a prescindere dalla loro natura generale (ossia riconducibile all'art. 109, commi 1 e 2, del Testo Unico).

Vengono così derogate espressamente le disposizioni del Testo Unico che specificano il criterio di competenza (fiscale) per l'assunzione dei costi e dei ricavi nella determinazione dell'imponibile, subordinato, dal comma 1, art. 109 Tuir alla certezza e alla determinabilità di tali componenti⁷⁵ e ancorato, dal successivo comma 2, ai tradizionali criteri di consegna/passaggio della proprietà dei beni o all'ultimazione dei servizi⁷⁶.

Su queste basi, la deroga espressa al primo comma si giustifica, come specificato dalla Relazione al D.M. 1° aprile 2009, «in quanto gli IAS fanno anche essi riferimento a criteri di certezza e determinabilità, specificandone in vario modo il contenuto, sicché la sovrapposizione applicativa della norma fiscale avrebbe potuto generare incertezza».

In effetti, anche in merito ai criteri di certezza e determinabilità si ripropone la classica differenziazione tra criteri giuridico-formali, utilizzati nell'impostazione contabile tradizionale *ante* d.lgs. n. 139 del 2015, e quelli sostanziali, utilizzati dai principi IAS/IFRS. Peraltro, il divario è ulteriormente accentuato dalla maggiore restrittività del criterio di competenza fiscale rispetto a quello di stampo civilistico-tradizionale⁷⁷.

⁷⁵ Secondo l'art. 109, comma 1, Tuir «[i] ricavi, le spese e gli altri componenti positivi e negativi, per i quali le precedenti norme della presente Sezione non dispongono diversamente, concorrono a formare il reddito nell'esercizio di competenza; tuttavia i ricavi, le spese e gli altri componenti di cui nell'esercizio di competenza non sia ancora certa l'esistenza o determinabile in modo obiettivo l'ammontare concorrono a formarlo nell'esercizio in cui si verificano tali condizioni».

⁷⁶ Ai sensi dell'art. 109, comma 2, Tuir «[a]i fini della determinazione dell'esercizio di competenza: a) i corrispettivi delle cessioni si considerano conseguiti, e le spese di acquisizione dei beni si considerano sostenute, alla data della consegna o spedizione per i beni mobili e della stipulazione dell'atto per gli immobili e per le aziende, ovvero, se diversa e successiva, alla data in cui si verifica l'effetto traslativo della proprietà. Non si tiene conto della clausola di riserva della proprietà...; b) i corrispettivi delle prestazioni di servizi si considerano conseguiti, e le spese di acquisizione dei servizi si considerano sostenute, alla data in cui le prestazioni sono ultimate, ovvero, per quelle dipendenti da contratti di locazione, mutuo, assicurazione e altri contratti dai cui derivano corrispettivi periodici, alla data di maturazione dei corrispettivi...».

⁷⁷ Sul tema v. G. INGRAO, *Il principio di competenza nella determinazione del reddito di impresa e i rimedi alla sua violazione tra strumenti attivabili "a legislazione vigente" e nuove soluzioni normative*, in *Riv. dir. trib.*, 2009, I, pp. 401 ss.

Di conseguenza, troveranno applicazione tutti i criteri sostanzialistici IAS/IFRS afferenti alla competenza esterna, come ad esempio quelli preposti per la rilevazione dei ricavi di cui all'IFRS 15⁷⁸, su cui si tornerà in seguito.

Per quanto concerne la deroga ai criteri previsti dal comma 2 dell'art. 109 del Testo Unico, l'ordinamento fiscale ha, *inter alia*, individuato l'esercizio di competenza per le cessioni di beni mobili con il momento della consegna o della spedizione ovvero, se diversa e successiva, alla data in cui si verifica il trasferimento di proprietà (lett. a) mentre, nel caso di prestazioni di servizi, tale momento coincide con quello di ultimazione del servizio (lett. b) – e, nel caso di servizi periodici, con quello di maturazione del corrispettivo.

L'impatto della derivazione rafforzata su tali profili è assai profondo e, come confermato dalla Relazione illustrativa al D.M. 1° aprile 2009, ha efficacia «anche nell'ipotesi in cui la natura dell'operazione non diverga da quella contrattuale/giuridica e ciò non di meno gli IAS prevedono criteri temporali di imputazione diversi da quelli indicati dall'articolo 109, commi 1 e 2, del TUIR». Ciò in quanto l'art. 83 del Testo Unico ha fatto specifico e autonomo rinvio ai fenomeni di imputazione temporale, che si affiancano e non sovrappongono a quelli di qualificazione; di conseguenza, «si è inteso dare rilievo non solo alle imputazioni temporali conseguenti alle differenti qualificazioni IAS (imputazione che, proprio perché conseguenti a tali qualificazioni, non avrebbero avuto bisogno di essere esplicitate dalla norma), ma anche alle imputazioni temporali divergenti da quelle del bilancio tradizionale e pur tuttavia relative a vicende gestionali qualificate al medesimo modo».

Per comprendere la portata pratica di tali considerazioni, va ricordato come il principio IFRS 15 disancori la rilevazione dei ricavi dal mero dato formale, prevedendo, per le obbligazioni di fare a carattere istantaneo – come una cessione di beni – che il relativo corrispettivo possa essere iscritto soltanto a seguito del passaggio del controllo di esso.

Tale trasferimento, dunque, può non coincidere col momento – rilevante nell'impostazione tradizionale – della consegna del bene, come nel caso di bene con installazione differita, in cui soltanto a seguito dell'avvenuta installazione potrà dirsi realizzata la condizione prevista dai principi IAS/IFRS⁷⁹.

⁷⁸ Per un esame circa l'incidenza del previgente IAS 18, v. G. STRAMPELLI, *L'incidenza del principio substance over form sulla rilevazione dei ricavi*, in F. GALLO-G. SCOGNAMIGLIO (a cura di), *Il principio substance over form. Profili contabili, civilistici e tributari*, *Quaderni di Giurisprudenza commerciale*, cit., pp. 85 ss.

⁷⁹ M. GRANDINETTI, *Il principio di derivazione nell'Ires*, cit., p. 184.

Nel caso delle prestazioni di servizi, invece, la divaricazione fra principi IAS/IFRS e disposizioni fiscali è radicale: infatti, in luogo del momento di ultimazione del servizio, il principio IFRS 15 dispone, al paragrafo 39, che «l'entità deve rilevare i ricavi nel corso del tempo, valutando i progressi verso l'adempimento completo dell'obbligazione di fare».

Ancora, e sotto un'altra prospettiva – che si è già avuto modo di osservare parlando del *leasing* – come precisato dalla Relazione illustrativa al D.M. 1° aprile 2009, «devono intendersi derogati i criteri temporali di imputazione dei componenti reddituali in conformità alla diversa natura di bilancio assunta dall'operazione».

Ad esempio, nel caso della vendita con opzione *put* o *call* fra le parti per la retrocessione del bene, potrebbe non ritenersi perfezionato il trasferimento sostanziale del controllo, e, di conseguenza, i principi IAS/IFRS imporrebbero la riqualificazione dell'operazione come locazione o finanziamento, con tutte le conseguenze anche in punto di imputazione temporale dei componenti reddituali così come riqualificati (ossia come canone o interesse attivo).

Infine, la Relazione illustrativa chiarisce che la derivazione rafforzata non supera tutte quelle disposizioni prettamente fiscali che «derogano al bilancio redatto con i criteri nazionali e che, dunque, continuano a porre analoghe deroghe anche al bilancio redatto con gli IAS. Si tratta, in particolare, delle disposizioni che prevedono l'imputazione di componenti positivi e negativi per cassa anziché per competenza (interessi di mora, compensi agli amministratori, dividendi, ecc.) e di quelle che non consentono o limitano la deduzione di costi in quanto non inerenti o che prevedono la tassazione di componenti positivi frazionata nel tempo per motivi di opportunità fiscale (quale l'imposizione ripartita pro quota di talune plusvalenze)».

Ma su tale punto si tornerà meglio *infra*.

5. LE REGOLE D'IMPUTAZIONE MISTA E LE DISPOSIZIONI DI CARATTERE VALUTATIVO

È, invece, meno agevole determinare l'efficacia della derivazione rafforzata rispetto alle regole di imputazione miste. Bisogna prendere le mosse dal già citato D.M. 1° aprile 2009, il cui art. 2, comma 2, primo periodo, dispone che anche ai soggetti IAS «si applicano le disposizioni del Capo II, Sezione I del testo unico che prevedono limiti quantitativi alla deduzione di componenti negativi o la loro esclusione o ne dispongono la ripartizione in più pe-

riodi di imposta, nonché quelle che esentano o escludono, parzialmente o totalmente, dalla formazione del reddito imponibile componenti positivi, comunque denominati, o ne consentono la ripartizione in più periodi di imposta, e quelle che stabiliscono la rilevanza di componenti positivi o negativi nell'esercizio, rispettivamente, della loro percezione o del loro pagamento».

In altre parole, come specificato dalla Relazione illustrativa, si è inteso confermare anche per i soggetti IAS le «disposizioni che pongono dei limiti al riconoscimento fiscale degli ammortamenti, delle valutazioni e degli accantonamenti», in quanto estranee ai fenomeni di Qu.I.C. Su questa scorta è possibile invocare l'applicabilità dei limiti massimi fiscalmente imposti al *quantum* ammortizzabile, come i coefficienti tabellari richiamati dall'art. 102, comma 2, Tuir per i beni materiali o, ancora, i limiti quantitativi contemplati dall'art. 103, Tuir per quelli immateriali. Resta, tuttavia, fermo quanto precisato dalla Relazione illustrativa, secondo la quale «[l]a classificazione e la qualificazione rilevante ai fini IAS assume rilevanza fiscale anche laddove si viene a determinare una diversa nozione del costo di iscrizione dei beni».

Diverse sono dunque le disposizioni del Testo Unico valevoli anche per i soggetti IAS/IFRS.

Innanzitutto, vi sono le previsioni che stabiliscono limiti quantitativi alle deduzioni di componenti negativi. Si pensi: – alla deduzione delle quote di ammortamento contenute negli articoli 102, 102-*bis* e 103, Tuir⁸⁰; – alla deducibilità degli oneri di utilità sociale contenute nell'art. 100 Tuir; – alla svalutazione dei crediti e accantonamenti per rischi su crediti di cui all'art. 106 Tuir; – alla deducibilità delle spese di rappresentanza di cui all'art. 108 Tuir; – all'indeducibilità, nella misura del 25%, delle spese relative a prestazioni alberghiere e a somministrazione di alimenti e bevande, diverse da quelle di cui all'art. 95, Tuir, ai sensi dell'art. 109, comma 5, Tuir. Si pensi ancora ai limiti di deducibilità fissati dall'art. 164 Tuir per i componenti negativi di reddito relativi ad alcuni mezzi di trasporto, ovvero a quelli di cui all'art. 102, comma 9, Tuir relativi ai componenti negativi relativi a telefoni e apparecchiature similari o, ancora, ai limiti di deducibilità degli interessi passivi ai sensi dell'art. 96 Tuir.

In secondo luogo, rilevano le disposizioni che prevedono l'esclusione dalla

⁸⁰ Con la precisazione che per i beni che per le loro caratteristiche rientrano tra quelli di cui all'art. 90 Tuir (come noto i beni immobili che non costituiscono beni strumentali per l'esercizio dell'impresa, né beni alla cui produzione o al cui scambio è diretta l'attività dell'impresa), il relativo ammortamento non assume rilievo ai fini fiscali ancorché diversamente rappresentati nel bilancio IAS. Tale conclusione è stata confermata dal D.M. 8 giugno 2011 che all'art. 3 conferma che le quote di ammortamento deducibili sono quelle riferite agli immobili strumentali, da assumersi secondo la definizione contenuta nell'art. 43 Tuir.

determinazione del reddito di taluni componenti negativi. È il caso dell'esclusione contenuta nell'art. 107, comma 4, Tuir relativa al divieto di deduzione per accantonamenti diversi da quelli previsti dal capo II del Tuir.

Rilevano altresì le disposizioni che prevedono la ripartizione in più periodi d'imposta di taluni componenti positivi o negativi.

Può farsi riferimento, per i primi, alla previsione di cui all'art. 86 Tuir secondo cui le plusvalenze, diverse da quelle di cui all'art. 87, concorrono a formare il reddito nell'esercizio in cui sono state realizzate ovvero, in presenza di determinati requisiti e a scelta del contribuente, in quote costanti nell'esercizio stesso e nei successivi ma non oltre il quinto⁸¹.

Per i componenti negativi, invece, si pensi alla previsione di cui all'art. 102, comma 6, Tuir, in ordine al trattamento delle spese di manutenzione, riparazione, ammodernamento e trasformazione. Tale disposizione consente la deducibilità di tali spese, che dal bilancio non risultino imputate ad incremento del costo dei beni ai quali si riferiscono, disponendo che le stesse sono deducibili nel limite del 5 per cento del costo complessivo di tutti i beni materiali ammortizzabili quale risulta all'inizio dell'esercizio dal registro dei beni ammortizzabili⁸². Prima delle modifiche introdotte dal d.l. 30 dicembre 2016, n. 244, era il caso altresì delle spese relative a più esercizi di cui all'art. 108 Tuir, che consentiva la deduzione di tali spese, non capitalizzabili per effetto dei principi contabili internazionali, nell'esercizio di sostenimento e nei quattro successivi. Ora, a seguito delle predette modifiche, la norma stabilisce la piena rilevanza, anche ai fini tributari, delle rappresentazioni di bilancio, anche per i soggetti OIC *adopter*, prevedendo che «[l]e spese relative a più esercizi sono deducibili nel limite della quota imputabile a ciascun esercizio».

Assumono rilevanza, ancora, le disposizioni del Tuir che dispongono esenzioni od esclusioni dalla base imponibile di taluni componenti positivi di reddito. È il caso delle plusvalenze esenti, di cui all'art. 87 Tuir, dei dividendi, dei maggiori valori iscritti in relazione alle azioni, alle quote ed agli strumenti finanziari simili alle azioni, che si considerano immobilizzazioni finanziarie ai sensi del comma 3-*bis* dell'articolo 85, Tuir.

Infine, conservano la loro efficacia le disposizioni del Tuir che stabiliscono la rilevanza di taluni componenti positivi o negativi secondo il princi-

⁸¹ Sulla rilevanza dei criteri IAS in ordine al requisito triennale di cui all'art. 86, comma 4, Tuir, cfr. F. CROVATO, *I criteri di imputazione, classificazione e qualificazione*, cit., p. 72.

⁸² Sulla disciplina tributaria delle spese di manutenzione, sia consentito fare rinvio a R. BABORO, *Il trattamento ai fini tributari delle spese di manutenzione: la Cassazione "disattiva" la dipendenza dalle regole contabili*, in *Riv. dott. comm.*, 2020, pp. 353 ss.

pio di cassa. È il caso dei compensi spettanti agli amministratori, degli utili distribuiti e degli interessi di mora.

È applicabile altresì ai soggetti IAS/IFRS la regola di cui all'art. 109, comma 5, Tuir. Tale disposizione, come noto – nella formulazione oggi vigente – detta la regola generale del necessario bilanciamento tra ricavi e proventi tassabili e costi ed oneri deducibili. In sostanza, il legislatore ha inteso regolare in modo esplicito il trattamento dei componenti negativi nell'ipotesi in cui vengano conseguiti ricavi o proventi non computabili nel reddito di impresa in quanto esenti, disponendone la deducibilità solo se correlati a ricavi che concorrono a formare il reddito. Ciò con l'obiettivo di evitare che il mancato concorso alla formazione dell'imponibile di alcuni proventi per ragioni di esenzione potesse tradursi in un ulteriore vantaggio fiscale sotto forma di perdite deducibili.

Più arduo, invece, è determinare se il limite alla derivazione rafforzata operi anche relativamente alle disposizioni d'imputazione temporale "miste"; paradigmatiche di tale difficoltà sono le questioni sorte circa l'individuazione del momento iniziale del processo di ammortamento di un'immobilizzazione materiale e la rilevanza fiscale del cd. *component approach*.

Quanto al primo aspetto, le disposizioni del Testo Unico – segnatamente gli articoli 102, comma 1 e 102-*bis*, comma 3 – prevedono che l'inizio del processo di ammortamento coincida col momento di entrata in funzione del bene. Viceversa, il principio IAS 16, paragrafo 55, dispone che «[l']ammortamento di un'attività ha inizio quando questa è disponibile all'uso, ossia quando è nel luogo e nelle condizioni necessarie perché sia in grado di funzionare nella maniera intesa dalla direzione aziendale».

Ciò posto, la questione è, allo stato, irrisolta, e attiene – com'è evidente – al corretto inquadramento della problematica in esame, ossia se essa sia relativa a un fenomeno di Qu.I.C. ovvero di valutazione e, in un'altra prospettiva, se le norme del Testo Unico siano rappresentative di interessi fiscali tali da risultare impermeabili al principio di derivazione rafforzata.

Il D.M. 1° aprile 2009 non offre una soluzione al problema potendosi, tutt'al più, richiamare il già citato passaggio della Relazione illustrativa ove si è precisato che anche ai soggetti IAS si applicano le disposizioni fiscali che pongono dei «limiti al riconoscimento fiscale degli ammortamenti». Infatti, anche tale inciso si presta, a ben vedere, a molteplici interpretazioni: da un lato, si potrebbe sostenere che con esso si sia sancita l'inderogabilità (anche) della norma fiscale in materia di inizio del processo di ammortamento la quale, in un certo senso, influisce sul riconoscimento fiscale dello stesso, individuando il periodo d'imposta dal quale le relative quote concorrono alla determinazione dell'imponibile. D'altra parte, sarebbe altrettanto ragionevole

le ritenere che tale precisazione fosse esclusivamente mirata a escludere la derogabilità delle disposizioni fiscali puramente valutative che attengono, cioè, alla misura delle quote di ammortamento rilevanti fiscalmente, tra le quali, a rigore, pare difficile ricondurvi la problematica in esame.

Chi si è occupato della questione non è arrivato a conclusioni univoche. L'interpretazione attualmente maggioritaria è nel senso di ritenere efficace la derivazione rafforzata⁸³, partendo dal presupposto che l'inizio del ciclo di ammortamento è, per i principi contabili internazionali, un corollario dell'iscrivibilità in bilancio del bene⁸⁴, oltre che del suo utilizzo. Di conseguenza, si è affermato che l'individuazione del momento di inizio dell'ammortamento costituirebbe, alternativamente, un fenomeno di classificazione⁸⁵ o, ancora, di qualificazione⁸⁶.

In un'altra prospettiva, c'è chi – muovendo dalle elaborazioni dei criteri di risoluzione delle antinomie poc'anzi schematizzate – raggiunge conclusioni opposte, in quanto la disposizione tributaria garantisce la certezza del rapporto tributario e, di conseguenza, risulta impermeabile alla derivazione rafforzata⁸⁷.

A parere di chi scrive, la questione va necessariamente risolta tenendo conto del perimetro della derivazione rafforzata, ossia stabilendo, in primo lu-

⁸³ Cfr. G. FRANSONI, *L'imputazione a periodo nel reddito d'impresa dei soggetti IAS/IFRS*, cit., p. 3153, il quale «per la decorrenza dell'ammortamento con riferimento alle immobilizzazioni materiali ... [sembra propenso] ... a ritenere che la regola stabilita dai principi IAS secondo cui l'ammortamento decorre dalla disponibilità del bene e non dalla sua entrata in funzione, può prevalere su quella fiscale senza pregiudicare il sistema o gli interessi fiscali».

⁸⁴ Cfr. R. MICHELUTTI, *IAS/IFRS e imputazione temporale*, cit., p. 107.

⁸⁵ Cfr. D. STEVANATO, *Profili tributari delle classificazioni di bilancio*, cit., p. 3159, secondo cui «[u]na interpretazione restrittiva porterebbe, però, nella sostanza, a smentire la prevalenza della classificazione in bilancio prevista dagli IAS, ed è quindi da preferire un'interpretazione diversa, che faccia salva la classificazione IAS anche laddove la stessa comporti una diversa tempistica nell'effettuazione degli ammortamenti, od anche una diversa base di calcolo per gli stessi».

⁸⁶ I. VACCA-A. GARCEA, *Guida all'applicazione dell'IRES e dell'IRAP per le imprese IAS Adopter*, Assonime, 2011, pp. 65-66.

⁸⁷ G. ZIZZO, *La determinazione del reddito delle società e degli enti commerciali*, cit., p. 545, nota 434 ove si legge: «il rinvio ai criteri di imputazione temporale ... non dovrebbe consentire di collocare l'avvio del processo di ammortamento, anche ai fini della determinazione dell'imponibile, nell'esercizio in cui il bene è disponibile all'uso, come indicato dallo IAS 16, anziché in quello entrata in funzione, come indicato nel c. 1 dell'art. 102. Questa regola, informata all'interesse alla certezza del rapporto tributario, dovrebbe infatti resistere alla deroga indicata nell'art. 83, anche a volerla ricondurre alla normativa in tema di imputazione temporale (investita dal rinvio ai principi contabili internazionali), anziché a quella in tema di valutazioni (non toccata da detto rinvio)».

go, se l'individuazione del momento di inizio dell'ammortamento sia riconducibile ad uno dei fenomeni di Qu.I.C. o fra quelli meramente valutativi.

Ebbene, la regola di cui al paragrafo 55 del principio IAS 16 andrebbe ricondotta, a parere di chi scrive, fra i fenomeni di imputazione temporale, a prescindere da un'eventuale commistione con quelli di qualificazione o classificazione: del resto, come già detto, le regole di imputazione temporale previste dagli IAS/IFRS sono autonomamente richiamate all'interno del Testo Unico, a prescindere dalla ricorrenza, a monte, di fenomeni qualificatori o classificatori. A ben vedere, tale questione riguarda, prioritariamente, l'individuazione dell'esercizio dal quale far decorrere la rilevanza fiscale delle quote di ammortamento. Si tratta quindi, ad avviso di chi scrive, di una regola ascrivibile a quelle sull'imputazione temporale che assume preminenza rispetto a quelle dettate dal Testo Unico. Diversamente, la quota di costo che parteciperà alla formazione dell'imponibile sarà determinata secondo quanto stabilito dalle regole di cui dall'art. 102 Tuir che non subiranno, dunque, alcuna deroga.

È evidente che tale regola – come, del resto, altre disposizioni in materia di imputazione temporale – possa avere delle ripercussioni di carattere quantitativo e, dunque, assumere carattere “misto”.

Alla luce di quanto appena affermato possono, conseguentemente, trarsi alcune valutazioni di sintesi.

Si ritiene che la linea di demarcazione tra ciò che rientra nella derivazione rafforzata e quanto, invece, vi è insensibile dipenda dall'oggetto della regola: nel caso in cui si dovesse riferire a un fenomeno di Qu.I.C., troveranno applicazione i principi IAS/IFRS mentre, in caso contrario, la disposizione tributaria risulterà impermeabile alla derivazione rafforzata⁸⁸.

Una problematica simile è costituita, come anticipato, dalla rilevanza fiscale del cd. *component approach*. Secondo il paragrafo 43 del principio IAS 16, infatti, «[c]iascuna parte di un elemento di immobili, impianti e macchinari con un costo che è rilevante in rapporto al costo totale dell'elemento deve essere ammortizzata distintamente». Con tale regola, com'è noto, viene disciplinato il caso dell'ammortamento riguardante i cd. beni complessi, ossia *assets* composti da più parti, tra loro non autonome, ma con una “vita utile” differenziata⁸⁹.

Viceversa, una lettura combinata di diverse disposizioni del Testo Unico

⁸⁸ F. CROVATO, *I criteri di imputazione, classificazione e qualificazione (art. 83 Tuir)*, cit., p. 167, nota 6.

⁸⁹ L'esempio di scuola riportato dal paragrafo 44 dello IAS 16 è quello di un aeromobile, del quale vanno ammortizzati distintamente il motore e la fusoliera.

induce a ritenere che l'ordinamento fiscale riconduca, in maniera esclusiva, il processo di ammortamento alla categoria di "bene" unitariamente considerata: in tal senso, l'art. 102, comma 2, Tuir si riferisce al "costo dei beni" mentre il comma 5, ancora più significativamente, richiama il "costo unitario dei beni", per quelli di valore inferiore a 516,46 euro. Del resto, i coefficienti per la determinazione delle quote di ammortamento di cui al D.M. 31 dicembre 1988 non paiono contemplare espressamente – né, del resto, potrebbero – la categoria dei "componenti".

Se questi sono i termini della questione circa la rilevanza fiscale del *component approach*, v'è da dire che entrambe le possibili soluzioni risultano, sul piano operativo, insoddisfacenti. Qualora, infatti, si volesse ritenere inefficace la regola degli IAS/IFRS, si dovrà gestire un doppio binario assai gravoso, occorrendo procedere al confronto tra l'importo-soglia determinato tramite le regole fiscali e la sommatoria delle componenti del bene complesso imputate a conto economico secondo gli IAS⁹⁰; la rigidità di tale processo sarebbe, poi, aggravata ulteriormente nel caso di sostituzione di un componente del bene complesso⁹¹.

Nella diversa ipotesi di efficacia anche sul piano fiscale del *component approach*, invece, resterebbero comunque fermi i limiti prettamente quantitativi alla rilevanza delle quote di ammortamento, esplicitamente fatti salvi dal D.M. 1° aprile 2009 e, di conseguenza, sarebbe inevitabile ricorrere a una delicata applicazione analogica dei coefficienti tabellari, nel caso in cui non sia possibile individuarne la precisa applicazione a un singolo "componente"⁹².

Anche in questo caso, in dottrina non v'è uniformità di vedute sul punto. Secondo un primo orientamento⁹³, la "scomposizione" dei beni prevista dagli IAS/IFRS rientrerebbe a pieno titolo fra i fenomeni di qualificazione e/o di classificazione e, di conseguenza, sarebbe attratta nella derivazione rafforzata⁹⁴. Un'altra prospettiva ritiene, all'opposto, che il *component approach*

⁹⁰ G. ZIZZO, *La determinazione del reddito delle società e degli enti commerciali*, cit., p. 547.

⁹¹ R. MICHELUCCI, *IAS/IFRS e imputazione temporale*, cit., p. 106.

⁹² Applicazione analogica ritenuta, comunque, legittima dall'Amministrazione finanziaria e dalla giurisprudenza. In termini, v. R. MICHELUCCI, *IAS/IFRS e imputazione temporale*, cit., p. 105, nota 56.

⁹³ Così F. CROVATO, *I criteri di imputazione, classificazione e qualificazione (art. 83 Tuir)*, cit., p. 166; D. STEVANATO, *Profili tributari delle classificazioni di bilancio*, cit., p. 3159; R. LUPI, *Profili tributari della valutazione degli elementi dell'attivo e del passivo*, cit., p. 3171.

⁹⁴ Sulla questione più recentemente cfr. ancora F. CROVATO, *Il principio di competenza dopo la riforma OIC*, cit., p. 165, nota 33 secondo cui l'approccio per componente riguarda

non assumerebbe rilevanza ai fini della determinazione del reddito di impresa⁹⁵, anche in ragione del dato letterale delle disposizioni del Testo Unico⁹⁶ o, ancora, in quanto esse sarebbero preposte a garantire la certezza del rapporto tributario⁹⁷.

A parere di chi scrive, va condivisa tale seconda impostazione. Si ritiene, infatti, che la regola del *component approach* non sia riconducibile, a un esame del principio IAS 16, fra i fenomeni di Qu.I.C.

Infatti, la formulazione letterale del già citato paragrafo 43 dello IAS 16 non fa riferimento ad alcuna contabilizzazione separata dei singoli componenti del bene complesso e, di conseguenza, nemmeno ai fini di bilancio può dirsi che i singoli componenti siano stati oggetto di un'operazione di classificazione/qualificazione. In altre parole, il *component approach* costituisce una mera regola algebrica – o, se si preferisce, valutativa – che comporta la divisione di un bene in svariate parti al solo fine del calcolo analitico dell'ammortamento. Tale conclusione è ulteriormente avvalorata dalla diversa formulazione dello IAS 16 in materia di ammortamento di terreni ed edifici, disponendo il paragrafo 58 che «[i] terreni e gli edifici sono beni separabili e sono contabilizzati separatamente, anche quando vengono acquistati congiuntamente».

Dall'analisi svolta emergono, con tutta evidenza, le difficoltà nella distinzione tra i profili valutativi e quelli di qualificazione o di imputazione temporale. Si tratta di un giudizio non agevole ma che, ad avviso di chi scrive, va effettuato sulla base di una attenta individuazione della fattispecie di riferimento nella cornice delle regole dettate dai principi contabili internazionali. Se la rappresentazione dei fatti di gestione conduce a risultati diversi, in punto di qualificazione, classificazione e imputazione temporale dei medesimi, rispetto a quelli delineati dal Testo Unico, la conclusione è che tali risultati non possono che essere assunti nella determinazione dell'imponibile.

il riconoscimento della complessità di un cespite e dunque la sua qualificazione come “insieme di componenti distinte”. A ciascuna di tali componenti, dunque, andrebbe applicata l'aliquota fiscalmente rilevante di riferimento.

⁹⁵ Sul punto, cfr. M. BEGHIN, *Immobilizzazioni materiali, IAS 16 e determinazione del reddito d'impresa*, in *Corr. trib.*, 2007, pp. 3575-3576. Il chiaro Autore evidenzia – partendo dall'assunto che, nel versante tributario, vi è l'obbligo di misurare la deducibilità degli ammortamenti previa aggregazione dei componenti e, dunque, con riferimento ad un cespite unitariamente considerato – che il problema fiscale dello IAS 16 «consista nulla più che nella riconciliazione tra le formalizzazioni civilistiche, i costi (di natura contabile) che esse esprimono e le disposizioni fiscali».

⁹⁶ G. ZIZZO, *La determinazione del reddito delle società e degli enti commerciali*, cit., p. 547.

⁹⁷ R. MICHELUTTI, *IAS/IFRS e imputazione temporale*, cit., p. 105.

In un'altra prospettiva, quanto sopra induce a interpretare l'art. 2, comma 2, D.M. 1° aprile 2009 in maniera restrittiva, riconducendo fra le norme di carattere prettamente fiscale che possono derogare al bilancio redatto con gli IAS soltanto quelle legate a questioni valutative o quantitative o ancora quelle che derogano espressamente ai principi contabili.

Una siffatta interpretazione – che, va ammesso, non è a sua volta priva di criticità – pare tuttavia l'unica che possa salvaguardare la concreta efficacia del principio di derivazione rafforzata (con particolare, ma non esclusivo, riguardo ai fenomeni di imputazione temporale) e delle conseguenze che lo stesso può avere (anche) in materia di valutazioni.

CAPITOLO III

UN PRINCIPIO POLIEDRICO

SOMMARIO: 1. L'individuazione dei confini. – 2. Le esigenze di coordinamento con la disciplina tributaria. – 2.1. Le specificazioni ulteriori della derivazione. – 2.2. La rilevanza delle componenti imputate a patrimonio. – 2.3. Le prime deroghe. – 3. Le ulteriori resistenze. – 3.1. Le asimmetrie qualificatorie: il caso degli strumenti finanziari. – 3.2. I finanziamenti infragruppo. – 3.3. Le obbligazioni convertibili. – 3.4. Gli accantonamenti. – 4. Considerazioni di sintesi.

1. L'INDIVIDUAZIONE DEI CONFINI

Il rinvio, così come formulato dall'art. 83 del Tuir, ai criteri di Qu.I.C. previsti dai principi contabili internazionali creava non pochi problemi di coordinamento tanto con le regole fiscali che disciplinano l'*an* e il *quantum* del concorso alla formazione dell'imponibile delle singole voci di reddito scaturenti dai fatti di gestione, quanto con le eventuali modifiche dei principi IAS/IFRS stessi, che sarebbero divenute efficaci in maniera automatica¹, con la conseguente incertezza, a livello operativo nonché di gettito, che ne sarebbe derivata.

Proprio per rispondere all'esigenza di circoscrivere il rinvio contenuto all'art. 83 del Tuir, il legislatore è intervenuto delegando il Ministero dell'economia e delle finanze ad introdurre disposizioni di coordinamento per la determinazione della base imponibile dei soggetti IAS/IFRS.

I decreti emanati, oltre a rispondere a tale finalità, hanno introdotto, come si dirà, talune previsioni che hanno di fatto "disattivato" le regole di qualificazione, classificazione e imputazione temporale richiamate dall'art. 83 del Tuir, determinando, in tal modo, un regime di doppio binario tra regola fiscale e regola contabile e accentuando ulteriormente la frammentazione delle regole per la determinazione del reddito di impresa. Ciò in quanto per i

¹ A seguito, ovviamente, del procedimento di omologazione delle modifiche ai sensi del Regolamento CE n. 1606 del 19 luglio 2002.

soggetti IAS/IFRS – ma analogo discorso vale, con le necessarie precisazioni, anche per i soggetti OIC – non è detto che assuma rilevanza sotto il profilo tributario la regola dettata dai principi contabili internazionali in relazione ad una determinata fattispecie, in quanto derogata, pur afferendo ai criteri di qualificazione, classificazione e imputazione temporale, dalle disposizioni dei decreti di coordinamento. Ciò che si verifica è un disallineamento tra valore contabile e valore fiscale delle attività o passività ovvero dei ricavi o dei costi da gestire con il meccanismo delle variazioni in aumento e/o in diminuzione.

Il primo intervento in tale direzione è costituito dal D.M. 1° aprile 2009, n. 48 (cd. Regolamento IAS), emanato dal Ministro dell'economia e delle finanze in attuazione dell'art. 1, comma 60, legge n. 244 del 2007². Come si dirà, dall'esame di tale decreto emerge l'esigenza di evitare che le modifiche contabili avessero immediata efficacia nella determinazione dell'imponibile con interventi che, in alcuni casi, si collocano al di fuori dei criteri direttivi³ contenuti nel citato art. 1, comma 60, legge n. 244 del 2007.

² Tale disposizione aveva demandato ad un decreto del Ministro dell'economia e delle finanze, da emanare ai sensi dell'articolo 17, comma 3, della legge 23 agosto 1988, n. 400, le disposizioni di attuazione e di coordinamento delle norme contenute nei commi 58 e 59 in materia di determinazione del reddito dei soggetti tenuti all'adozione dei principi contabili internazionali.

³ In particolare, il decreto doveva prevedere:

«a) i criteri per evitare che la valenza ai fini fiscali delle qualificazioni, imputazioni temporali e classificazioni adottate in base alla corretta applicazione dei principi contabili internazionali di cui al citato regolamento (CE) n. 1606/2002 determini doppia deduzione o nessuna deduzione di componenti negativi ovvero doppia tassazione o nessuna tassazione di componenti positivi;

b) i criteri per la rilevazione e il trattamento ai fini fiscali delle transazioni che vedano coinvolti soggetti che redigono il bilancio di esercizio in base ai richiamati principi contabili internazionali e soggetti che redigono il bilancio in base ai principi contabili nazionali;

c) i criteri di coordinamento dei principi contabili internazionali in materia di aggregazioni aziendali con la disciplina fiscale in materia di operazioni straordinarie, anche ai fini del trattamento dei costi di aggregazione;

d) i criteri per il coordinamento dei principi contabili internazionali con le norme sul consolidato nazionale e mondiale;

e) i criteri di coordinamento dei principi contabili internazionali in materia di cancellazione delle attività e passività dal bilancio con la disciplina fiscale relativa alle perdite e alle svalutazioni;

f) i criteri di coordinamento con le disposizioni contenute nel decreto legislativo 28 febbraio 2005, n. 38, con particolare riguardo alle disposizioni relative alla prima applicazione dei principi contabili internazionali;

g) i criteri di coordinamento per il trattamento ai fini fiscali dei costi imputabili, in base ai principi contabili internazionali, a diretta riduzione del patrimonio netto;

Come anticipato nel capitolo I, negli anni successivi, con il d.l. 29 dicembre 2010, n. 225⁴ – cd. decreto “Milleproroghe” – si è introdotto quello che è stato ritenuto un “filtro” alle novità in materia di IAS/IFRS⁵.

La reazione del legislatore, segno di un evidente (e, forse, condivisibile) disagio insito nel subire automaticamente le modifiche introdotte dai nuovi principi contabili, si espone però a una serie di critiche tanto nel merito quanto nel metodo.

Ma andiamo con ordine.

Si è scelto di intervenire inserendo i commi da *7-bis* a *7-quater* nell’art. 4, d.lgs. 28 febbraio 2005, n. 38; quest’ultimo provvedimento aveva introdotto, come si ricorderà, l’obbligo per talune società di redigere il bilancio d’esercizio adottando i principi contabili internazionali⁶.

Prima di esaminare in dettaglio le disposizioni inserite, è opportuno evidenziare che le stesse sono state adottate in sede di conversione del d.l. n. 225 del 2010, mediante un maxi-emendamento presentato dal Governo pochi giorni prima del termine per la conversione in legge di tale decreto. La legge di conversione peraltro è stata sottoposta alla questione di fiducia, di talché sulle previsioni da esso recate non vi è stato, nonostante la loro centralità, alcun dibattito parlamentare che, tra l’altro, avrebbe potuto meglio chiarire le intenzioni del legislatore⁷. Su tale prassi, utilizzata frequentemente anche nel campo tributario, autorevole dottrina non ha mancato di sollevare forti preoccupazioni per le implicazioni sul corretto e regolare esercizio

h) i criteri di coordinamento per il trattamento delle spese di ricerca e sviluppo;
i) i criteri per consentire la continuità dei valori da assumere ai sensi delle disposizioni di cui al comma 58 con quelli assunti nei precedenti periodi di imposta».

⁴ Segnatamente, i commi 25-28 dell’art. 2 del citato decreto, convertito, con modificazioni, dall’art. 1, comma 1, legge 26 febbraio 2011, n. 10.

⁵ In argomento cfr. D. STEVANATO, *IAS e reddito imponibile: una limitazione della derivazione rafforzata dal sapore autarchico*, in *Dialoghi trib.*, 2011, pp. 145 ss.; M. TOGNONI, *Sul recepimento delle modifiche IAS troppa fretta e troppa «deregulation»*, in *Dialoghi trib.*, 2011, pp. 140 ss.; A. MANZITTI-F. MARIOTTI, *Le nuove regole per applicare gli IAS al bilancio di esercizio: un recupero di sovranità tributaria*, in *Corr. trib.*, 2011, pp. 1121 ss.; F. CROVATO, *I filtri agli effetti civilistico-fiscali degli IAS*, in F. CROVATO (a cura di), *La fiscalità degli IAS*, cit., pp. 15 ss.

⁶ Cfr. capitolo I, paragrafo 3.

⁷ Sul tema, senza pretesa di esaustività, cfr. G. PISTORIO, *Maxi-emendamento e questione di fiducia*, Napoli, 2018; N. LUPO (a cura di), *Maxi-emendamenti, questioni di fiducia, nozione costituzionale di articolo*, Padova, 2010. Più recentemente, cfr. dello stesso Autore, *I maxi-emendamenti e la Corte Costituzionale (dopo l’ordinanza n. 17 del 2019)*, in *www.osservatoriosullefonti.it*, 2019, pp. 1 ss.; M. OLIVETTI, *La questione di fiducia nel sistema parlamentare italiano*, Milano, 1996.

del potere legislativo⁸. Così è stato sottolineato che «l'eccessivo ricorso alla fiducia comprime le prerogative del Parlamento. Potremmo addirittura dire, senza timore di forzature, che riduce il ruolo del Parlamento a quello di sostanziale passacarte, umiliandone le prerogative costituzionali. La reiterazione di tale abuso ne svuota la funzione a tutto vantaggio di un *iter* di formazione della legge che sfugge al potere legislativo e dunque al controllo dei cittadini-elettori sull'operato dei parlamentari, che così sono anche deresponsabilizzati. Il che determina, a catena, un ulteriore e più ampio effetto destabilizzante»⁹.

Per di più l'inserimento delle citate disposizioni è avvenuta all'interno di un decreto milleproroghe che non conteneva, *ab origine*, alcuna previsione in tal senso, non rispondendo queste, invero, ad alcuna esigenza di proroga. Secondo la medesima dottrina, «gli abusi determinati con i milleproroghe sono numerosi: data la natura urgente devono naturalmente essere convertiti in legge nei termini imposti dall'art. 77 della Costituzione ma ciò, spesso, ha luogo con la posizione della fiducia e dunque, ancora una volta, sacrificando il dibattito parlamentare. Persino più grave, però, è il fatto che in fase di conversione, il decreto-legge venga integrato da ulteriori misure non originariamente previste ... [come nella fattispecie in esame] ... che così traggono beneficio dal percorso di approvazione più rapido del decreto originario, saltando al volo sul 'treno veloce' del milleproroghe»¹⁰.

Si tratta dunque di previsioni che non hanno alcun nesso con le disposizioni del decreto-legge né, più in generale, sembrano rispondere alla *ratio* del provvedimento originario nel suo complesso¹¹.

Alla luce dell'insegnamento della Corte Costituzionale, i provvedimenti milleproroghe, sebbene possano attenere ad ambiti materiali diversi ed eterogenei, «devono obbedire alla *ratio* unitaria di intervenire con urgenza sulla scadenza di termini il cui decorso sarebbe dannoso per interessi ritenuti rilevanti dal Governo e dal Parlamento, o di incidere su situazioni esistenti – pur attinenti ad oggetti e materie diversi – che richiedono interventi regola-

⁸ Cfr. F. TUNDO, *Le 99 piaghe del Fisco. Una democrazia decapitata*, Bologna, 2020, pp. 91 ss.

⁹ Così F. TUNDO, *Le 99 piaghe del Fisco. Una democrazia decapitata*, cit., p. 93.

¹⁰ Così F. TUNDO, *Le 99 piaghe del Fisco. Una democrazia decapitata*, cit., p. 94.

¹¹ Nel preambolo del d.l. n. 225 del 2010 si legge infatti che tale provvedimento è emanato «[r]itenuta la straordinaria necessità ed urgenza di provvedere alla proroga di termini previsti da disposizioni legislative e di adottare misure in materia tributaria e di sostegno alla imprese e alle famiglie, al fine di consentire una più concreta e puntuale attuazione dei correlati adempimenti».

tori di natura temporale»¹². L'inserimento, invece, di norme eterogenee rispetto all'oggetto o alle finalità del decreto-legge determina, secondo la Corte Costituzionale, la violazione dell'art. 77, secondo comma, della Costituzione¹³. «[T]ale violazione ... [precisa la Corte] ..., per queste ultime norme, non deriva dalla mancanza dei presupposti di necessità e urgenza, giacché esse, proprio per essere estranee e inserite successivamente, non possono collegarsi a tali condizioni preliminari (sentenza n. 355 del 2010), ma scaturisce dall'uso improprio, da parte del Parlamento, di un potere che la Costituzione attribuisce ad esso, con speciali modalità di procedura, allo scopo tipico di convertire, o non, in legge un decreto-legge».

Veniamo, dunque, al “filtro” introdotto col decreto Milleproroghe. Esso si compone, in realtà, di due distinte fasi, sostanzialmente di due *endorsement*.

Il primo è un filtro “civilistico”, contenuto nei commi *7-bis* e *7-ter* dell'art. 4, d.lgs. n. 38 del 2005 e consiste nel coordinamento dei principi contabili omologati con regolamento UE successivamente al 31 dicembre 2010 con la redazione del bilancio d'esercizio dei soggetti IAS *adopter*.

Più in particolare, il comma *7-ter* delega il Ministro della giustizia¹⁴ all'adozione di un decreto, da emanare entro 90 dall'entrata in vigore del Regolamento UE di omologazione, per il coordinamento «tra i principi medesimi e la disciplina di cui al titolo V del libro V del codice civile, con particolare riguardo alla funzione del bilancio di esercizio».

È il caso di sottolineare, anzitutto, come l'ambito soggettivo di applicazione della disposizione richiamata possa riguardare, a tutto voler concedere, i bilanci di esercizio, atteso che, ai sensi dell'art. 4, Regolamento CE n. 1606/2002, per i bilanci consolidati vi è l'obbligo di adozione dei principi contabili internazionali e, ovviamente, il Regolamento costituisce fonte immediatamente applicabile e sovraordinata rispetto alle fonti aventi forza di legge nazionali. A tutto voler concedere perché, a ben vedere, il Regolamento non pare concedere ai legislatori nazionali la possibilità di introdurre disposizioni tese ad adattare il recepimento dei principi contabili internazionali nemmeno per la redazione del bilancio di esercizio: la scelta, infatti, era po-

¹² Corte Cost., 13 febbraio 2012, n. 22.

¹³ Corte Cost., 15 luglio 2015, n. 154. Con tale sentenza è stata dichiarata l'illegittimità costituzionale, per violazione dell'art. 77, secondo comma, Cost., dell'art. 26, comma *7-ter*, del d.l. n. 248 del 2007, come convertito dall'art. 1, comma 1, della legge n. 31 del 2008 con il quale era stata fornita l'interpretazione autentica dell'art. 145, comma 96, legge n. 38 del 2000.

¹⁴ Di concerto con il Ministro dell'economia e delle finanze, acquisito il parere dell'Organismo italiano di contabilità e sentiti la Banca d'Italia, la CONSOB e l'ISVAP.

sta dall'art. 5 del Regolamento meramente in termini di adozione o meno dei principi contabili internazionali.

Una volta esercitata tale opzione – come appunto fece il legislatore italiano nel 2005 – l'omologazione delle modifiche ai principi contabili dovrebbe riverberarsi automaticamente sulla redazione dei bilanci tanto consolidati, quanto di esercizio. La scelta del legislatore italiano che di fatto subordina tale automatismo a un vero e proprio *endorsement* interno, parrebbe porsi anzitutto in contrasto con il sovraordinato Regolamento europeo¹⁵.

Intervento discutibile anche sul piano della coerenza interna con i principi della legge 31 ottobre 2003, n. 306, che all'art. 25, lett. h) – nel contenere i criteri direttivi per la delega dalla quale sarebbe nato il d.lgs. 28 febbraio 2005, n. 38 – annoverava il «coordinamento delle disposizioni vigenti in materia di bilancio con quelle derivanti dall'adozione dei principi contabili internazionali». Il coordinamento, dunque, veniva prefigurato dal legislatore della legge delega proprio in senso opposto a quello realizzatosi con il “Mil-leproroghe”, nel senso di un adattamento delle disposizioni nazionali nei confronti dei principi contabili internazionali e non viceversa.

Quanto al contenuto di questo primo “filtro”, la lettera della disposizione, nel rinviare in particolare – epperò, al contempo, non esclusivamente – alla funzione del bilancio di esercizio, sembrerebbe fare riferimento al contrasto strutturale fra la funzione del bilancio IAS/IFRS e quello redatto secondo la disciplina prevista dal codice civile e, in particolare, alle clausole generali di cui all'art. 2423 c.c.¹⁶.

Come già evidenziato, mentre, infatti, il bilancio d'esercizio è tradizionalmente espressione dell'esigenza di rappresentare la situazione economico-patrimoniale dell'impresa in maniera quanto più possibile certa e prudente, con l'obiettivo di garantire l'affidamento dei terzi e dei creditori sociali, quello IAS/IFRS mira a soddisfare le esigenze informative degli investitori, in una prospettiva di valorizzazione dei flussi patrimoniali futuri.

V'è da chiedersi, sul punto, se la particolare enfasi posta dal legislatore sulla funzione del bilancio “nazionale” quale catalizzatore del coordinamento con gli IAS/IFRS abbia ancora ragion d'essere nell'attuale contesto normativo. Non può, difatti, ignorarsi il notevole avvicinamento fra i modelli di

¹⁵ Così anche A. MANZITTI-F. MARIOTTI, *Le nuove regole per applicare gli IAS al bilancio di esercizio: un recupero di sovranità tributaria*, cit., p. 1124.

¹⁶ Così gli Autori che si sono occupati dell'argomento, cfr. M. TOGNONI, *Sul recepimento delle modifiche IAS troppa fretta e troppa «deregulation»*, cit., p. 142, la quale evidenza che, se tale è la *ratio* dell'intervento, una norma a garanzia delle clausole generali di chiarezza, verità e correttezza era già contenuta nell'art. 5, d.lgs. n. 38 del 2005 che consente la disapplicazione degli IAS in contrasto con tali principi.

bilancio previsti, rispettivamente, dai principi contabili internazionali e dal codice civile, avvenuto, come ricordato, con il d.lgs. 18 agosto 2015, n. 139.

Rimandando per un esame approfondito delle modifiche introdotte da tale provvedimento a quanto già esposto¹⁷, è sufficiente osservare in questa sede come l'introduzione, nello schema di bilancio del Codice civile, del rendiconto finanziario sia un intervento fondamentale per comprendere come anche la funzione del bilancio tradizionale sia ormai mutata, nel senso di garantire una corretta informazione circa i flussi finanziari attesi dalla società¹⁸.

In altre parole, come si è osservato¹⁹, tale documento mira a coadiuvare la rappresentazione della situazione aziendale basata sulla quantificazione del capitale sociale – adottando, dunque, una prospettiva patrimoniale – con una relativa all'equilibrio finanziario dell'impresa e alla capacità della medesima di produrre flussi di cassa anche a lungo termine²⁰.

Se così è, pare che l'avvicinamento fra il bilancio IAS e quello codicistico riguardi anche la funzione stessa di tale documento, essendo ormai idoneo anche a un'informativa in chiave prospettica che presenti al mercato la redditività dell'impresa. Sicché, almeno in questo senso, pare che il riferimento di cui al comma 7-ter non sia più attuale.

Al contempo, tuttavia, va osservato come il bilancio tradizionale, quanto alla tutela dell'integrità del capitale sociale, abbia conservato, nonostante l'intervento del 2015, una particolare enfasi a differenza del bilancio IAS, ove la possibilità di iscrizione di riserve da variazioni di *fair value* costituisce un evidente rischio per la stabilità patrimoniale dell'impresa²¹.

Del resto, il legislatore aveva già tenuto conto di tale particolarità all'art. 6 del d.lgs. n. 38 del 2005, ove si erano posti dei limiti alla distribuzione di

¹⁷ Si rimanda a quanto esaminato nel capitolo I.

¹⁸ L'art. 2425-ter c.c. – per quanto con una formulazione assai sintetica – dispone infatti che «[d]al rendiconto finanziario risultano, per l'esercizio a cui è riferito il bilancio e per quello precedente, l'ammontare e la composizione delle disponibilità liquide, all'inizio e alla fine dell'esercizio, ed i flussi finanziari dell'esercizio derivanti dall'attività operativa, da quella di investimento, da quella di finanziamento, ivi comprese, con autonoma indicazione, le operazioni con i soci».

¹⁹ G. RACUGNO, *Il rendiconto finanziario*, in AA.VV., *IAS/IFRS. La modernizzazione del diritto contabile in Italia*, cit., pp. 497 ss.

²⁰ Le ulteriori novità introdotte con il d.lgs. 18 agosto 2015, n. 139 – si pensi all'introduzione del criterio del costo ammortizzato per talune poste di bilancio, nonché alla valutazione a *fair value* dei derivati – seppure assai rilevanti, sono comunque pur sempre caratterizzate da una certa settorialità.

²¹ A. MANZITTI-F. MARIOTTI, *Le nuove regole per applicare gli IAS al bilancio di esercizio: un recupero di sovranità tributaria*, cit., p. 1125.

utili e riserve del patrimonio netto che discendono dall'applicazione del criterio del *fair value*. Impianto che è tutt'ora vigente e anzi è stato confermato, nonostante le modifiche normative apportate agli articoli 6 e 7 del d.lgs. n. 38 del 2005 ad opera dell'art. 19-*quater*, d.l. 25 marzo 2019, n. 22²².

Volendo allora tirare le fila, pare che la portata del primo dei "filtri" introdotti dal comma 7-*ter* dell'art. 4, d.lgs. n. 38 del 2005, sebbene indubbiamente ridotta dalla costante "attrazione" del bilancio codicistico verso i criteri dei principi contabili internazionali, possa considerarsi attuale se interpretata come un "baluardo" a garanzia della effettività del capitale sociale²³.

Quanto, invece, al secondo filtro, ossia a quello rilevante sotto il profilo tributario, l'art. 7-*quater* ha stabilito che «[i]l Ministro dell'economia e delle finanze provvede, ove necessario, entro sessanta giorni dalla data di entrata in vigore del decreto di cui al comma 7-*ter*, ad emanare eventuali disposizioni di coordinamento per la determinazione della base imponibile dell'IRES e dell'IRAP. In caso di mancata emanazione del decreto di cui al comma 7-*ter*, le disposizioni di cui al periodo precedente sono emanate entro centoquanta giorni dalla data di entrata in vigore del regolamento UE».

La disposizione contempla, com'è evidente, due diverse ipotesi di intervento al fine di coordinare le norme in materia di determinazione della base imponibile con le modifiche ai principi contabili internazionali o con l'introduzione di nuovi IAS/IFRS, a seconda che sia stato o meno emanato il decreto di coordinamento contabile di cui si è detto *retro*²⁴.

Maggiormente problematico è l'inquadramento della portata di quella che costituisce una vera e propria delega in bianco, priva di criteri direttivi che indirizzino la concreta attuazione di detto coordinamento²⁵. Come si accen-

²² Convertito, con modificazioni, dalla legge 20 maggio 2019, n. 41.

²³ Posizioni critiche sull'intervento del Milleproroghe sono state espresse dalla dottrina aziendale che ha evidenziato come l'errore commesso sia stato quello di estendere, con il d.lgs. n. 38 del 2005, l'applicazione degli IAS/IFRS oltre quanto richiesto dall'Unione Europea. Sul punto, cfr. A. QUAGLI, *Milleproroghe e principi contabili internazionali: un errore "nazionale"*, in *Financial Reporting*, n. 2 del 2011, pp. 5 ss., il quale ha evidenziato (p. 7) come l'intervento demandato al decreto ministeriale, finalizzato a tamponare «le "falle" o le "stranezze" rispetto alla logica contabile nazionale e agli interessi legali e istituzionali del nostro Paese, oltre che scorretto legalmente, sembra quasi una tardiva e malcelata rivendicazione di bottega».

²⁴ Si è giustamente osservato come tali termini dovrebbero considerarsi ordinatori, almeno a giudicare dalle tempistiche di concreta emanazione dei successivi Decreti IAS. Così G. RUSSETTI, *La "dimensione fiscale" della prevalenza della sostanza sulla forma: la "derivazione rafforzata"*, cit., p. 34, nota 24.

²⁵ Cfr. A. MANZITTI-F. MARIOTTI, *Le nuove regole per applicare gli IAS al bilancio di esercizio: un recupero di sovranità tributaria*, cit., p. 1126. In dottrina è stato evidenziato

nava, la particolare enfasi posta sulla determinazione dell'imponibile dal legislatore quale fulcro del "filtro" fiscale deriva probabilmente dalla preoccupazione di voler evitare che il recepimento automatico delle novità in materia IAS/IFRS – soprattutto in materia di imputazioni temporali – potesse riflettersi sulla pianificazione degli imponibili attesi²⁶.

Quale che fosse l'intendimento del legislatore, anche rispetto a tale intervento non può che rilevarsi come una mera attività di coordinamento fra l'adozione di nuovi principi contabili internazionali (ovvero la modifica di quelli già esistenti) e le disposizioni tributarie non potrebbe – sotto un piano formale – disattivare la derivazione rafforzata, e dunque incidere sui criteri di qualificazione, classificazione e imputazione temporale.

Il margine di intervento di tale coordinamento, dunque, sarebbe costituito dai fenomeni meramente valutativi, con l'ulteriore *caveat* di dover escludere, anche in questo caso, la possibilità di disattivare valutazioni che derivano direttamente da attività di qualificazione o classificazione. E, tuttavia, così non è stato.

Come si è anticipato nelle pagine precedenti, si è intervenuti più volte emanando disposizioni di coordinamento in attuazione dell'art. 4, comma 7-*quater*, d.lgs. 28 febbraio 2005, n. 38, segnatamente con il D.M. 8 giugno 2011, i due D.M. pubblicati il 10 gennaio 2018 (relativi all'IFRS 15 e all'IFRS 9) e il D.M. 5 agosto 2019 (relativo all'IFRS 16). Per completezza, si ricorda che all'applicazione della derivazione rafforzata anche ai soggetti OIC, avvenuta con l'art. 13-*bis*, comma 2, d.l. 30 dicembre 2016, n. 244, si è accompagnata l'emanazione del D.M. 3 agosto 2017, in attuazione della previsione contenuta nell'art. 13-*bis*, comma 11, d.l. n. 244 del 2016. Tale decreto, oltre ad indicare, come già evidenziato²⁷, le previsioni del D.M. n. 48 del 2009 e del D.M. 8 giugno 2011 applicabili ai soggetti OIC-*adopter*, si era al contempo occupato anche di integrare talune disposizioni recate dal D.M. 8 giugno 2011, in attuazione della delega contenuta nell'art. 13-*bis*, comma 11, d.l. n. 244 del 2016²⁸. Il D.M. 8 giugno 2011 è stato nuovamente

che, sebbene non siano indicati criteri direttivi, si possono considerare tali i principi guida di cui all'art. 1, comma 60, legge n. 244 del 2007. Sul punto, cfr. F. CROVATO, *I filtri agli effetti civilistico-fiscali degli IAS*, cit., p. 20. Nello stesso senso anche G. ZIZZO, *La «questione fiscale» delle società IAS/IFRS*, cit., p. 23.

²⁶ D. STEVANATO, *IAS e reddito imponibile: una limitazione della derivazione rafforzata dal sapore autarchico*, cit., p. 145.

²⁷ Cfr. capitolo I, nota 195.

²⁸ L'art. 13-*bis*, comma 11, d.l. n. 244 del 2016 demandava, altresì, a uno o più decreti del Ministro dell'economia e delle finanze l'adozione delle disposizioni di revisione delle

oggetto di integrazione ad opera del D.M. 10 gennaio 2018, anch'esso emanato ai sensi dell'art. 13-*bis*, comma 11, d.l. n. 244 del 2016, introducendo una disciplina specifica in merito allo scorporo dei derivati²⁹.

Nei capitoli che seguono saranno esaminate le previsioni più significative di tali decreti e, più in particolare, il trattamento, ai fini impositivi, dei ricavi, del *leasing* e degli strumenti finanziari derivati.

Ciò con l'obiettivo di porre in luce non solo le questioni più rilevanti conseguenti all'applicazione del principio di derivazione rafforzata ma anche per evidenziare le fattispecie in cui tali interventi hanno travalicato le esigenze di coordinamento poste dal legislatore primario introducendo previsioni che hanno contribuito a rendere viepiù articolate le regole di determinazione del reddito di impresa.

Secondo una diversa prospettiva, tale analisi ci consentirà di mostrare le dinamiche dei rapporti tra i soggetti IAS/IFRS e i soggetti OIC in derivazione rafforzata, sotto il profilo delle conseguenze sull'imponibile della piena applicazione della *substance over form*. Relativamente ai ricavi e al *leasing*, si è al cospetto, infatti, di rilevanti asimmetrie nella determinazione del reddito imponibile tra soggetti IAS/IFRS e soggetti OIC, alla luce delle peculiarità delle regole contabili di riferimento che si riflettono sul piano tributario per effetto dell'applicazione del principio di derivazione rafforzata. A conclusioni diverse, invece, si giunge in merito al regime fiscale degli strumenti finanziari derivati, in cui si assiste ad una tendenziale convergenza nella determinazione degli imponibili tra le due categorie di soggetti.

Ciò che, invece, preme ora osservare è che, come preannunciato, tali decreti hanno più volte disatteso i confini del loro "mandato"³⁰.

previsioni emanate in attuazione del comma 60 dell'art. 1 della legge n. 244 del 2007, nel rispetto dei criteri ivi indicati, nonché del comma 7-*quater* dell'art. 4 del d.lgs. n. 38 del 2005. Il decreto non è tuttavia intervenuto sul D.M. n. 48 del 2009; in tal modo si è superata la questione legata alle conseguenze derivanti dal fatto che un decreto non regolamentare (come appunto il D.M. 3 agosto 2017 che non è stato emesso secondo le forme previste dall'art. 17, comma 3, legge n. 400 del 1988, questione sulla quale si tornerà *infra*) avrebbe modificato un decreto avente invece tale natura.

²⁹ Sulla quale si tornerà nel capitolo VI.

³⁰ Come rilevato dalla più attenta dottrina, cfr. G. FRANSONI, *I decreti ministeriali di coordinamento della disciplina i.r.e.s. e i.r.a.p. con i principi contabili internazionali: profili di illegittimità*, in *Riv. dir. trib.*, 2018, supplemento online.

2. LE ESIGENZE DI COORDINAMENTO CON LA DISCIPLINA TRIBUTARIA

2.1. *Le specificazioni ulteriori della derivazione*

Il Regolamento conferma che il fulcro della derivazione rafforzata è costituito dalla diversità di prospettiva che regola l'attività di qualificazione, affermandosi espressamente all'art. 2, comma 1, che per i soggetti IAS assumono rilevanza, in virtù del citato rinvio contenuto all'articolo 83, comma 1, terzo periodo, Tuir, gli «elementi reddituali e patrimoniali rappresentati in bilancio in base al criterio della prevalenza della sostanza sulla forma previsto dagli IAS». Proprio in virtù di tale nuova prospettiva, l'art. 2, comma 1, secondo periodo, Regolamento IAS dispone espressamente, come già evidenziato, la disapplicazione delle disposizioni di cui «all'articolo 109, commi 1 e 2, del testo unico, nonché ogni altra disposizione di determinazione del reddito che assuma i componenti reddituali e patrimoniali in base a regole di rappresentazione non conformi all'anzidetto criterio»³¹.

Una specificazione sulla portata del principio di derivazione è fornita dall'art. 2, comma 3, del decreto, ove si prevede che «[p]er i soggetti IAS, i limiti di cui all'articolo 106, commi 1 e 3, del testo unico, non si applicano alle differenze emergenti dalla prima iscrizione dei crediti ivi previsti». Si è così espressamente specificato che resta ferma, per i soggetti IAS *adopter*, la rilevanza fiscale delle regole contenute nei principi contabili per la determinazione del valore di prima iscrizione dei crediti in bilancio. Valore che potrà anche essere più alto o più basso rispetto al valore nominale del credito.

Come si anticipava *retro*, la *ratio* della disposizione si fonda su una sottile distinzione fra fenomeni meramente valutativi – e, dunque, estranei alla derivazione rafforzata – e rappresentazioni contabili intrinsecamente collegate alle attività di qualificazione, rientranti invece nella derivazione. Tale seconda fattispecie, secondo la relazione al decreto, è proprio quella del valore di prima iscrizione, espressivo nel sistema IAS di «una rappresentazione di tipo qualitativo, un'esposizione, cioè, che tiene conto della attualizzazione dei flussi finanziari sulla base del tasso di interesse effettivo (ovvero di mercato, se divergente) e, pertanto, deve essere accettata come tale – come qualificazione – anche ai fini fiscali». In altre parole, il criterio di attualizzazione dei crediti non esprime semplicemente una regola di valutazione, bensì un principio generale che permea svariati principi contabili internazionali,

³¹ Come già evidenziato nel capitolo precedente, il decreto ha risolto i dubbi circa gli effetti della deroga dell'art. 83 Tuir rispetto alle previsioni contenute nei primi due commi dell'art. 109 Tuir.

intrinsecamente collegato all'identificazione – e, dunque, alla qualificazione – delle operazioni economiche.

In coerenza con tale impostazione, la norma confina l'applicabilità dei limiti di cui all'art. 106, Tuir ai soggetti IAS soltanto alle successive (s)valutazioni dei crediti, in quanto, come si evince dalla Relazione illustrativa, la disposizione si occuperebbe di garantire un collegamento fra il rischio di insolvenza del debitore e il valore di iscrizione.

Risponde, altresì, ad effettive esigenze di coordinamento, nonché di semplificazione, la previsione contenuta nell'art. 2, comma 4, del decreto, in merito alla deducibilità, per i soggetti IAS/IFRS, degli accantonamenti ai fondi di cui all'art. 105, commi 1 e 2, del Tuir. Si tratta degli accantonamenti al fondo di trattamento di fine rapporto (TFR), che, ai sensi dello IAS 19, rientrano nella categoria dei benefici successivi al rapporto di lavoro. Con tale disposizione è stato introdotto – alla luce delle peculiarità che contraddistinguono la determinazione, prospettica e per masse, adottata dallo IAS 19, del TFR alla cui quantificazione concorrono variabili di natura attuariale e finanziaria – uno specifico calcolo del limite fiscalmente deducibile del TFR³². Più in particolare, tale articolo del decreto dispone che «[p]er i soggetti IAS, gli accantonamenti ai fondi di cui all'art. 105, commi 1 e 2, del testo unico, deducibili in ciascun esercizio sono determinati in misura non superiore alla differenza fra l'importo complessivo dei fondi calcolati al termine dell'esercizio in conformità alle disposizioni legislative e contrattuali che regolano il rapporto di lavoro dei dipendenti, e l'importo di tali fondi fiscalmente riconosciuto al termine dell'esercizio precedente, assunto al netto degli utilizzi dell'esercizio. Concorrono a determinare gli accantonamenti tutte le componenti positive e negative iscritte a conto economico o a patrimonio netto in contropartita di detti fondi».

Conseguentemente, la disposizione ancora la deducibilità fiscale del TFR alla determinazione del fondo seguendo il metodo civilistico di cui all'art. 105, commi 1 e 2, Tuir. Ciò determina la necessità di procedere alla somma delle posizioni relative ai singoli dipendenti alla chiusura dell'esercizio ai sensi dell'art. 2120 c.c. per poi raffrontare tale valore con quello del fondo fiscalmente riconosciuto, nettato degli utilizzi effettuati nell'esercizio. Come chiarito dalla Relazione illustrativa «qualora in un esercizio l'importo complessivo di tali poste contabili sia inferiore a quello delle quote di TFR ma-

³² In realtà, a seguito della riforma della previdenza complementare, attuata con il d.lgs. 5 dicembre 2005, n. 252, l'esigenza di semplificazione è venuta meno per le società con più di cinquanta dipendenti per il TFR maturato a decorrere dal 1° gennaio 2017. Ciò in quanto lo stesso deve, a scelta del dipendente, essere destinato a forme di previdenza complementare o trasferito al Fondo di Tesoreria istituito presso l'Inps.

turate ex articolo 2120 del codice civile, la differenza sarebbe recuperata in un esercizio successivo, ove in tale esercizio si verifichi la situazione inversa»³³. Tale soluzione, continua ancora la Relazione, «ha il vantaggio di evitare una onerosa, complessa e analitica gestione delle differenze per singoli dipendenti tra il TFR ex art. 2120 c.c. e quello Ias, garantendo il rispetto dei limiti imposti dall'art. 105 Tuir per la deduzione del TFR perché, in ogni caso, l'importo complessivo del fondo TFR dedotto non potrebbe superare quello determinato in base alle regole dell'art. 2120 del c.c.». La soluzione, dunque, scelta nel regolamento "asseconda", continua la Relazione, la gestione per masse del TFR in base agli IAS perché considera il limite disposto dall'art. 105 Tuir riferito all'ammontare dello *stock* di TFR ex art. 2120 determinato alla fine dell'esercizio e non alle quote maturate in ciascun esercizio.

Alcune critiche sono state mosse al criterio introdotto dal Regolamento. Sul punto è stato osservato che potevano essere ipotizzate soluzioni più semplici ed efficaci. Così «si sarebbe potuta ipotizzare una deduzione fiscale degli accantonamenti, calcolati con il metodo attuariale, anche se superiore alla somma delle posizioni maturate dai singoli dipendenti ai sensi della nostra legislazione civilistica. Anche in questo caso, non è si è avuto sufficiente decisione nel dare "piena" rilevanza fiscale ai principi contenuti nello IAS 19 per timore di ricadute sul gettito, quando di regola le quote accantonabili in base ai criteri Ias sono invece inferiori a quelle ex art. 105 Tuir. In alternativa si sarebbe potuta immaginare l'introduzione di una deduzione extracontabile, come accaduto in materia di avviamento»³⁴. Ad avviso di chi scrive, l'art. 2, comma 4, del decreto risponde, a ben vedere, ad una logica di semplificazione evitando, al contempo, l'eventuale ingresso, nella misurazione dell'imponibile, di componenti – legate a valutazioni – in misura superiore rispetto a quelle determinate secondo le regole del Tuir.

³³ Sul punto, cfr. S. TRETTEL, *I benefici ai dipendenti*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, cit., pp. 415 ss. che valuta favorevolmente la scelta effettuata. Ciò in quanto (p. 423): «– il fissare la soglia massima di deduzione quale differenza fra due stock, consente di fare giustizia dei rischi di disallineamento temporale fra entità degli accantonamenti "contrattualmente" dovuti e stanziamenti di bilancio...»; – «l'assumere quale sottraendo l'importo fiscalmente riconosciuto del fondo al termine dell'esercizio precedente, al netto degli utilizzi di "competenza", consente di ricorrere ad un utilizzo per masse, evitando così che debba farsi ricorso ad astrazioni quanto all'attribuzione ad personam degli stanziamenti già operati».

³⁴ Così F. CROVATO, *I costi del personale fra prospettiva IAS e prospettiva fiscale*, in F. CROVATO (a cura di), *La fiscalità degli IAS*, cit., p. 254.

2.2. La rilevanza delle componenti imputate a patrimonio

Paradigmatica delle ragioni e delle problematiche insite nell'attività di coordinamento è la *querelle* sviluppatasi in merito alla rilevanza fiscale delle imputazioni dirette a patrimonio netto operate dai soggetti IAS, a seguito del superamento dell'impostazione adottata dal d.lgs. n. 38 del 2005 con la legge n. 244 del 2007 e l'introduzione della derivazione rafforzata³⁵.

Per comprendere appieno quanto si dirà sono però necessarie alcune notazioni preliminari.

Tradizionalmente, nella redazione del bilancio le movimentazioni del patrimonio netto erano relegate a fattispecie – generalmente – non aventi rilevanza reddituale, in quanto riferite a interventi sul capitale sociale (conferimenti, riduzione del capitale sociale, etc.), agli utili/perdite di esercizio e alle movimentazioni conseguenti alle svariate leggi speciali di rivalutazione (quest'ultime fiscalmente rilevanti).

Sicché non vi erano problemi di interferenza fra tali fenomeni, che non transitavano a conto economico, e la determinazione del reddito di periodo, che, è appena il caso di ricordare, assume come punto iniziale di riferimento l'utile o la perdita risultante da tale documento di bilancio.

In ambito IAS/IFRS, al contrario, è stata segnalata la maggiore ampiezza delle fattispecie dalle quali originano movimentazioni del patrimonio netto, anche sulla scorta dell'applicazione del principio di prevalenza della sostanza sulla forma³⁶.

³⁵ Sul tema v. G. ZIZZO, *La «questione fiscale» delle società IAS/IFRS*, cit., p. 19, nota 25; G. ANDREANI-F. GIOMMONI, *Il trattamento fiscale dei componenti imputati direttamente a patrimonio netto*, in *Corr. trib.*, 2011, pp. 1139 ss.; A.M. GAFFURI, *La determinazione del reddito tassabile per le imprese che adottano gli IAS/IFRS secondo le recenti modifiche legislative e le norme del Decreto n. 48/2009*, in *Boll. trib.*, 2010, pp. 752 ss.; R. VALACCA, *Profili tributari delle imputazioni dirette a patrimonio netto*, in *Corr. trib.*, 2008, pp. 3181 ss.; D. MURATORI, *Profili tributari dei componenti imputati direttamente a patrimonio netto secondo gli IAS/IFRS*, in *Rass. trib.*, 2008, pp. 1353 ss.; E. LAGHI-A. QUAGLI, *Profili contabili delle imputazioni dirette a patrimonio netto*, in *Corr. trib.*, 2008, pp. 3173 ss.

³⁶ Possono influenzare l'entità del patrimonio netto dei soggetti IAS/IFRS, oltre alla rilevazione dell'utile o della perdita di esercizio, le seguenti operazioni:

i) le operazioni che riguardano i soci della società e, dunque, a titolo esemplificativo, l'acquisto o la vendita di azioni proprie (di cui si è già detto nelle pagine precedenti), l'emissione di obbligazioni convertibili e la rilevazione, da parte della società finanziata, di finanziamenti infruttiferi da parte dei soci (operazioni queste ultime sulle quali ci si soffermerà nel prosieguo), la contabilizzazione delle spese per aumento o riduzione del capitale, le aggregazioni aziendali tra società *under common control*;

ii) i cambiamenti dei principi contabili e le correzioni di errori di precedenti esercizi;

iii) la movimentazione delle riserve iscritte in contropartita delle rilevazioni di componenti positivi e negativi imputati al prospetto dell'OCI. Sul punto, si rinvia al capitolo I, nota 75.

Per esemplificare tale diversità di prospettive, basti considerare che l'acquisto di azioni proprie, tipicamente imputato a conto economico secondo l'impostazione dei principi contabili nazionali, nel prisma della *substance over form* viene assimilato alle altre operazioni sulla compagine sociale e, dunque, viene fatto transitare a patrimonio netto.

In questo quadro, nella prima fase di recepimento fiscale degli IAS/IFRS, il legislatore aveva deciso di affrontare la questione in maniera diretta e, sulla scorta dell'obiettivo ultimo allora perseguito della neutralità sostanziale, era intervenuto, come evidenziato nel capitolo I, tanto sull'art. 83³⁷, primo comma, Tuir, quanto sull'art. 109, comma 4, Tuir³⁸.

L'allora art. 83 del Tuir prevedeva che il reddito complessivo fosse determinato apportando le variazioni in aumento o diminuzione al risultato del conto economico, «aumentato o diminuito dei componenti che per effetto dei principi contabili internazionali sono imputati direttamente a patrimonio». Parimenti, l'art. 109, comma 4, Tuir prevedeva che si considerassero imputati a conto economico i componenti negativi «imputati direttamente a patrimonio per effetto dei principi contabili internazionali»³⁹.

In buona sostanza, dunque, il legislatore aveva sterilizzato la peculiarità degli IAS/IFRS in materia di movimentazioni del patrimonio netto, disponendo che queste, nella misura in cui avessero avuto rilevanza fiscale, avrebbero concorso alla determinazione del reddito imponibile.

Su tale assetto, come già detto, interveniva il legislatore del 2007 che, parallelamente all'introduzione della derivazione rafforzata, eliminava anche il riferimento, contenuto nell'art. 83, Tuir, alle imputazioni a patrimonio netto derivanti dai principi contabili internazionali.

Sicché si era legittimamente messa in dubbio la possibilità di un concorso, da parte delle movimentazioni del patrimonio netto, alla determinazione del reddito di impresa. Peraltro, la soluzione a tale questione appariva seguire strade diverse per i componenti positivi di reddito e per quelli negativi: per questi ultimi, infatti, il mantenimento della disposizione di cui all'art. 109, comma 4, Tuir sembrava indicare un riconoscimento anche fiscale alle movimentazioni di patrimonio netto di segno negativo.

Per i componenti positivi, viceversa, l'unica disposizione ipoteticamente

³⁷ Con l'art. 11, comma 1, lett. a), d.lgs. 28 febbraio 2005, n. 38.

³⁸ Con l'art. 11, comma 1, lett. d), n. 1), d.lgs. 28 febbraio 2005, n. 38.

³⁹ Tale disposizione è, come noto, sopravvissuta alle modifiche intervenute nel 2007, essendo stata invece interpolata dall'art. 13-bis, comma 2, lett. d), d.l. 30 dicembre 2016, n. 244 che ne ha reso l'applicazione generalizzata, a prescindere dal sistema contabile di riferimento adottato.

rilevante era quella, di applicazione generale, prevista dal comma 3 dell'art. 109, Tuir secondo cui «[i] ricavi, gli altri proventi di ogni genere e le rimanenze concorrono a formare il reddito anche se non risultano imputati al conto economico».

Disposizione, però, di cui non era chiaro il rapporto con il rinvio di cui all'art. 83, Tuir, potendosi sostenere, da un lato, che fosse espressamente derogata da quest'ultimo⁴⁰, tanto che, al contrario, potesse coesistere ed applicarsi anche ai soggetti IAS *adopter* in quanto, secondo i sostenitori di tale seconda prospettiva, la rilevanza fiscale dei componenti positivi di reddito non sarebbe stata subordinata, dal comma 3 dell'art. 109 del Tuir, alla loro previa imputazione a conto economico⁴¹.

È qui evidente la tensione ermeneutica insita nella corretta determinazione del rinvio ai fenomeni di Qu.I.C., contrapponendosi una tesi "restrittiva" di tale rinvio, che non inficerebbe le regole fiscali disciplinanti il concorso dei singoli componenti di reddito alla tassazione, a una "espansiva", che fa invece leva sulla deroga, espressamente contenuta nella formulazione dell'art. 83, Tuir, alle "disposizioni dei successivi articoli della presente sezione".

Quale che sia la più corretta di tali prospettive, bisogna prendere atto che l'esigenza di un coordinamento *in parte qua* è stata sentita dallo stesso legislatore che ha demandato ad un decreto ministeriale, di natura regolamentare, le disposizioni di attuazione e di coordinamento delle disposizioni contenute nella legge n. 244 del 2007. Come anticipato, tale intervento è stato attuato con il regolamento di cui al D.M. 1° aprile 2009, n. 48, sulla base della previsione contenuta nell'art. 1, comma 60, legge n. 244 del 2007, che aveva fissato i criteri che il decreto avrebbe dovuto rispettare.

L'art. 2, comma 2, del decreto n. 48 dispone espressamente che «[c]oncorrono comunque alla formazione del reddito imponibile i componenti positivi e negativi, fiscalmente rilevanti ai sensi delle disposizioni dello stesso testo unico, imputati direttamente a patrimonio per effetto dell'applicazione degli IAS».

Più in particolare, ne consegue il riallineamento del trattamento delle componenti positive a quello delle componenti negative per le quali, come detto,

⁴⁰ A.M. GAFFURI, *La determinazione del reddito tassabile per le imprese che adottano gli IAS/IFRS secondo le recenti modifiche legislative e le norme del Decreto n. 48/2009*, cit., p. 753.

⁴¹ R. VALACCA, *Profili tributari delle imputazioni dirette a patrimonio netto*, cit., p. 3182; D. MURATORI, *Profili tributari dei componenti imputati direttamente a patrimonio netto secondo gli IAS/IFRS*, cit., p. 1358. Tesi sostenuta, in retrospettiva, anche da G. ZIZZO, *La «questione fiscale» delle società IAS/IFRS*, cit., p. 19, nota 25.

sarebbe stato comunque più agevole riconoscere la rilevanza tributaria in virtù del disposto di cui all'art. 109, comma 4, Tuir.

Sulla natura dell'intervento, comunque, non v'è tuttora chiarezza in dottrina, né dalla Relazione illustrativa traspare una grande chiarezza di intenti e, anzi, questi appaiono in parte contraddittori tra di loro.

Difatti, in un primo momento la Relazione afferma che l'eliminazione dell'inciso introdotto nell'art. 83 del Tuir nel 2005 non avrebbe avuto effetti sostanziali, essendo frutto solo di una semplificazione espositiva. Sarebbe infatti ricompresa nella formulazione del rinvio di cui all'art. 83, Tuir anche «l'imputazione di vicende reddituali operate in base agli IAS direttamente nello stato patrimoniale», così confermando l'interpretazione di parte della dottrina⁴² e quella dell'Amministrazione finanziaria⁴³.

Senonché la Relazione – richiamato il contenuto della disposizione introdotta dall'art. 2, comma 2 – prosegue osservando che «se così non fosse, si genererebbero effetti del tutto asistematici e non accettabili. I componenti negativi imputati a patrimonio continuano, infatti, ad avere rilevanza in virtù dell'espresso riferimento ad essi operato dall'articolo 109 del TUIR. I componenti positivi, invece, non avrebbero rilevanza».

Si ricollega, dunque, una valenza innovativa alla norma del decreto, quantomeno con riferimento alla sua efficacia rispetto ai componenti positivi, atteso che la stessa Relazione si preoccupa di specificare che questi «componenti, peraltro, non possono neanche essere ricondotti a tassazione sulla base del principio fissato dall'articolo 109, comma 3, del TUIR, secondo cui l'ufficio può accertare componenti positivi non indicati nel conto economico: questo principio, infatti, ha ragion d'essere per quei componenti che avrebbero dovuto figurare al conto economico e sono stati illecitamente omessi, non per quei componenti – come quelli in esame – che legittimamente non figurano al conto economico».

Ma allora la Relazione è evidentemente contraddittoria: non si vede, infatti, la necessità di preoccuparsi dell'efficacia dell'art. 109, comma 3, Tuir, se davvero fosse stato sufficiente il rinvio dell'art. 83, Tuir per attribuire rilevanza fiscale alle variazioni anche positive del patrimonio netto secondo i principi contabili internazionali.

Riconoscere efficacia innovativa a tale norma equivale, insomma, a concordare con la dottrina che ha riconosciuto una diversa valenza ai commi 3 e 4 dell'art. 109, Tuir e, al contrario, la portata radicalmente innovativa dell'art. 2, comma 2, del Regolamento IAS, che consentirebbe addirittura di

⁴² G. ZIZZO, *La «questione fiscale» delle società IAS/IFRS*, cit., p. 19.

⁴³ Agenzia delle Entrate, circolare 28 febbraio 2011, n. 7, paragrafo 3.5.

«stravolgere alla radice le valutazioni di bilancio, attribuendo sostanza reddituale a operazioni alle quali civilisticamente si riconosce soltanto un impatto sul patrimonio dell'impresa»⁴⁴.

La conclusione circa la natura dell'intervento contenuto nel decreto non è, però, indifferente: il D.M. 1° aprile 2009, n. 48, *in parte qua*, nasceva, come evidenziato, dalla delega contenuta all'art. 1, comma 60, lett. g), legge 24 dicembre 2007, n. 244, il quale disponeva in ordine all'emanazione di un decreto recante «i criteri di coordinamento per il trattamento ai fini fiscali dei costi imputabili, in base ai principi contabili internazionali, a diretta riduzione del patrimonio netto».

Ora, considerare innovative le disposizioni del decreto costituirebbe, più che un coordinamento, una vera e propria integrazione della disciplina introdotta nel 2007 e presenterebbe, dunque, evidenti rischi di eccesso di delega⁴⁵. Eccesso che, comunque, si è consumato, tenuto conto che, a differenza di quanto imposto dalla delega, il decreto è intervenuto non soltanto sul trattamento dei costi imputabili a patrimonio ma anche – e soprattutto – su quello dei ricavi.

Ad ogni modo, il risultato dell'intervento regolamentare è chiaro: a prescindere dalla ricostruzione ermeneutica che si preferisce adottare, si attribuisce rilevanza alle regole del Testo Unico ai fini della partecipazione alla determinazione del reddito di componenti positivi e negativi ancorché imputate a patrimonio netto in applicazione degli IAS/IFRS.

Resta fermo, tuttavia, che anche tali regole fiscali intercettano pur sempre fenomeni già qualificati secondo il principio di prevalenza della sostanza sulla forma: la loro portata, in altre parole, si pone a valle dei criteri di *recognition* contabili, assumendo rilevanza soltanto componenti classificabili come reddito secondo l'applicazione dei principi contabili⁴⁶.

Si fa presente, in conclusione, che quanto sostenuto in ordine ai componenti positivi e negativi imputati a patrimonio netto vale anche per quelli imputati a OCI.

Sul punto, va segnalato quanto disposto dall'art. 2, comma 1, del D.M. 8 giugno 2011, che stabilisce la rilevanza fiscale delle imputazioni dei compo-

⁴⁴ A.M. GAFFURI, *La determinazione del reddito tassabile per le imprese che adottano gli IAS/IFRS secondo le recenti modifiche legislative e le norme del Decreto n. 48/2009*, cit., p. 755.

⁴⁵ G. ANDREANI-F. GIOMMONI, *Il trattamento fiscale dei componenti imputati direttamente a patrimonio netto*, cit., p. 1141.

⁴⁶ D. MURATORI, *Profili tributari dei componenti imputati direttamente a patrimonio netto secondo gli IAS/IFRS*, cit., p. 1358.

nenti reddituali nel prospetto delle altre componenti di conto economico complessivo.

L'art. 2, comma 1, di tale decreto recita, infatti, che «[i] componenti reddituali fiscalmente rilevanti, imputati direttamente al prospetto delle altre componenti di conto economico complessivo (OCI), concorrono alla formazione del reddito imponibile. Tale disposizione non si applica nelle ipotesi in cui i componenti di cui al periodo precedente assumono rilievo fiscale solo per effetto dell'imputazione a conto economico. Per i componenti di cui al primo periodo, imputati direttamente a patrimonio o al prospetto delle altre componenti di conto economico complessivo (OCI), per i quali non è mai prevista l'imputazione a conto economico, la rilevanza fiscale è stabilita secondo le disposizioni applicabili ai componenti imputati al conto economico aventi la medesima natura».

Tale ultimo periodo è stato aggiunto dall'art. 1, comma 1, lett. a), D.M. 3 agosto 2017.

Come si legge nella relativa Relazione illustrativa, con tale integrazione si «è inteso precisare che, in assenza dell'imputazione a conto economico per effetto dell'applicazione degli IAS/IFRS, è necessario indagarne la "natura". A tal fine, vanno, in primo luogo, analizzate le indicazioni contenute nello IAS/IFRS di riferimento e, nel caso in cui non vi siano informazioni sulla natura del componente, in accordo con le indicazioni contenute nello IAS 8, è possibile far riferimento al corrispondente principio contabile nazionale. Va da sé che analogo principio si applica anche ai componenti rilevati a conto economico».

2.3. *Le prime deroghe*

L'art. 2, comma 2, del decreto n. 48 del 2009 stabilisce che «[a]nche ai soggetti IAS ... si applicano le disposizioni del Capo II, Sezione I del testo unico che ... stabiliscono la rilevanza di componenti positivi o negativi nell'esercizio, rispettivamente, della loro percezione o del loro pagamento». La relazione illustrativa al Regolamento è chiara nel ricollegare tale disposizione alle ipotesi in cui il Testo Unico deroga al principio di competenza per talune componenti di reddito, imputate invece per cassa. Rientrano in tale ipotesi, ad esempio, i dividendi, che concorrono, seppure in parte, alla formazione del reddito imponibile nel momento di incasso, secondo l'art. 89, comma 2, Tuir. Al contrario, come noto, secondo il principio IAS 27, paragrafo 12, il dividendo va contabilizzato «una volta accertato il diritto dell'entità stessa a percepir[lo]», momento che coincide con la delibera assembleare di distribuzione.

Rispetto a tale ipotesi, tuttavia, non può non osservarsi come, a rigore, gli IAS prevedano una specifica regola di imputazione temporale, che rientra pienamente nel rinvio di cui all'art. 83, Tuir e, dunque, nella derivazione rafforzata. Sicché disapplicare tali regole contabili costituisce una vera e propria limitazione e deroga a tale derivazione, piuttosto che un coordinamento di quest'ultima con le regole fiscali. Se così è, pare evidente l'eccesso di delega nel quale è incorso il legislatore delegato: una vera e propria limitazione della rilevanza fiscale dei criteri di imputazione temporale previsti dagli IAS/IFRS non era, infatti, in alcun modo contemplata dall'art. 1, comma 60, legge 24 dicembre 2007, n. 244⁴⁷.

Analoghe osservazioni possono formularsi anche per un'altra ipotesi di "disattivazione" diretta del principio di derivazione, che non trova una giustificazione in specifici criteri direttivi contenuti nella legge 24 dicembre 2007, n. 244.

È il caso della disposizione contenuta nell'art. 2, comma 3, secondo periodo del Regolamento IAS che – derogando a sua volta rispetto a quanto stabilito dal primo periodo del comma 3 – con riferimento a banche e imprese di assicurazioni ha previsto la possibilità di applicazione dell'art. 106, comma 3, Tuir anche alle differenze di valore di prima iscrizione.

Ebbene, tale parte del Regolamento – che costituisce una deroga all'iscrizione dei crediti al costo attualizzato, ossia a quella che la stessa Relazione illustrativa individua come conseguenza di fenomeni di qualificazione – è giustificata, come specificato dalla stessa Relazione, da meri motivi di semplificazione. Al contempo, dovrebbe porsi in «in coerenza con il criterio direttivo dell'articolo 1, comma 58, della finanziaria 2008 che stabilisce di tenere conto delle specificità del settore bancario e finanziario».

Ad avviso di chi scrive, tuttavia, tale rimando non può riferirsi a un vero e proprio criterio direttivo che giustifichi un intervento tramite regolamento, atteso che l'inciso, contenuto nell'art. 1, comma 58, primo periodo, precisa semplicemente che le modificazioni dallo stesso apportate al Testo Unico tengono «conto delle specificità delle imprese del settore bancario e finanziario». Del resto, nel successivo comma 60 dell'art. 1 – che, come già detto, contiene i veri e propri criteri direttivi per il decreto delegato – non si fa alcun espresso riferimento alla possibilità di intervenire in via regolamentare per coordinare le norme di cui al comma 58 con le specificità del settore bancario.

Sicché, anche in questo caso, l'intervento del legislatore delegato non è esente da critiche.

⁴⁷ In termini, cfr. G. ZIZZO, *La «questione fiscale» delle società IAS/IFRS*, cit., p. 21.

Pur derogando al principio di diretta valenza fiscale dei criteri di qualificazione previsti dai principi contabili internazionali, sembra invece rispondere ai criteri direttivi dell'art. 1, comma 60, legge n. 244 del 2007 la previsione contenuta nell'art. 3, comma 3, del decreto, secondo cui, «[f]ermi restando i criteri di imputazione temporale previsti dagli IAS eventualmente applicati, il regime fiscale è individuato sulla base della natura giuridica delle operazioni [...] quando oggetto delle operazioni di cui sopra ... [i.e., le operazioni di cui al comma 2]⁴⁸ ... siano i titoli di cui all'art. 85, comma 1, lettere c) e d) del testo unico, anche costituenti immobilizzazioni finanziarie, con esclusione della azioni proprie e degli altri strumenti rappresentativi del patrimonio...». Tale previsione risponde all'esigenza, come indicato dalla Relazione illustrativa, di assicurare l'applicazione uniforme della disciplina tributaria connessa al trasferimento⁴⁹ dei titoli partecipativi e ai titoli similari alle azioni, evitando fenomeni di doppia imputazione o doppia non imputazione di componenti positivi⁵⁰. Fenomeni che possono concretizzarsi alla

⁴⁸ Secondo G. ZIZZO, *I criteri di qualificazione IAS/IFRS*, cit., p. 71, «[b]enché inserita nell'art. 3, il quale è rubricato "Operazioni tra soggetti che redigono il bilancio in base agli IAS e soggetti che non li applicano", questa disposizione sembra avere l'obiettivo di fissare un criterio univoco di qualificazione delle operazioni suddette, tanto se realizzate tra soggetti IAS/IFRS e società che applicano i principi contabili nazionali (come da rubrica) quanto se realizzate tra società IAS/IFRS (nonostante la rubrica), al fine di evitare che le stesse, se valutate da prospettive diverse, assumano conformazioni diverse. Restituisce pertanto le società IAS/IFRS ad una qualificazione rapportata alla forma giuridica, anziché alla sostanza economica e, dunque, ad una qualificazione comune alle parti del negozio, anziché personalizzata, pur ammettendo che una personalizzazione possa rimanere sul versante dell'imputazione temporale». In effetti, l'art. 2, comma 2, fa riferimento tanto alle operazioni tra soggetti che redigono il bilancio in base agli IAS e soggetti che non li applicano tanto alle operazioni in cui entrambi i soggetti applicano gli IAS. Sul punto, anche G. ESCALAR, *Il regime fiscale di azioni, quote e strumenti similari per le società IAS adopter*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, cit., p. 199.

⁴⁹ Come precisato dall'Amministrazione finanziaria nella circolare n. 7 del 28 febbraio 2011, la previsione si riferisce alle operazioni che riguardano il «trasferimento, totale o parziale, dei diritti connessi a titoli partecipativi di cui alle lettere c) e d) dell'articolo 85 del TUIR (con esclusione delle azioni proprie e degli altri strumenti rappresentativi del patrimonio). È solo con riferimento a queste, infatti, che la citata relazione di accompagnamento stabilisce che "non rilevano i (...) criteri di derecognition ma la nozione giuridica di realizzo ordinariamente applicabile ai soggetti non IAS"».

⁵⁰ Sul punto, cfr. G. ESCALAR, *Il regime fiscale di azioni, quote e strumenti similari per le società IAS adopter*, cit., p. 198, secondo cui la deroga «è volta ad evitare che gli utili da partecipazione e le plusvalenze delle azioni e degli strumenti finanziari similari e, quindi, i relativi regimi di parziale non imponibilità siano imputabili contemporaneamente a due soggetti distinti ovvero che non siano imputabili a nessun soggetto, posto che tale doppia imputazione o doppia non imputazione potrebbe dar luogo a salti d'imposta o a duplicazioni d'imposta».

luce delle diverse regole previste dai principi contabili internazionali concernenti l'individuazione della fattispecie che determina la cessione delle attività finanziarie rispetto a quelle previste dal Testo Unico. A tal riguardo, l'IFRS 9⁵¹, paragrafi 3.2.4., 3.2.5., 3.2.6., prevede che l'impresa deve eliminare contabilmente l'attività finanziaria solo quando:

- a) i diritti contrattuali sui flussi finanziari derivanti dall'attività finanziaria scadono oppure,
- b) l'entità trasferisce l'attività finanziaria e il trasferimento soddisfa i criteri di ammissibilità per l'eliminazione contabile.

In relazione a tale ultima ipotesi, il trasferimento si perfeziona soltanto se l'entità trasferisce i diritti contrattuali a ricevere i flussi finanziari dell'attività finanziaria oppure, pur mantenendo tali diritti, assume l'obbligazione contrattuale di pagare tali flussi a uno o più beneficiari.

Inoltre, quando l'entità trasferisce l'attività finanziaria, deve comunque valutare la misura in cui essa mantiene i rischi e i benefici della proprietà di tale attività. Se mantiene sostanzialmente tutti i rischi e i benefici l'entità deve continuare a rilevare l'attività finanziaria.

Si tratta, come evidente, di criteri molto diversi rispetto a quelli giuridico-formali che ancorano il trasferimento al passaggio della proprietà o di altro diritto reale.

Allo stesso modo, il regolamento ha scelto di non trasferire nella sfera tributaria la rappresentazione contabile delle operazioni di cessione di azienda *under common control*, ovvero effettuate all'interno di un gruppo societario e poste in essere con finalità diverse dal trasferimento del controllo, ovvero al fine di una riorganizzazione all'interno del gruppo stesso. Per il trattamento contabile di tali operazioni, in assenza di riferimenti a principi⁵² o interpretazioni IFRS specifici⁵³, si è soliti fare riferimento al documento

⁵¹ Adottato dalla Commissione Europea con il Regolamento 22 novembre 2016, n. 2016/2067 in sostituzione dello IAS 39, a partire dagli esercizi che hanno avuto inizio dal 1° gennaio 2018.

⁵² Il principio contabile internazionale IFRS 3 non si applica alle aggregazioni aziendali di entità sotto controllo comune ai sensi del paragrafo 2 c). Ai sensi del paragrafo B1 dello stesso principio contabile «[p]er aggregazione aziendale a cui partecipano entità o attività aziendali sotto controllo comune si intende una aggregazione aziendale in cui tutte le entità o attività aziendali partecipanti sono in definitiva controllate dalla stessa parte o dalle stesse parti sia prima sia dopo l'aggregazione, e tale controllo non è transitorio».

⁵³ Si fa presente che lo IASB ha avviato, proprio per colmare tale lacuna, un progetto di ricerca sulle *Business combinations under common control*, culminato nel mese di novembre 2020 con la pubblicazione di un *Discussion Paper*, oggetto di commenti sino al 1° settembre

OPI n. 1 (*revised*) – Orientamenti preliminari Assirevi in tema di IFRS, concernente il trattamento contabile delle *business combinations under common control*. Per le finalità che qui rilevano, tale documento distingue le operazioni di cessione di azienda sulla base dell'evidenza o meno di una sostanza economica, ossia di una significativa influenza sui flussi di cassa futuri delle attività nette trasferite per le entità interessate.

In assenza di sostanza economica, il criterio da privilegiare è quello della continuità dei valori risultanti, dalla contabilità del cedente, delle attività e delle passività che compongono il compendio aziendale, di talché:

i) le attività e le passività del *business* sono rilevate dal cessionario ai loro valori contabili storici determinati secondo la base di costo scelta;

ii) la differenza tra il valore del trasferimento (*i.e.*, il corrispettivo della cessione) e i predetti valori contabili rappresenta un'operazione con soci da rilevare, a seconda delle circostanze, come una contribuzione o una distribuzione di patrimonio netto delle entità coinvolte nell'operazione.

Dunque, in tale fattispecie, alcun componente di reddito è rilevato a conto economico. Per tale ragione, il decreto ha previsto, all'art. 4, comma 3, che per le operazioni di cessione di azienda «rileva il regime fiscale disposto dal testo unico, anche ove dalla rappresentazione in bilancio non emergano i relativi componenti positivi e negativi o attività o passività fiscalmente rilevanti».

La Relazione illustrativa ha precisato che, con tale previsione, si è voluto ribadire «che ai fini fiscali valgono i principi ordinari, giusta i quali i valori fiscali dei beni dell'azienda ricevuta corrispondono al costo sostenuto».

In sostanza, per il cessionario il valore fiscale dei beni del complesso aziendale ricevuto sarà pari al corrispettivo dovuto al cedente, anche se tali valori non sono iscritti in bilancio⁵⁴.

2021. Su questo progetto, cfr. M. MILITELLO, *Business combinations under common control: verso la conferma o il tramonto dell'OPI IR?*, in *Bilancio e revisione*, n. 7 del 2020, pp. 5 ss. Per un esame di tali operazioni, cfr. L. NERI, *Aggregazioni aziendali sotto comune controllo nei Principi IAS/IFRS*, in *Amministrazione & Finanza*, n. 10 del 2020, pp. 21 ss.; R. FIUME-T. ONESTI-M. ROMANO-M. TALIENTO, *Business Combinations under Common Control: Concerns, Criticisms and Strides*, in *Financial Reporting*, n. 1 del 2015, pp. 107 ss.; G. SAVIOLI-S. GIARDINI, *Business combinations tra entità sotto comune controllo*, in *Guida alla Contabilità & Bilancio*, n. 4 del 2012, pp. 30 ss.; M. CASÒ-M. MILITELLO, *Le operazioni straordinarie tra soggetti sotto comune controllo: individuazione della disciplina applicabile nel silenzio degli IFRS e compatibilità degli IFRS con le disposizioni del codice civile*, in *Riv. dott. comm.*, 2006, pp. 453 ss.

⁵⁴ Sul punto, cfr. F. TRUTALLI-G. VANETTI-A. MANTELLINI, *Le cessioni e i conferimenti di azienda*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, cit., p. 842.

In conclusione, va preso atto che il Regolamento IAS ha ridato vigore a norme fiscali che sarebbero, altrimenti, rientrate con tutta probabilità nel rinvio operato dall'art. 83 del Tuir. La derivazione rafforzata diventa, insomma, indebolita o, com'è stato osservato, "ragionata"⁵⁵.

3. LE ULTERIORI RESISTENZE

Si è già detto che con i decreti emanati ai sensi dell'art. 7-*quater* del d.lgs. n. 38 del 2005 sono state emanate disposizioni di coordinamento tra i principi contabili internazionali e le regole di determinazione della base imponibile dell'Ires e dell'Irap e come, in realtà, tale coordinamento si sia concretizzato, in alcune circostanze, anche in una vera e propria "disattivazione" della derivazione rafforzata.

Nel prosieguo si cercherà di tratteggiare le fattispecie più rilevanti in cui tale deroga si è concretizzata, rinviando ai capitoli successivi l'esame più approfondito dei decreti più recenti.

3.1. *Le asimmetrie qualificatorie: il caso degli strumenti finanziari*

Il principio di prevalenza della sostanza sulla forma potrebbe avere dei risvolti negativi, quando nei rapporti tra diversi soggetti le asimmetrie di qualificazione delle fattispecie comportino l'insorgere di fenomeni di doppia deduzione, doppia non imposizione e così via; e ciò soprattutto nell'ipotesi in cui sia lo stesso legislatore fiscale a offrire criteri di qualificazione a sé stanti, basati sul tradizionale approccio formalistico del Tuir.

Con la conseguenza che la derivazione rafforzata, in questi casi, finisce per trovare un argine nella prevalenza dei criteri di qualificazione di matrice tributaria, tramite interventi *ad hoc* da parte del Ministro delegato⁵⁶.

Un esempio di siffatta ipotesi è costituito dagli strumenti finanziari⁵⁷, in relazione ai quali vanno segnalati due interventi di coordinamento tra i prin-

⁵⁵ G. RUSSETTI, *La "dimensione fiscale" della prevalenza della sostanza sulla forma: la "derivazione rafforzata"*, cit., p. 34.

⁵⁶ Come osservato da G. ZIZZO, *I criteri di qualificazione IAS/IFRS*, cit., p. 69, «[s]i conservano aree in cui la sostituzione dei criteri di qualificazione di matrice contabile a quelli di matrice tributaria non si perfeziona, per la resistenza – talvolta esplicita, talaltra implicita – dei secondi alla deroga portata dai primi».

⁵⁷ In merito, cfr. G. ZIZZO, *I criteri di qualificazione IAS/IFRS*, cit., pp. 69-70.

cipi contabili internazionali e quanto disposto dal Tuir, per tenere conto delle peculiari modalità di qualificazione degli stessi di cui allo IAS 32 (e, oggi, anche dell'IFRS 9).

Prima di affrontare – per quanto qui di interesse – il tema della qualificazione degli strumenti finanziari, è d'obbligo chiarire la terminologia utilizzata dai principi contabili IAS 32 e IFRS 9⁵⁸.

Secondo il paragrafo 11 dello IAS 32, «uno strumento finanziario è qualsiasi contratto che dia origine a un'attività finanziaria per un'entità e a una passività finanziaria o a uno strumento rappresentativo di capitale per un'altra entità».

Lo stesso paragrafo 11 prosegue poi offrendo le definizioni di attività finanziaria, passività finanziaria e strumento rappresentativo di capitale. Schematizzando, un'attività finanziaria è qualsiasi attività costituita da disponibilità liquide, da uno strumento rappresentativo di capitale di un'altra entità, da un diritto contrattuale, inclusa l'ipotesi in cui detto contratto sarà o potrà essere estinto tramite strumenti rappresentativi di capitale dell'entità e da un derivato.

Una passività è, simmetricamente, un'obbligazione contrattuale costituita dalla consegna di disponibilità liquide o di un'altra attività finanziaria a un'altra entità, oppure da un contratto che sarà o potrà essere estinto tramite strumenti rappresentativi di capitale dell'entità.

Da ultimo, uno strumento rappresentativo di capitale è costituito da «qualsiasi contratto che rappresenti una interessenza residua nelle attività dell'entità dopo aver dedotto tutte le sue passività»⁵⁹.

⁵⁸ L'Appendice dell'IFRS 9 fa rinvio, per quanto riguarda le definizioni di strumento finanziario, attività finanziaria, passività finanziaria e strumento rappresentativo di capitale a quanto specificato – tra l'altro – nel paragrafo 11 del principio IAS 32.

⁵⁹ Secondo il paragrafo 16 dello IAS 32, uno strumento finanziario è considerato uno strumento rappresentativo di capitale se, e soltanto se, entrambe le condizioni a) e b) di seguito riportate sono soddisfatte:

- a) lo strumento non include alcuna obbligazione contrattuale:
 - i) a consegnare disponibilità liquide o un'altra attività finanziaria a un'altra entità, ovvero
 - ii) a scambiare attività o passività finanziarie con un'altra entità a condizioni che sono potenzialmente sfavorevoli all'emittente;
- b) qualora lo strumento sarà o potrà essere regolato tramite strumenti rappresentativi di capitale dell'emittente, è:
 - i) un non derivato che non comporta alcuna obbligazione contrattuale per l'emittente a consegnare un numero variabile di propri strumenti rappresentativi di capitale; o
 - ii) un derivato che sarà estinto soltanto dall'emittente scambiando un importo fisso di disponibilità liquide o di altra attività finanziaria contro un numero fisso di strumenti rappresentativi di capitale.

Ciò precisato sul piano definitorio, e tornando alla rilevanza del principio di prevalenza della sostanza sulla forma, il paragrafo 15 dello IAS 32 dispone che l'emittente di uno strumento finanziario deve classificare lo strumento, o i suoi componenti, al momento della rilevazione iniziale in una delle tre categorie citate "in conformità alla sostanza degli accordi contrattuali", nonché alle definizioni di passività finanziaria, di attività finanziaria e di strumento rappresentativo di capitale.

Quanto sopra è poi ribadito dal paragrafo 18 dello IAS 32, che evidenzia altresì gli effetti derivanti dall'applicazione del principio *substance over form* sulla classificazione degli strumenti finanziari. In maniera assai eloquente, infatti, si stabilisce che «[l]a classificazione di uno strumento finanziario nel prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria dell'entità è determinata dal suo contenuto sostanziale piuttosto che dalla sua forma giuridica. La sostanza e la forma giuridica sono solitamente coerenti, ma non lo sono sempre. Alcuni strumenti finanziari assumono la forma giuridica di capitale ma, nella sostanza, sono passività e altri possono unire caratteristiche proprie di uno strumento rappresentativo di capitale e caratteristiche proprie di passività finanziarie».

È il caso, come indicato sempre dal paragrafo 18 dello IAS 32, delle azioni privilegiate. In tale ipotesi, infatti, qualora nella regolamentazione dell'azione privilegiata sia anche contemplata la possibilità di rimborso obbligatorio da parte dell'emittente di un ammontare fisso o determinabile a una data futura fissa o determinabile, anche a richiesta del possessore, detto strumento finanziario andrà classificato non già come strumento rappresentativo di capitale, bensì come una passività finanziaria. Ovvero, è il caso di uno strumento finanziario che dia al possessore il diritto di rivenderlo all'emittente in cambio di disponibilità liquide o di un'altra attività finanziaria (uno strumento con opzione a vendere).

Il principio contabile IFRS 9 individua tre categorie di attività finanziarie⁶⁰ sulla base delle caratteristiche dei flussi finanziari contrattuali e sul

⁶⁰ Il principio IFRS 9 è applicabile a tutti i tipi di strumenti finanziari tranne che alle fattispecie contemplate dal paragrafo 2.1. Tra queste si annoverano: a) le partecipazioni in controllate, collegate e *joint venture* che sono contabilizzate secondo le disposizioni dell'IFRS 10 Bilancio consolidato, dello IAS 27 Bilancio separato o dello IAS 28 Partecipazioni in società collegate e *joint venture*; b) i diritti e obbligazioni relativi ad operazioni di *leasing* a cui si applica l'IFRS 16; c) i diritti e le obbligazioni dei datori di lavoro derivanti dai piani relativi ai benefici per i dipendenti, ai quali si applica lo IAS 19; d) gli strumenti finanziari emessi dall'entità che soddisfano la definizione di strumento rappresentativo di capitale contenuta nello IAS 32 (inclusi le opzioni e i *warrant*) o che devono essere classificati come strumenti rappresentativi di capitale ai sensi dei paragrafi 16A e 16B o dei paragrafi 16C e

modello di *business* adottato dall'impresa. In estrema sintesi, secondo il paragrafo 4.1, l'entità deve classificare le attività finanziarie in:

- attività finanziarie valutate al costo ammortizzato;
- attività finanziarie valutate al *fair value* rilevato nell'utile (perdita) di esercizio;
- attività finanziarie valutate al *fair value* rilevato nelle altre componenti di conto economico complessivo (OCI).

Tale classificazione si basa, ai sensi del paragrafo 4.1.1: a) sul modello di *business* adottato per la gestione di tali attività; b) sulle caratteristiche relative ai flussi finanziari contrattuali. Conseguentemente:

i) un'attività finanziaria è valutata al costo ammortizzato se essa prevede flussi finanziari costituiti unicamente da pagamenti del capitale e dell'interesse sull'importo del capitale da restituire e il possesso di tale attività è finalizzato alla raccolta dei flussi finanziari contrattuali (paragrafo 4.1.2);

ii) un'attività finanziaria è valutata al *fair value* rilevato ad OCI se, oltre a prevedere, come per gli strumenti finanziari di cui al precedente punto *i.*, flussi finanziari costituiti unicamente da pagamenti del capitale e dell'interesse sull'importo del capitale da restituire, è detenuta non solo al fine di raccogliere i flussi finanziari contrattuali ma anche per una successiva vendita (paragrafo 4.1.2 A). Per gli strumenti finanziari non partecipativi, le oscillazioni del *fair value* vengono imputate a patrimonio netto a seguito della rilevazione nel prospetto delle altre componenti di conto economico e poi riversate a conto economico in sede di realizzo dell'attività finanziaria (paragrafo B5.7.1 A);

iii) infine, un'attività finanziaria è valutata a *fair value* rilevato a conto economico se non è classificata nelle precedenti categorie, salvo la possibilità, per gli strumenti rappresentativi di capitale⁶¹ che non siano posseduti per la negoziazione⁶², di effettuare l'opzione irrevocabile di presentare le varia-

16D dello IAS 32. Tuttavia, il possessore di tali strumenti rappresentativi di capitale deve applicare l'IFRS 9 a tali strumenti, a meno che questi soddisfino l'eccezione di cui alla precedente lettera a), e, dunque, siano partecipazioni in società controllate o collegate.

⁶¹ Gli strumenti rappresentativi di capitale sono classificati nella categoria delle attività finanziarie valutate a *fair value* a conto economico. Tuttavia, il criterio del costo può essere utilizzato per gli investimenti in strumenti rappresentativi di capitale non quotati, per i quali vi siano informazioni insufficienti per determinare il *fair value* o per i quali i *range* di valori siano tali da ritenere il costo la miglior stima possibile del *fair value* (paragrafo B5.2.3).

⁶² Come riporta l'Appendice A dell'IFRS 9, un'attività è detenuta per la negoziazione se soddisfa una delle seguenti condizioni:

- a) è acquisita o sostenuta principalmente al fine di essere venduta o riacquistata a breve;

zioni del *fair value*⁶³ nelle altre componenti di conto economico complessivo (paragrafi 4.1.4. e 5.7.5.)⁶⁴.

In questo caso, per i titoli partecipativi non è ammesso il rilascio della riserva a conto economico neppure in sede di realizzo del titolo (paragrafo B5.7.1). Come si legge nella Relazione illustrativa al D.M. 10 gennaio 2018 relativo all'IFRS 9, prima citato, non si è ritenuto necessario introdurre alcuna disposizione di coordinamento in relazione ai componenti derivanti dalla valutazione o dal realizzo di tali strumenti di capitale valutati su opzione al *fair value* da parte del possessore. Ciò in quanto è sufficiente la disciplina di cui all'art. 2 del D.M. 8 giugno 2011, citato nelle pagine precedenti, che attribuisce rilevanza reddituale ai componenti imputati ad OCI per i quali non sia previsto il successivo *recycling* a conto economico.

In sostanza, per tali strumenti di *equity* le componenti imputate ad OCI non rileveranno ai fini tributari fino a quando non vi sia l'effettivo realizzo del titolo. In tal senso si esprime la Relazione illustrativa al decreto 10 gennaio 2018, osservando che, ai fini dell'Ires, le componenti valutative iscritte in OCI assumono rilevanza al momento del realizzo degli strumenti per effetto dell'art. 110, comma 1 *bis*, lett. b), del Tuir, norma che stabilisce, come si dirà più avanti, l'irrilevanza delle componenti valutative relative ai titoli partecipativi immobilizzati⁶⁵.

b) al momento della rilevazione iniziale è parte di un portafoglio di strumenti finanziari identificati che sono gestiti insieme e per i quali è provata l'esistenza di una recente ed effettiva strategia rivolta all'ottenimento di un utile nel breve periodo;

c) è un derivato (fatta eccezione per un derivato che è un contratto di garanzia finanziaria o uno strumento di copertura designato ed efficace).

⁶³ Più in generale, ai sensi del paragrafo 4.1.5, un'entità può designare irrevocabilmente un'attività finanziaria come valutata al *fair value* rilevato nell'utile (perdita) d'esercizio se così facendo elimina o riduce significativamente un'incoerenza nella valutazione o nella rilevazione che altrimenti risulterebbe dalla valutazione delle attività o passività o dalla rilevazione degli utili e delle perdite relativi su basi diverse.

⁶⁴ La rilevazione iniziale di un'attività o passività finanziaria deve avvenire al *fair value*, comprensivo dei costi dell'operazione, ad eccezione degli strumenti finanziari valutati al *fair value* rilevato in conto economico (IFRS 9, paragrafo 5.1.1). Come precisato dal paragrafo B5.1.1., il *fair value* di uno strumento finanziario al momento della rilevazione iniziale coincide, nella maggior parte dei casi, con il prezzo di transazione e, dunque, con il corrispettivo corrisposto o ricevuto per acquisire l'attività finanziaria o la passività finanziaria.

⁶⁵ Oltre all'ipotesi evidenziata degli strumenti rappresentativi di capitale valutati a *fair value* su opzione, altra fattispecie in cui non si prevede il riversamento a conto economico è quella dell'applicazione del *revaluation model* nella valutazione delle immobilizzazioni materiali e immateriali. Ai sensi, infatti, del paragrafo 39 dello IAS 16 se il valore contabile di un bene è aumentato a seguito di una rideterminazione di valore, l'incremento deve essere rile-

Per quanto riguarda i criteri tributari relativi alla distinzione tra attività immobilizzate e attività detenute per la negoziazione, va precisato che ai sensi dell'art. 85, comma 3-*bis*, Tuir⁶⁶ «[i]n deroga al comma 3 ... [il comma 3 prevede che gli strumenti finanziari di cui alle lettere c), d) ed e), di tale articolo costituiscono immobilizzazioni finanziarie se sono iscritti come tali in bilancio] ... per i soggetti che redigono il bilancio in base ai principi contabili internazionali ... si considerano immobilizzazioni finanziarie gli strumenti finanziari diversi da quelli detenuti per la negoziazione».

Per coordinare le nuove indicazioni dell'IFRS 9 con la predetta disposizione del Testo Unico, il D.M. 10 gennaio 2018, di coordinamento tra il citato principio contabile e le regole di determinazione del reddito di impresa, ha previsto all'art. 2 che le attività finanziarie sono considerate come detenute per la negoziazione, ai sensi del comma 3-*bis* dell'art. 85 del TUIR, solo se rispettano la definizione di possedute per la negoziazione di cui alle lettere a) e b) dell'Appendice A dell'IFRS 9 e sono rilevate come tali in bilancio. Secondo il comma 2, «[p]er i soggetti che non rappresentano come tali in bilancio le attività finanziarie che rispettano la definizione di cui alle lettere a) e b) dell'Appendice A dell'IFRS 9, la classificazione delle stesse come attività finanziarie detenute per la negoziazione di cui al comma 3-*bis* dell'art. 85 del TUIR assume rilievo fiscale se e nella misura in cui sia rilevata nei documenti contabili e risulti da atto di data certa contestuale o anteriore alla data di approvazione del bilancio». Come precisato dalla Relazione illustrativa al decreto, nell'ipotesi in cui non vi siano indicazioni espresse in relazione alle attività finanziarie che rispettano la definizione di possedute per la negoziazione, tutte le attività finanziarie presenti in bilancio sono ricondotte all'aggregato fiscale delle attività immobilizzate⁶⁷.

In virtù dell'impostazione dei principi contabili internazionali e considerato che la definizione di strumento rappresentativo di capitale indicata dallo

vato nel prospetto delle altre componenti di conto economico complessivo e accumulato nel patrimonio netto sotto la voce riserva di rivalutazione, rivalutazione che comunque non ha alcuna rilevanza sotto il profilo tributario ai sensi dell'art. 110, primo comma, lett. c), del Tuir, trattandosi di un componente derivante da fenomeni di mera valutazione. Ai plus/minusvalori emergenti dalla *revaluation model* aveva fatto riferimento anche la Relazione illustrativa al D.M. n. 48 del 2009 per affermare l'irrelevanza fiscale di tali componenti in quanto «componenti valutative per le quali restano applicabili le regole dell'IRES che disconoscono la rilevanza delle valutazioni di tali beni». Ai sensi del successivo paragrafo 41, la riserva di rivalutazione può essere trasferita direttamente alla voce utili portati a nuovo quando l'attività è eliminata dal bilancio.

⁶⁶ Introdotto dall'art. 1, comma 58, lettera b), l. n. 244 del 2007.

⁶⁷ Su tale aspetto, cfr. A. GARCEA, *Il Decreto fiscale di raccordo con le novità contabili dell'IFRS 9*, in *Corr. trib.*, 2018, p. 566.

IAS 32 risulta differente da quella individuata dal legislatore fiscale nell'art. 44 del Tuir, il decreto 8 giugno 2011 ha confermato⁶⁸ che per le società IAS/IFRS assume rilevanza, ai fini tributari, la qualificazione di strumenti simili alle azioni nonché di strumenti finanziari simili alle obbligazioni dettate dal Testo Unico in luogo della qualificazione indicata dai principi contabili internazionali.

Più in particolare, l'art. 5, comma 1, del decreto⁶⁹ dispone che «[i]ndipendentemente dalla qualificazione e della classificazione adottata in bilancio, si considerano: a) simili alle azioni gli strumenti finanziari che presentano i requisiti di cui alla lettera a) del comma 2 dell'art. 44 del testo unico; b) simili alle obbligazioni gli strumenti finanziari che presentano i requisiti di cui alla lettera c) del comma 2 dell'art. 44 del testo unico».

In buona sostanza, come anche chiarito dalla Relazione illustrativa, tale disposizione “disattiva” la rilevanza fiscale della qualificazione e classificazione in bilancio degli strumenti assimilati alle azioni o alle obbligazioni, secondo la modalità di rappresentazione contabile di cui agli IAS/IFRS; tale assimilazione, infatti, è «individuata sulla base dei requisiti di cui alle lettere a) e c) del comma 2 dell'articolo 44 del TUIR».

La ragione di tale limitazione alla derivazione rafforzata è insita nella preoccupazione, esplicitata nella Relazione, che «il riconoscimento fiscale dei criteri di qualificazione, imputazione temporale e classificazione in bilancio adottati in base alla corretta applicazione degli IAS/IFRS determini doppia deduzione ovvero nessuna deduzione di componenti negativi né doppia tassazione ovvero nessuna tassazione di componenti positivi».

In altre parole, si tratta di rispettare il «principio di carattere generale tendente a garantire la simmetria di trattamento fiscale tra emittente e sottoscrittore», il che, allo stato, è obiettivo raggiungibile soltanto “azzerando” le possibili asimmetrie derivanti dalla pluralità di rappresentazioni contabili presente nell'ordinamento e imponendo la generale rilevanza delle norme del Testo Unico.

Come peraltro chiarito anche dall'Amministrazione finanziaria, in altre parole, il decreto «disattivando la derivazione (rafforzata) dal bilancio, supera le qualificazioni e le classificazioni del bilancio IAS *compliant* e mantiene (ovvero impone) la descritta distinzione “formale” contenuta nell'articolo 44

⁶⁸ La prevalenza delle qualificazioni fiscali su quelle contabili per l'individuazione di azioni, quote di partecipazione e strumenti finanziari simili alle azioni già si desumeva da talune disposizioni del Testo Unico. Sul punto, cfr. G. ESCALAR, *Il regime fiscale di azioni, quote e strumenti simili per le società IAS adopter*, cit., pp. 186-187.

⁶⁹ L'art. 5 si applica, come già evidenziato, anche ai soggetti OIC per effetto del D.M. 3 agosto 2007.

del TUIR; le diverse modalità di individuazione e di classificazione in bilancio delle passività finanziarie e degli strumenti di *equity* rispetto ai criteri fiscali appena illustrati comportano, ovviamente, la formazione di doppi binari tra valori civili e valori fiscali»⁷⁰.

Come già detto, il rinvio è ai criteri delineati dalle lettere a) e c) dell'art. 44, comma 2, del Testo Unico, che tratteggiano una logica di classificazione degli strumenti finanziari tra *equity* (ossia azioni e titoli assimilati) e passività (ossia obbligazioni) e che poggia, in primo luogo, sul criterio di remunerazione dello strumento finanziario. Nel caso in cui, infatti, la remunerazione sia totalmente costituita dalla partecipazione ai risultati economici della società emittente, lo strumento finanziario andrà classificato come *equity*; e la ricorrenza di detto requisito esclude l'analisi di qualsiasi altra eventuale caratteristica dello strumento.

Come elemento subordinato al predetto esame, qualora lo strumento contenga un'obbligazione incondizionata al pagamento di una somma non inferiore a quella in esso indicata, unitamente alla mancanza di diritti di partecipazione alla gestione dell'impresa, sarà assimilata ai titoli obbligazionari.

Stante tale qualificazione, i riflessi fiscali delle valutazioni degli strumenti finanziari richiamati dall'art. 5, comma 1, D.M. 8 giugno 2011 derivano dall'inquadramento o meno dei medesimi tra le immobilizzazioni finanziarie. Si pensi ai titoli partecipativi (azioni, quote di partecipazioni e strumenti finanziari simili alle azioni). Per tali strumenti, qualora non siano posseduti per la negoziazione, l'art. 101, comma 2-*bis*, Tuir stabilisce, per i soggetti che redigono il bilancio in base ai principi contabili internazionali, che la «valutazione dei beni indicati nell'art. 85, comma 1, lettere c) d) ed e), che si considerano immobilizzazioni finanziarie ai sensi dell'art. 85, comma 3-*bis*, rileva secondo le disposizioni dell'art. 110, comma 1-*bis*».

Quest'ultimo articolo distingue gli strumenti di cui alle lettere c) e d), ovvero azioni, quote di partecipazione e strumenti finanziari simili alle azioni, da quelli di cui alla lettera e), ovvero obbligazioni e altri titoli di serie o di massa. Per i primi, l'art. 110, comma 1-*bis*, lettera b) – nel disporre che «la lettera d) del comma 1 si applica solo per le azioni, le quote e gli strumenti finanziari simili alle azioni che si considerano immobilizzazioni finanziarie ai sensi dell'art. 85, comma 3-*bis*» – stabilisce l'irrilevanza fiscale dei componenti positivi e negativi derivanti dalla valutazione a *fair value* dei medesimi. In tal senso, è del tutto irrilevante il fatto che l'IFRS 9 non preveda il riversamento a conto economico delle variazioni di *fair value*.

Al contrario, se tali strumenti non sono considerati quali immobilizzazio-

⁷⁰ Agenzia delle Entrate, risoluzione 26 febbraio 2019, n. 30.

ni finanziarie, l'art. 94, comma 4-*bis*, Tuir, dispone che «[i]n deroga al comma 4, per i soggetti che redigono il bilancio in base ai principi contabili internazionali ... la valutazione dei beni indicati nell'art. 85, comma 1, lettere c), d) ed e), operata in base alla corretta applicazione di tali principi assume rilievo anche ai fini fiscali».

Fa da contrappeso a tale disposizione, l'integrale assoggettamento ad Ires dei dividendi relativi a titoli partecipativi detenuti per la negoziazione, ai sensi dell'art. 89, comma 2-*bis*, Tuir.

Per quanto riguarda, invece, i titoli obbligazionari, la distinzione tra titoli immobilizzati e non immobilizzati perde di significato, atteso che per questi assumono rilevanza fiscale le valutazioni effettuate secondo i principi contabili internazionali. Ciò ai sensi dell'art. 94, comma 4-*bis*, Tuir e dell'art. 110, comma 1-*bis*, lett. a), Tuir. Secondo tale ultima disposizione, «i maggiori o i minori valori dei beni indicati nell'articolo 85, comma 1, lettera e) dello stesso articolo, imputati a conto economico in base alla corretta applicazione di tali principi, assumono rilievo anche ai fini fiscali».

La Relazione illustrativa al D.M. 8 giugno 2011 fa proprio riferimento ai maggiori o minori valori relativi ai titoli obbligazionari immobilizzati al fine di chiarire la portata dell'art. 2, comma 1, nella parte in cui attribuisce rilevanza fiscale ai componenti rilevati ad OCI solo per effetto dell'imputazione a conto economico.

È chiaro, dunque, che la classificazione del Tuir differisce, per certi aspetti, dai criteri enucleati dallo IAS 32. Si pensi al caso di un titolo obbligazionario che viene, contabilmente, classificato come passività in virtù della previsione contrattuale di consegna di disponibilità liquide; esso costituirebbe fiscalmente un titolo partecipativo, qualora il criterio di rendimento sia interamente costituito dalla partecipazione agli utili della società emittente.

Così, tramite la disposizione di cui all'art. 5, comma 1, D.M. 8 giugno 2011, vengono introdotte nel sistema ipotesi di doppio binario, con trattamenti civilistico-fiscali opposti fra di loro, che è possibile schematizzare come segue.

Possono, da un lato, ipotizzarsi casi in cui la contabilizzazione IAS/IFRS impone l'iscrizione di uno strumento finanziario come passività – e la correlata imputazione di un onere finanziario a conto economico – mentre fiscalmente lo stesso strumento è trattato quale strumento rappresentativo di capitale, e di conseguenza fonte di un dividendo indeducibile per l'emittente.

Viceversa, nel caso di elemento classificato contabilmente come strumento rappresentativo di capitale, lo stesso potrebbe essere riclassificato come passività e, dunque, fiscalmente rilevante come provento tassabile in capo al sottoscrittore e deducibile per l'emittente.

Proprio in ragione dell'opposto trattamento fiscale che regola gli stru-

menti di *equity* rispetto alle obbligazioni, il decreto interviene con ulteriori disposizioni tese ad assicurare, come messo in luce dall'Amministrazione, «il rispetto delle regole di deducibilità/tassabilità previste dal sistema fiscale per i componenti reddituali di cui si tratta»⁷¹.

A tal fine, i commi 2 e 3 dell'art. 5 dispongono, rispettivamente, che «[r]esta ferma l'applicazione delle disposizioni di cui al comma 9 dell'art. 109 del testo unico anche alle remunerazioni dovute sugli strumenti finanziari di cui al comma precedente» e che «[a]lle remunerazioni degli strumenti finanziari di cui alla lettera b) del comma 1 imputate a patrimonio netto si applicano le disposizioni di cui al comma 4, secondo periodo, dell'art. 109 del testo unico».

La disposizione del comma 2, tramite il rinvio all'art. 109, comma 9, del Tuir, è tesa ad assicurare l'indeducibilità della remunerazione di qualsiasi strumento per la quota di essa comportante la partecipazione – diretta o indiretta – ai risultati economici dell'emittente, anche quando si tratti di strumenti rappresentati in contabilità quali passività ma “riclassificati” fiscalmente come *equity*.

In maniera simmetrica, il comma 3 – nel fare rinvio all'art. 109, comma 4, secondo periodo, del Tuir – chiarisce che anche con riferimento agli strumenti finanziari simili alle obbligazioni, resta fermo il principio per cui si considerano imputati al conto economico i componenti reddituali rilevati a patrimonio netto per effetto degli IAS/IFRS. È il caso, precisa la Relazione illustrativa, delle remunerazioni dovute sui titoli, aventi natura fiscale di titoli assimilati alle obbligazioni ma classificati in bilancio come strumenti rappresentativi di capitale, che rilevano ai fini fiscali come interessi passivi ancorché privi di imputazione al conto economico. Le citate remunerazioni, infatti, in base alla rappresentazione conforme allo IAS 32, sono addebitate dall'impresa direttamente al patrimonio.

3.2. I finanziamenti infragruppo

Altra ipotesi in cui l'intervento ministeriale ha disattivato la rilevanza delle qualificazioni di bilancio è quella dei finanziamenti infragruppo, fattispecie disciplinata dall'art. 5, comma 4-*bis*⁷², D.M. 8 giugno 2011⁷³. Essa

⁷¹ Agenzia delle Entrate, risoluzione 26 febbraio 2019, n. 30, cit.

⁷² Si tratta di una previsione che non era contenuta nell'originaria versione del decreto ma che è stata aggiunta dall'art. 1, comma 1, lett. b), n. 2), D.M. 3 agosto 2017.

⁷³ A tal riguardo, cfr. F. CIANI, *Finanziamenti infragruppo: nuovi OIC, principio di deri-*

ha disconosciuto gli effetti derivanti dalla contabilizzazione secondo il criterio del costo ammortizzato dei finanziamenti infragruppo, restituendo efficacia al contenuto giuridico del rapporto instaurato. Il decreto, infatti, stabilisce che «[n]el caso di operazioni di finanziamento fra soggetti tra i quali sussiste il rapporto di controllo di cui all'art. 2359 del codice civile assumono rilevanza fiscale esclusivamente i componenti positivi e negativi imputati a conto economico desumibili dal contratto di finanziamento, laddove siano rilevati nello stato patrimoniale componenti derivanti dal processo di attualizzazione a tassi di mercato previsto dal criterio del costo ammortizzato». Come è stato osservato, la *ratio* della previsione sembra quella di evitare potenziali asimmetrie impositive tra il soggetto finanziatore e il soggetto finanziato, circostanza che potrebbe verificarsi nell'ipotesi in cui parte del rapporto sia una micro-impresa che abbia optato per la valutazione al costo ammortizzato⁷⁴.

Per i finanziamenti infruttiferi trova applicazione il criterio del costo ammortizzato. Conseguentemente, la rappresentazione contabile di tale finanziamento prevede la contabilizzazione degli interessi calcolati al tasso di mercato effettivo⁷⁵ (dunque superiore rispetto a quello previsto contrattualmente) e la rilevazione di un apporto a favore della partecipata (cd. *deemed contribution*), determinato in misura pari alla differenza tra le somme erogate e il valore attuale⁷⁶ dei flussi finanziari del finanziamento⁷⁷, valore che

vazione rafforzata, regimi derogatori e transfer pricing, in *Corr. trib.*, 2018, pp. 37 ss.; R. VALACCA-P. VALACCA, *I componenti imputati direttamente a patrimonio*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità della società IAS/IFRS*, cit., pp. 718-720; A. GARCEA, *Le disposizioni correttive e integrative del Decreto attuativo del principio di derivazione rafforzata*, in *Corr. trib.*, 2017, pp. 2851 ss.

⁷⁴ Sul punto, cfr. R. VALACCA-P. VALACCA, *I componenti imputati direttamente a patrimonio*, cit., p. 720, nota 17.

⁷⁵ Tale tasso è definito dall'Appendice A dell'IFRS 9 come il tasso che attualizza esattamente i pagamenti o incassi futuri stimati lungo la vita attesa dell'attività o passività finanziaria al valore contabile lordo di un'attività finanziaria o al costo ammortizzato di una passività finanziaria. Quando calcola il tasso di interesse effettivo, l'entità deve stimare i flussi finanziari attesi tenendo conto di tutti i termini contrattuali dello strumento finanziario (per esempio, il pagamento anticipato, l'estensione, un'opzione *call* e opzioni simili), ma non deve considerare le perdite attese su crediti.

⁷⁶ Secondo il paragrafo B5.1.1 dell'IFRS 9, nell'ipotesi di finanziamenti infruttiferi, il *fair value* – che al momento della rilevazione iniziale è costituito, anche per gli strumenti finanziari valutati al costo ammortizzato, dal prezzo dell'operazione, ossia il *fair value* del corrispettivo dato o ricevuto – può essere valutato come il valore attuale di tutti gli incassi futuri attualizzati utilizzando il tasso di interesse di mercato prevalente per uno strumento simile con un *rating* di credito simile.

⁷⁷ Medesima rappresentazione contabile è dettata dall'Organismo Italiano di Contabilità nell'OIC 19 (si vedano, in particolare, gli esempi illustrativi 2A e 2B). Più in particolare, se-

costituisce l'importo iniziale del debito (ovvero del credito) rilevato in contabilità.

In sostanza, come precisato dalla Relazione illustrativa al D.M. 3 agosto 2017, non assumono rilevanza, ai fini tributari, qualora, si ribadisce, sussista tra i soggetti in causa un rapporto di controllo ai sensi dell'art. 2359 c.c.⁷⁸:

– per la società finanziata, la riserva iscritta a patrimonio netto ed i maggiori interessi passivi rilevati a conto economico rispetto a quelli desumibili dal contratto di finanziamento;

– per la società finanziante, l'incremento del costo fiscale della partecipazione della controllata ed i maggiori interessi attivi rilevati a conto economico rispetto a quelli desumibili dal contratto di finanziamento⁷⁹.

3.3. *Le obbligazioni convertibili*

Altra circostanza in relazione alla quale il decreto ha disattivato, almeno in parte, la qualificazione IAS/IFRS si rinviene nell'ipotesi disciplinata dal comma 4 dell'art. 5 del D.M. 8 giugno 2011, concernente il regime tributario del mancato esercizio di diritti connessi a strumenti finanziari rappresentativi di capitale. È il caso delle obbligazioni convertibili.

Nella rappresentazione IAS/IFRS le obbligazioni convertibili sono qualificate come strumenti finanziari composti⁸⁰. Il principio contabile IAS 32

condo l'OIC 19, «[s]e il finanziamento ... è erogato da una società che controlla con un'interessenza significativa un'altra società e se dalle evidenze disponibili (ad esempio verbali del Consiglio di Amministrazione, struttura del Gruppo, situazione economica e finanziaria dell'impresa o del Gruppo, elementi del contratto ecc.) è desumibile che la natura della transazione è il rafforzamento patrimoniale della società controllata, la differenza positiva ... [tra il valore del costo ammortizzato iniziale calcolato senza considerare l'effetto dell'attualizzazione e il valore di rilevazione iniziale pari al valore attuale del debito, calcolato applicando il tasso di interesse effettivo, meno gli eventuali costi di transazione] ... è iscritta: (i) dalla controllata ad incremento del patrimonio netto (invece che tra i proventi finanziari di conto economico); e (ii) dalla controllante ad incremento del valore della partecipazione (invece che tra gli oneri finanziari di conto economico)».

⁷⁸ Come osservato da Assonime, dovrebbero conservare piena rilevanza fiscale i criteri di rappresentazione contabile dei finanziamenti infruttiferi eventualmente erogati dai soci che non siano legati alla partecipata da rapporti di controllo (circolare Assonime n. 8 del 6 marzo 2018, paragrafo 1.1.2).

⁷⁹ Tali conseguenze valgono anche per i soggetti nazionali, diversi dalle micro-imprese, che adottano i principi contabili nazionali, per effetto dell'applicabilità a tali soggetti della disposizione in esame disposta dall'art. 2 del D.M. 3 agosto 2017.

⁸⁰ Ai sensi dello IAS 32, paragrafo AG31, «[u]n tipo comune di strumento finanziario

impone, per l'emittente, di rilevare distintamente in bilancio gli elementi di cui tale strumento si compone e, dunque, la componente passività, ovvero l'obbligo dell'emittente di pagare ad un determinata scadenza la somma stabilita e quella di capitale, costituita dal diritto del possessore di convertire il titolo sottoscritto in azioni dell'emittente. In sostanza, occorre separare la componente *warrant* dalla componente di debito⁸¹. Ai sensi del paragrafo AG31, il valore dell'opzione è pari alla differenza tra il *fair value* dello strumento composto nel suo complesso (corrispondente al corrispettivo incassato all'atto dell'emissione dello strumento composto) e il *fair value* della componente passività, corrispondente al valore attuale dei flussi finanziari futuri previsti contrattualmente attualizzati al tasso di interesse prevalente sul mercato per strumenti aventi un rischio simile senza opzione di conversione. Il valore così determinato è iscritto in una posta del patrimonio netto che sostanzialmente ha natura di apporto. La componente rilevata tra le passività finanziarie è valutata con il criterio del costo ammortizzato, secondo l'IFRS 9, dando origine ad interessi passivi maggiori rispetto a quelli nominali.

In caso di esercizio del diritto di conversione, la passività viene eliminata e rilevata come capitale⁸². Viceversa, nell'ipotesi di mancata conversione, la

composto è un titolo di debito con opzione di conversione incorporata, quale un titolo obbligazionario convertibile in azioni ordinarie dell'emittente e senza altre eventuali caratteristiche di derivato incorporato».

⁸¹ Così il paragrafo 29 dello IAS 32: «[U]n'entità rileva separatamente le componenti di uno strumento finanziario che a) fa sorgere una passività finanziaria per l'entità e b) attribuisce un'opzione al possessore dello strumento per convertirlo in uno strumento rappresentativo di capitale dell'entità. Per esempio, un'obbligazione o uno strumento simile convertibile dal possessore in un quantitativo fisso di azioni ordinarie dell'entità corrisponde a uno strumento finanziario composto. Dal punto di vista dell'entità tale strumento comprende due componenti: una passività finanziaria (un accordo contrattuale a consegnare disponibilità liquide o altra attività finanziaria) e uno strumento rappresentativo di capitale (un'opzione *call* che attribuisce al possessore il diritto, per un determinato periodo di tempo, di convertirlo in un quantitativo fisso di azioni ordinarie dell'entità). L'effetto economico dell'emissione di tale strumento è sostanzialmente simile all'emissione contemporanea di un titolo di debito con una clausola di rimborso anticipato e *warrant* di acquisto di azioni ordinarie o all'emissione di un titolo di debito con *warrant* staccabili per l'acquisto di azioni. Di conseguenza, in tutti questi casi, l'entità presenta le componenti di passività e di capitale distintamente nel suo prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria».

⁸² Così il paragrafo AG32: «[a]lla conversione di uno strumento convertibile giunto a scadenza, l'entità elimina la componente di passività e rileva tale componente come capitale. La componente originaria di capitale rimane come capitale (anche se può essere trasferito da una voce a un'altra all'interno del patrimonio netto). Non c'è utile o perdita derivante dalla conversione a scadenza».

passività viene estinta a seguito del pagamento del valore nominale del rimborso, mentre la componente di *equity* rimane tra le poste del patrimonio netto⁸³.

Sotto il profilo tributario la derivazione rafforzata è derogata nell'ipotesi in cui il titolare dell'obbligazione convertibile non eserciti l'opzione.

Infatti, l'art. 5, comma 4, del D.M. 8 giugno 2011 prevede che «[n]ell'ipotesi di mancato esercizio di diritti connessi a strumenti finanziari rappresentativi di capitale, le riserve iscritte in bilancio a fronte delle relative assegnazioni concorrono alla formazione del reddito imponibile nella misura in cui le predette assegnazioni hanno generato componenti negativi che hanno assunto rilievo fiscale». Ciò comporta la tassazione della componente di capitale nella misura in cui siano stati dedotti gli interessi derivanti dalla valutazione al costo ammortizzato della passività. Tale previsione è motivata dalla Relazione illustrativa al decreto sulla base del fatto che «il mancato esercizio di diritti connessi a strumenti finanziari rappresentativi di capitale assegnati ai sottoscrittori dalla società emittente, determinando un'insussistenza di componenti negativi che hanno concorso alla determinazione della base imponibile ai fini Ires, comporta l'emersione di un componente positivo che deve essere, in tale momento, assoggettato a tassazione. In particolare, il citato componente positivo è costituito dalla parte della riserva iscritta a fronte delle predette assegnazioni che corrisponde all'ammontare dei componenti negativi generati dalle stesse assegnazioni che hanno assunto rilievo fiscale».

Il D.M. 3 agosto 2017 è intervenuto integrando l'art. 5, comma 4, D.M. 8 giugno 2011⁸⁴. In particolare, è stato disposto che «in capo al detentore di tali diritti, è ammesso in deduzione l'importo corrispondente ai maggiori interessi attivi contabilizzati e assoggettati a tassazione per effetto dello scorporo e della rilevazione contabile dei diritti stessi. La disposizione non si applica se il detentore iscrive in bilancio uno strumento finanziario derivato ai sensi dell'art. 112 del testo unico». Si tratta di una previsione che ha la finalità, come precisato dalla Relazione al D.M. 3 agosto 2017, di eliminare l'asimmetria fiscale tra l'emittente e il sottoscrittore dell'obbligazione convertibile in caso di mancato esercizio dell'opzione di conversione. Tale previsione – che non si applica, come puntualizzato dalla disposizione, quando il detentore del titolo abbia iscritto in bilancio uno strumento finanziario derivato in quanto in tale circostanza l'art. 112 Tuir⁸⁵ consente la deduzione

⁸³ Sul punto, cfr. D. BUSSO, *IAS 32 Strumenti finanziari*, in F. DEZZANI-P.P. BIANCONE-D. BUSSO, *IAS/IFRS*, Milano, 2019, p. 929.

⁸⁴ Con l'art. 1, comma 1, lett. b), n. 1), D.M. 3 agosto 2017.

⁸⁵ Sul quale si tornerà nel capitolo VI.

delle perdita emergente dalla mancata conversione – come è stato opportunamente osservato⁸⁶, può riguardare solo i soggetti che adottano i principi contabili nazionali in quanto, in base all'OIC 32, il possessore dello strumento finanziario deve scorporare nell'obbligazione convertibile il *warrant* dal finanziamento⁸⁷. Per i soggetti IAS/IFRS, invece, il possessore dell'obbligazione non può separare il *warrant*, dovendo valutare lo strumento finanziario composto al *fair value* rilevato a conto economico⁸⁸.

3.4. *Gli accantonamenti*

Altra fattispecie, infine, è quella degli accantonamenti.

Anche in questo caso, le disposizioni contenute nell'art. 9 del D.M. 8 giugno 2011 sembrano travalicare le esigenze di coordinamento di cui all'art. 4, comma 7-*quater*, d.lgs. n. 38 del 2005 né sembrano rispondere ai criteri direttivi di cui all'art. 1, comma 60, legge n. 244 del 2007. Infatti, la disposizione richiamata, al comma 1, equipara agli accantonamenti, disciplinati dallo IAS 37⁸⁹, «i componenti reddituali iscritti in contropartita di passività di scadenza o ammontare incerti che presentano i requisiti di cui ... [al

⁸⁶ Cfr. A.M. FAIENZA-P. LIPARDI, *Gli strumenti finanziari non partecipativi*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, cit., p. 245.

⁸⁷ Secondo il paragrafo 50 dell'OIC 32, infatti, la società può decidere di non separare il derivato incorporato in relazione ad un contratto ibrido quotato.

⁸⁸ Più in generale, l'IFRS 9, a differenza del precedente IAS 39, prevede, per il possessore, che non si procede più allo scorporo dei derivati incorporati negli strumenti finanziari composti. Ai sensi, infatti, del paragrafo 4.3.2, se il contratto ibrido contiene un contratto primario che costituisce un'attività rientrante nell'ambito di applicazione dell'IFRS 9, l'entità deve valutare il contratto ibrido nel suo complesso quale attività finanziaria. Viceversa, se il contratto primario è costituito da un contratto non finanziario, la componente derivativa del contratto composto andrà separata al ricorrere di talune condizioni fissate dal paragrafo 4.4.3 dell'IFRS 9, segnatamente: a) le caratteristiche economiche e i rischi del derivato incorporato non sono strettamente correlati alle caratteristiche economiche e ai rischi del contratto primario; b) uno strumento separato con le stesse condizioni del derivato incorporato soddisferebbe la definizione di derivato; e c) il contratto ibrido non è valutato al *fair value* con le variazioni del *fair value* rilevate nell'utile (perdita) d'esercizio.

⁸⁹ Secondo il paragrafo 10 dello IAS 37, l'accantonamento è una passività di scadenza o ammontare incerto. Ai sensi del paragrafo 14, un accantonamento deve essere rilevato quando: a) un'entità ha un'obbligazione in corso (legale o implicita) quale risultato di un evento passato; b) è probabile che sarà necessario l'impiego di risorse atte a produrre benefici economici per adempiere l'obbligazione; e c) può essere effettuata una stima attendibile dell'ammontare dell'obbligazione. Se queste condizioni non vengono soddisfatte, non deve essere rilevato alcun accantonamento.

predetto principio contabile] ... ancorché disciplinate da uno IAS/IFRS diverso rispetto allo stesso IAS 37». Il successivo comma 2 dispone che «[s]i considerano, altresì, accantonamenti gli oneri derivanti dall'attualizzazione delle passività di cui al comma precedente», mentre il successivo comma 3 conferma che gli accantonamenti di cui ai commi precedenti «sono deducibili se rientranti tra quelli di cui all'art. 107, commi da 1 a 3, del testo unico»⁹⁰.

In sostanza, con tale disposizione sono attratte al regime di indeducibilità degli accantonamenti previsto dall'art. 107, comma 4, Tuir⁹¹ anche fattispecie disciplinate da altri principi contabili⁹². In tal modo, assumendo come accantonamento componenti di reddito qualificati diversamente da altri principi contabili internazionali⁹³. Allo stesso modo, con la previsione recata dal comma 2, l'intervento ministeriale ha di fatto operato una riqualificazione degli oneri di attualizzazione considerati quali accantonamenti se riferiti alle passività di cui al comma 1, ovvero alle passività di scadenza o ammontare incerti che presentano i requisiti dello IAS 37, ancorché disciplinate da un principio contabile diverso.

Quanto sopra trova conferma nella Relazione illustrativa al decreto: in essa, infatti, si legge che «[t]ale previsione incide anche nelle ipotesi in cui le regole di contabilizzazione contenute negli *standard* internazionali prevedono che in contropartita delle passività di scadenza o ammontare incerti di cui allo IAS 37, siano iscritti componenti negativi di reddito classificati sulla base della natura delle spese che generano le predette passività (e non a titolo di accantonamenti). Infatti, l'applicazione a tali componenti delle disposizioni di cui all'art. 107 del T.U.I.R., comporta la disattivazione della classificazione IAS con conseguente rilevanza dei predetti componenti esclusivamente se riferibili a spese ed oneri contemplati nei commi da 1 a 3 dell'art. 107 del T.U.I.R.».

⁹⁰ Si tratta, in particolare, dei seguenti accantonamenti: 1. accantonamenti a fronte delle spese per lavori ciclici di manutenzione e revisione delle navi e degli aeromobili; 2. accantonamenti a fronte delle spese di ripristino o di sostituzione dei beni gratuitamente devolvibili allo scadere della concessione per le imprese concessionarie della costruzione e dell'esercizio di opere pubbliche e le imprese subconcessionarie di queste; 3. accantonamenti a fronte degli oneri derivanti da operazioni a premio e da concorsi a premio.

⁹¹ Secondo cui «[n]on sono ammesse deduzioni per accantonamenti diversi da quelli espressamente considerati dalle disposizioni del presente capo».

⁹² L'articolo 9 del decreto 8 giugno 2011 si applica anche ai soggetti OIC per espressa previsione del D.M. 3 agosto 2017.

⁹³ Sul punto, cfr. A. VICINI RONCHETTI, *Riflessioni sull'efficacia del decreto IAS per gli accantonamenti*, in *Corr. trib.*, 2011, p. 2194.

La formulazione dell'art. 9 del decreto ha generato diverse incertezze applicative anche alla luce della natura indefinita del richiamo ai requisiti di cui allo IAS 37. Ciò non solo in relazione al componente reddituale iscritto a fronte della passività ma anche in relazione agli interessi passivi derivanti dall'attualizzazione delle medesime passività.

Si consideri la fattispecie dei costi di smantellamento e di rimozione di un'immobilizzazione materiale e di bonifica del sito su cui la stessa insiste, capitalizzati ad incremento del costo del bene ai sensi dell'IFRS 16 e dedotti, ai fini fiscali, quali maggiori quote di ammortamento, cui si è fatto riferimento nel capitolo precedente⁹⁴. In questo caso, i componenti negativi sono iscritti in conto economico in contropartita di un fondo che negli esercizi successivi potrà subire variazioni anche per effetto dell'attualizzazione del debito secondo lo IAS 37.

In relazione a tale ipotesi, si pone il tema della deducibilità dei componenti negativi imputati in conto economico. Se tali costi fossero considerati quali accantonamenti ai sensi dell'art. 9, comma 1, D.M. 8 giugno 2011, gli stessi non sarebbero deducibili ai sensi del comma 3 del medesimo articolo, in quanto accantonamenti non rientranti tra quelli di cui all'art. 107, commi da 1 a 3, del Testo Unico. Allo stesso modo, non sarebbero deducibili gli oneri derivanti dall'attualizzazione delle passività iscritte a fronte delle quote di ammortamento, ai sensi del comma 2 dello stesso art. 9.

La questione va affrontata *cum grano salis*.

Ad avviso di chi scrive, dovrebbe prevalere la qualificazione/classificazione del componente negativo come ammortamento derivante dalla rappresentazione contabile. Tale rappresentazione esprime, infatti, una regola di qualificazione/classificazione che non può che assumere rilevanza, ai fini tributari, in ossequio all'art. 83 Tuir. In tal modo si era già espressa la Relazione al D.M. n. 48 del 2009 che aveva evidenziato come la collocazione dei fondi di ripristino e di bonifica che «gli IAS impongono di contabilizzare in contropartita di un costo integrativo dell'investimento che concorre, come tale, a formare il valore ammortizzabile del bene [...] esprima una regola di qualificazione che deve rilevare anche ai fini fiscali». In effetti, la contropartita del fondo non è costituita, *stricto sensu*, da un componente negativo di reddito, bensì da una posta patrimoniale, espressiva dell'incremento del costo dell'immobilizzazione materiale. In tal senso, dunque, la capitalizzazione dei costi in esame costituisce una regola di qualificazione che determina l'inapplicabilità della previsione contenuta nell'art. 9, comma 1, del decreto.

Ulteriori conferme a quanto appena sostenuto possono trarsi anche dalla

⁹⁴ V. capitolo II, paragrafo 1.

Relazione illustrativa al D.M. 5 agosto 2019, in tema di *leasing*. In essa infatti si legge, coerentemente con la Relazione al D.M. del 2009, che «assume rilevanza fiscale l'incremento del valore contabile del ROU derivante dall'inclusione in esso dei costi che il locatario dovrà sostenere per lo smantellamento e la rimozione dell'attività sottostante e per il ripristino del sito in cui essa è ubicata o per il ripristino dell'attività sottostante nelle condizioni previste dai termini e dalle condizioni del *leasing*».

Conseguentemente, anche gli interessi derivanti dall'attualizzazione della passività assumeranno rilevanza fiscale non potendo trovare applicazione il disposto del comma 2 dell'art. 9 del decreto: se i componenti negativi dedotti sono qualificati e classificati, secondo i principi contabili internazionali, quali ammortamenti e non come accantonamenti, la presunzione di cui all'art. 9, comma 2, del decreto si ritiene che non possa operare.

Come evidenziato *retro*, l'art. 9, commi 2 e 3, del decreto stabilisce l'indeducibilità degli interessi solo se gli stessi derivano dall'attualizzazione delle passività iscritte a fronte di accantonamenti indeducibili, in quanto non rientranti tra quelli di cui all'art. 107, commi da 1 a 3, del Testo Unico.

In altri termini, l'indeducibilità degli interessi di attualizzazione può essere eccepita, ai sensi dei commi 2 e 3 del decreto solo se:

i) gli interessi sono assimilati ai sensi del comma 2 ad accantonamenti che hanno i requisiti di cui al precedente comma 1;

ii) tali accantonamenti sono indeducibili ai sensi del successivo comma 3, in quanto non rientranti tra quelli di cui all'art. 107, commi da 1 a 3, del Testo Unico.

Ne consegue che gli interessi di attualizzazione dovrebbero trovare riconoscimento fiscale, non operando la presunzione di cui all'art. 9, comma 2, del D.M. 8 giugno 2011, in quanto oneri finanziari: essi, infatti, derivano dal differimento nel tempo dei costi che l'impresa sosterrà per le opere di bonifica e di ripristino ambientale⁹⁵.

⁹⁵ Sulla questione dei costi di bonifica e di ripristino ambientale è stata sostenuta una sorta di accessorietà delle componenti di attualizzazione al costo cui si riferisce. Sul punto cfr. E. SPAGNOL, *Gli accantonamenti*, in F. CROVATO (a cura di), *La fiscalità degli IAS*, cit., p. 234, la quale ha affermato che «la componente di attualizzazione è una posta che concorre a formare la componente di conto economico corrispondente al fondo del passivo disciplinato dallo Ias 37 e che, come tale, segue le regole di deducibilità previste per gli accantonamenti». Sul punto, cfr. M. LEO, *Le imposte sui redditi nel testo unico*, Milano, 2020, II, p. 1998 (in particolare nota 93).

4. CONSIDERAZIONI DI SINTESI

Concludendo sul punto, pare a chi scrive che la dinamica degli interventi analizzati segnali una certa difficoltà nell'accettare una scelta "forte" quale quella della derivazione rafforzata⁹⁶.

Dalla reazione successiva alla riforma dell'art. 83 del Tuir, tutta tesa a "coordinare" i principi IAS/IFRS con il sistema di determinazione del reddito di impresa dettato dal Testo Unico, traspare invece l'esigenza di un parziale passo indietro rispetto a una piena attuazione della derivazione rafforzata. Non si vede, infatti, come altro possano interpretarsi i "coordinamenti" intervenuti successivamente atteso che, com'è stato giustamente osservato, non sarebbe a rigore stato necessario alcun ulteriore coordinamento, che era già stato realizzato dall'art. 83, il quale costituiva una norma del tutto autosufficiente⁹⁷. E infatti tali coordinamenti si risolvono, da un lato, in mere precisazioni già raggiungibili a livello ermeneutico e, dall'altro, in vere e proprie deroghe alla derivazione rafforzata.

Ciò emerge anche dai decreti ministeriali più recenti.

È sufficiente ricordare, in questa sede, come l'art. 2, D.M. 10 gennaio 2018 – nell'introdurre disposizioni di coordinamento con l'IFRS 15 – abbia riaffermato la necessità della ricorrenza dei criteri di certezza e determinabilità di cui all'art. 109 del Testo Unico ai fini del concorso alla determinazione del reddito di talune delle variazioni del corrispettivo di cui al paragrafo 51 dell'IFRS 15⁹⁸.

Così facendo, in buona sostanza, il legislatore delegato ha "disattivato", per alcune rettifiche dei ricavi, tanto la derivazione quanto la già esaminata previsione di cui all'art. 2, comma 1, secondo periodo, D.M. 11 aprile 2009, n. 48, che a sua volta disapplicava, espressamente, per i soggetti IAS *adopter*, quanto statuito dall'art. 109, comma 1, Tuir.

Si è di fronte, insomma, a vere e proprie disapplicazioni incrociate, o, in altre parole, ad una "disapplicazione della disapplicazione", dato che una

⁹⁶ Sul punto, D. STEVANATO, *IAS e reddito imponibile: una limitazione della derivazione rafforzata dal sapore autarchico*, cit., pp. 145-146, il quale ha evidenziato il rischio di una «parziale retromarcia rispetto al principio di derivazione rafforzata (peraltro introdotto con normative secondarie in apparente contrasto con la norma primaria), e di un "controllo autarchico" del nostro Governo sugli *standards* internazionali, forse un po' contraddittorio rispetto alla scelta di attribuire sempre prevalenza ai criteri qualificatori, classificatori e di imputazione a periodo degli IAS».

⁹⁷ G. FRANSONI, *I decreti ministeriali di coordinamento della disciplina i.r.e.s. e i.r.a.p. con i principi contabili internazionali: profili di illegittimità*, cit.

⁹⁸ Su cui si tornerà *amplius* nel capitolo IV.

prima deroga – quella di cui al D.M. 11 aprile 2009, n. 48 – viene derogata da una seconda previsione, ossia quella del D.M. 10 gennaio 2018. La deroga, peraltro, attiene soltanto a una specifica ipotesi, introducendosi così un doppio binario “dedicato” al trattamento fiscale di alcune ipotesi del corrispettivo variabile che, inevitabilmente, comporterà un aggravio degli adempimenti da parte delle imprese IAS *adopter*.

Peraltro, è doveroso segnalare che mentre quanto previsto – almeno *in parte qua* – dal D.M. 11 aprile 2009, n. 48 costituisce una legittima attività di coordinamento e precisazione, nel pieno rispetto e attuazione della delega impartita dal legislatore con i criteri di cui all’art. 1, comma 60, legge 24 dicembre 2007, n. 244, l’art. 2, D.M. 10 gennaio 2018 eccede i limiti di una mera attività di coordinamento e appare, dunque, violare il principio di gerarchia delle fonti.

Si pensi ancora alla previsione recata dal D.M. 10 gennaio 2018⁹⁹ con il quale è stato introdotto il comma 3-*bis* all’art. 5, D.M. 8 giugno 2011¹⁰⁰. In particolare, il decreto del 2018 ha attribuito rilevanza fiscale all’eventuale scorporo di strumenti finanziari derivati incorporati negli strumenti finanziari di cui al comma 1, lett. b), dell’art. 5 del D.M. del 2011 – ovvero, gli strumenti finanziari simili alle obbligazioni – con la condizione, tuttavia, che nessuno degli strumenti finanziari risultanti dallo scorporo presenti i requisiti di cui all’art. 44, comma 2, lett. a) del Tuir¹⁰¹.

Ai fini dello scorporo, la Relazione illustrativa evidenzia la necessità di effettuare un vero e proprio *test*. In particolare, nell’ipotesi in cui lo strumento finanziario considerato unitariamente presenti i requisiti di cui all’art. 44, comma 2, lett. a), del Tuir, lo scorporo del derivato eventualmente effet-

⁹⁹ Emanato in attuazione dell’art. 13, comma 11, d.l. n. 244 del 2016.

¹⁰⁰ Come si legge nella Relazione illustrativa il decreto è stato emanato «per chiarire, con valenza tanto per i soggetti IAS/IFRS *adopter*, quanto per i soggetti ITA GAAP, diversi dalle microimprese, un tema lungamente dibattuto in dottrina e, cioè, se la separazione contabile degli strumenti finanziari derivati incorporati abbia rilevanza generale anche ai fini Ires, in virtù del principio di derivazione rafforzata di cui all’articolo 83 del Tuir, ovvero, se quelli incorporati in altri titoli o strumenti finanziari di cui all’articolo 44 del testo unico delle imposte sui redditi (Tuir) continuino ad essere gestiti in doppio binario trovando applicazione l’articolo 5 del D.M. 8 giugno 2011».

¹⁰¹ La relazione precisa che «l’articolo 1, comma 1, aggiungendo un nuovo comma 3-*bis* all’articolo 5 del DM 8 giugno 2011, è volto a dare riconoscimento fiscale all’eventuale scorporo contabile, operato in bilancio in base alla corretta applicazione dei principi contabili adottati dall’impresa, degli strumenti finanziari simili alle obbligazioni come individuati dalla lettera c) del comma 2 dell’articolo 44 del testo unico». La relazione precisa poi che «[c]iò vale anche per gli strumenti finanziari diversi da quelli simili alle azioni di cui alla lettera a) del comma 2 dell’articolo 44 del TUIR».

tuato in bilancio non assumerà mai rilevanza fiscale, con la conseguenza che lo strumento finanziario sarà trattato come strumento simile alle azioni. Ciò per effetto, evidentemente, della previsione di cui all'art. 5, comma 1, D.M. 8 giugno 2011.

Nell'ipotesi invece in cui lo strumento finanziario considerato unitariamente presenti i requisiti di cui all'art. 44, comma 2, lett. c), del Tuir, lo scorporo del derivato eventualmente effettuato in bilancio assumerà rilevanza fiscale, a condizione che nessuno degli strumenti finanziari risultanti dallo scorporo presenti i requisiti di cui all'art. 44, comma 2, lett. a), del Tuir. In tale ultima ipotesi, lo scorporo del derivato non potrà assumere rilevanza ai fini fiscali e, dunque, sarà considerato come strumento simile alle obbligazioni. La *ratio* di tale previsione è da individuarsi, come precisa sempre la Relazione illustrativa, nella necessità di «salvaguardare i principi che presidono la tassazione/esenzione sanciti dalla Riforma del TUIR del 2003 e, quindi, non si è inciso sul perimetro degli strumenti finanziari nei cui confronti trovano applicazione le disposizioni di cui agli articoli 87 e 89 del testo unico (*participation exemption* ed esclusione dei dividendi)». In sostanza, il riconoscimento fiscale dello scorporo, nelle ipotesi in cui ciò è previsto dai principi contabili di riferimento¹⁰², è soggetto a limitazioni per effetto della previsione esaminata.

Pertanto, se è vero che in alcuni casi la scelta effettuata è stata quella di disattendere la deroga recata dall'art. 83 Tuir, in altre ipotesi, invece, si assi-

¹⁰² Come già anticipato, l'IFRS 9, per il possessore dello strumento finanziario composto, non prevede l'effettuazione di alcuno scorporo in bilancio, in quanto lo stesso sarà valutato complessivamente al *fair value*, con la conseguenza che si renderà applicabile la previsione di cui all'art. 5, comma 1, del D.M. 8 giugno 2011. Sul punto, cfr. G. ESCALAR, *Il regime fiscale di azioni, quote e strumenti similari per le società IAS adopter*, cit., pp. 192-193, secondo cui «essendo stato eliminato dall'IFRS 9 l'obbligo di scorporo dei derivati incorporati in contratti primari che costituiscano attività finanziarie ... tale scorporo non deve essere più eseguito neppure agli effetti delle imposte dirette ... non essendo previsto un autonomo obbligo di scorporo dei derivati medesimi a tali effetti». Diversamente, i principi contabili nazionali prevedono la separazione dal contratto primario del derivato incorporato se (cfr. paragrafo 42 dell'OIC 32): «a) le caratteristiche economiche e i rischi del derivato incorporato non sono strettamente correlati alle caratteristiche economiche e ai rischi del contratto primario. Sussiste una stretta correlazione nei casi in cui il contratto ibrido è stipulato secondo le prassi di mercato. Per valutare la correlazione tra i due contratti è opportuno fare riferimento alle casistiche riportate nell'Appendice C; b) sono soddisfatti tutti gli elementi della definizione di strumento finanziario derivato di cui al paragrafo 11». Allo stesso modo, secondo il paragrafo 43, le medesime regole di separazione si applicano anche ai contratti primari che non hanno natura finanziaria. Solo nell'ipotesi di contratto ibrido quotato, la società può scegliere di valutare lo strumento composto al *fair value* nella sua interezza, senza ricorrere alla separazione del derivato incorporato (cfr. paragrafo 50 dell'OIC 32).

ste ad un'estensione dei confini della derivazione rafforzata, al cui interno vengono fatte rientrare fattispecie che non attengono propriamente ai fenomeni di qualificazione, classificazione e imputazione temporale. Su tali aspetti si tornerà nei prossimi capitoli in cui saranno oggetto di approfondimento i decreti ministeriali emanati nel 2018 e nel 2019.

Non è intenzione di chi scrive svalutare l'apprezzabile volontà del legislatore di riappropriarsi del controllo di regole che hanno un immediato impatto sul gettito fiscale, tutt'altro!¹⁰³ Merita di essere criticata, invece, la scelta delle modalità mediante le quali si è cercato di contemperare la derivazione rafforzata con tale esigenza.

Delegare il Governo all'emanazione di decreti senza l'indicazione di criteri direttivi concreti, se non quello di un coordinamento che in realtà si rivela essere, in diversi casi, una vera e propria attività di deroga di altre e soprattutto sovraordinate fonti – in quanto le relative previsioni non rispondono neppure ai criteri dettati dall'art. 1, comma 60, legge n. 244 del 2007 – costituisce un *modus operandi* che finisce per sovvertire il sistema della gerarchia delle fonti e che, peraltro, mette in forte crisi il principio di riserva di legge¹⁰⁴ relativa che caratterizza la materia tributaria¹⁰⁵. Se, infatti, è giustificabile l'integrazione ovvero l'attuazione della disciplina del tributo ad opera di fonti secondarie, come, appunto, i regolamenti¹⁰⁶ – specialmente nella

¹⁰³ Cfr. F. CROVATO, *I filtri agli effetti civilistico-fiscali degli IAS*, cit., p. 16, secondo cui la vera ragione del decreto milleproroghe è «quella di tornare ad avere un certo controllo sulle basi imponibili ... [considerato che gli IAS] ... determinano in concreto un certo livello di "instabilità" e di incertezza fiscale».

¹⁰⁴ Il principio costituzionale della riserva di legge, di cui all'art. 23 della Costituzione, è stato oggetto di numerosi approfondimenti in dottrina. Senza pretesa di esaustività, cfr., *ex multis*, S. CIPOLLINA, *La riserva di legge in materia fiscale nell'evoluzione della giurisprudenza costituzionale*, in L. PERRONE-C. BERLIRI, *Diritto tributario e corte costituzionale*, cit., pp. 163 ss.; M.A. GRIPPA SALVETTI, *Riserva di legge e delegificazione nell'ordinamento tributario*, Milano, 1998; G. MARONGIU, *I fondamenti costituzionali dell'imposizione tributaria. Profili storici e giuridici*, cit., pp. 29-101; A. FEDELE, *La riserva di legge*, in A. AMATUCCI (diretto da), *Trattato di diritto tributario*, cit., I, pp. 157 ss.; S. FOIS, *La riserva di legge. Lineamenti storici e problemi attuali*, Milano, 1963; A. BERLIRI, *Appunti sul fondamento e il contenuto dell'art. 23 della Costituzione*, in AA.VV., *Studi in onore di Achille Donato Giannini*, Milano, 1961, pp. 139 ss.; E. ALLORIO, *La portata dell'art. 23 della Costituzione e l'incostituzionalità della legge sui tributi turistici*, in *Dir. prat. trib.*, 1957, II, pp. 86 ss.

¹⁰⁵ Sul punto, cfr. M. TOGNONI, *Sul recepimento delle modifiche IAS troppa fretta e troppa «deregulation»*, cit., p. 144, ove si legge che «con il decreto ministeriale non si potrebbero comunque introdurre disposizioni che incidano definitivamente sulla base imponibile dei contribuenti IAS *adopter*, pena la violazione del principio della riserva di legge in materia tributaria».

¹⁰⁶ Sulla potestà regolamentare, cfr., senza pretesa di esaustività, A. DI PIETRO, *I regola-*

nostra materia per il particolare tecnicismo e complessità che la caratterizza¹⁰⁷ – è sempre necessario, tuttavia, che tale integrazione avvenga sulla base di una delega conferita dalla norma primaria che contenga i criteri e i principi cui il regolamento deve attenersi¹⁰⁸.

L'illegittimità di tale attività è altresì ulteriormente enfatizzata dal fatto che l'emanazione di tali ultimi decreti non è neppure avvenuta nelle forme di cui all'art. 17, comma 3, legge n. 400 del 1988¹⁰⁹ e, dunque, nelle forme degli atti normativi a contenuto regolamentare¹¹⁰, nonostante sia indubbio che

menti, le circolari e le altre norme amministrative per l'applicazione della legge tributaria, in A. AMATUCCI (diretto da), *Trattato di diritto tributario*, cit., I, pp. 619 ss.; A. ROMANO TASSONE, *La normazione secondaria*, in AA.VV., *Diritto Amministrativo*, Bologna, 1993, I, pp. 189 ss.; V. UCKMAR, *La potestà regolamentare in materia tributaria*, in AA.VV., *Studi in onore di Achille Donato Giannini*, cit., pp. 927 ss.; A.M. SANDULLI, *Sugli atti amministrativi generali a contenuto non normativo*, in *Foro it.*, 1954, IV, pp. 217 ss. (anche in *Scritti giuridici. I. Diritto costituzionale*, Napoli, 1990, pp. 41 ss.); M.S. GIANNINI, *Provvedimenti amministrativi generali e regolamenti ministeriali*, in *Foro it.*, 1953, III, pp. 18 ss.

¹⁰⁷ Come è stato rilevato, l'elevato tecnicismo della materia tributaria ha portato ad un notevole incremento della potestà normativa delegata. Con riferimento, in particolare ai decreti legislativi, è stato osservato la particolare frequenza con cui tali decreti sono impiegati nella settore tributario. Sul punto cfr. G. FALSITTA, *Manuale di diritto tributario. Parte generale*, Milano, 2021, p. 43, secondo cui l'esercizio della potestà normativa delegata presenta tuttavia rilevanti problemi legati all'interpretazione dell'art. 76 Cost.

¹⁰⁸ Cfr. G. FRANSONI, *I decreti ministeriali di coordinamento della disciplina i.r.e.s. e i.r.a.p. con i principi contabili internazionali: profili di illegittimità*, cit., secondo cui non assume rilievo l'eventuale ragionevolezza del limite alla rilevanza delle qualificazioni e classificazioni operate in ossequio ai principi contabili internazionali introdotte tramite decreto, trattandosi di un «problema di rapporti fra fonti non equiordinate in cui quella di grado inferiore deroga, in modo contrario alle regole sulla gerarchia delle fonti, a quella sovraordinata».

¹⁰⁹ Articolo richiamato solo dal D.M. 1° aprile 2009, n. 48. Secondo il comma 3 dell'art. 17 «[c]on decreto ministeriale possono essere adottati regolamenti nelle materie di competenza del Ministro o di autorità sottordinate al Ministro, quando la legge espressamente conferisca tale potere. Tali regolamenti, per materie di competenza di più Ministri, possono essere adottati con decreti interministeriali, ferma restando la necessità di apposita autorizzazione da parte della legge. I regolamenti ministeriali ed interministeriali non possono dettare norme contrarie a quelle dei regolamenti emanati dal Governo. Essi debbono essere comunicati al Presidente del Consiglio dei Ministri prima della loro emanazione». Ai sensi del successivo comma 4, «... i regolamenti ministeriali ed interministeriali, che devono recare la denominazione di "regolamento", sono adottati previo parere del Consiglio di Stato, sottoposti al visto ed alla registrazione della Corte dei conti e pubblicati nella Gazzetta Ufficiale».

¹¹⁰ Sul punto, A. VICINI RONCHETTI, *Riflessioni sull'efficacia del decreto IAS per gli accantonamenti*, cit., p. 2193, secondo cui «[s]tante il mancato passaggio presso il Consiglio di Stato, il decreto non ha natura regolamentare, ma è un provvedimento puramente ministeriale». Secondo il citato Autore, con riferimento alla materia tributaria, la natura del decreto può avere conseguenze particolarmente rilevanti. Così, con riferimento all'art. 9 del D.M. 8

la funzione di tali decreti sia normativa, recando un insieme di regole dotate di astrattezza, generalità ed innovatività¹¹¹, caratteri che distinguono i regolamenti dagli atti amministrativi generali, destinati a provvedere per casi concreti e specifiche esigenze pubbliche e rivolti a destinatari determinati o determinabili¹¹². Del resto, mentre l'art. 1, comma 60, legge n. 244 del 2007 richiamava espressamente l'anzidetto art. 17, l'art. 7 *quater*, d.lgs. n. 38 del 2005 non contiene alcun riferimento a tale disposizione. Tant'è che l'art. 17 non è neppure richiamato nel preambolo dei decreti emanati ai sensi dell'art. 7 *quater*, d.lgs. n. 38 del 2005 né questi ultimi sono denominati espressamente "regolamenti". Come affermato dalla dottrina, «[p]oiché l'art. 4, comma 7-*quater*, del D.Lgs. 38/2005, nel conferire al Ministro il potere di "emanare eventuali disposizioni di coordinamento", non autorizza lo stesso a derogare all'art. 17, comma 3, così sottraendo l'adozione dei decreti ai relativi vincoli formali, l'assunzione in forme diverse prospetta una violazione di questa disposizione, e dunque la loro illegittimità»¹¹³. Altra dottrina ha fatto riferimento – in ordine alle conseguenze derivanti dal mancato rispetto della prevista disciplina per l'emanazione del regolamento – tanto all'orientamento della giurisprudenza di legittimità che considera illegittimo lo stesso regolamento, quanto all'orientamento della medesima giurisprudenza che ritiene il decreto privo di efficacia normativa¹¹⁴.

giugno 2011, le indicazioni di tale disposizione «prevedendo delle deroghe a quanto recato da un provvedimento avente forza di legge (art. 83 del T.U.I.R.), potrebbero pertanto comportarne la sua annullabilità da parte del giudice, qualora eccepita». Sul punto, si è dell'avviso che tale illegittimità sarebbe sussistente anche se tale decreto fosse stato adottato nel rispetto delle forme dell'art. 17, comma 3, legge n. 400 del 1988. Ciò con riferimento, nello specifico, alle disposizioni derogatorie del principio della derivazione rafforzata, in quanto emesse in violazione del principio costituzionale di riserva di legge.

¹¹¹ Cfr. Cass., 28 novembre 1994, n. 10124, secondo cui «i regolamenti sono espressione di una potestà normativa attribuita all'amministrazione, secondaria rispetto alla potestà legislativa, e disciplinano in astratto tipi di rapporti giuridici mediante una regolamentazione attuativa o integrativa della legge, ma ugualmente innovativa rispetto all'ordinamento giuridico esistente, con precetti aventi i caratteri della generalità ed astrattezza».

¹¹² Cfr. P. VIRGA, *Diritto amministrativo. 2. Atti e ricorsi*, Milano, 2001, pp. 4 ss.; A.M. SANDULLI, *Sugli atti amministrativi generali a contenuto non normativo*, cit., pp. 41 ss.

¹¹³ Così G. ZIZZO, *La «questione fiscale» delle società IAS/IFRS*, cit., p. 24. Sul punto anche G. FRANSONI, *I decreti ministeriali di coordinamento della disciplina i.r.e.s. e i.r.a.p. con i principi contabili internazionali: profili di illegittimità*, cit.

¹¹⁴ G. FRANSONI, *I decreti ministeriali di coordinamento della disciplina i.r.e.s. e i.r.a.p. con i principi contabili internazionali: profili di illegittimità*, cit. Cfr. altresì dello stesso Autore *La disapplicazione dei regolamenti e degli atti generali*, in AA.VV., *Il processo tributario*, in *Giurisprudenza sistematica di diritto tributario*, diretta da F. TESAURO, Torino, 1998, pp. 119 ss. Secondo costante giurisprudenza, infatti, «l'illegittimità di un atto amministrativo

Secondo la stessa dottrina, tale distinzione tuttavia, in un ambito sottoposto alla riserva di legge, «tende grandemente a sfumare particolarmente se si considera che la disapplicabilità dei regolamenti illegittimi si risolve, praticamente, nella negazione della loro efficacia a disciplinare il caso concretamente sottoposto alla cognizione del giudice»¹¹⁵.

Se si assume, sotto il profilo sostanziale, che i decreti emanati dal Ministro competente non possono che avere natura regolamentare (conclusione che a noi pare evidente atteso che tali decreti certamente integrano, innovano e comunque modificano l'assetto risultante dalla norma primaria), allora la difformità rispetto al modello procedimentale disciplinato dalla legge n. 400 del 1988 emerge con tutta evidenza, a prescindere dal fatto che gli stessi non siano qualificati espressamente come regolamenti.

Ciò determina che tali atti debbano considerarsi viziati – e, dunque, meritevoli di annullamento da parte dell'autorità competente¹¹⁶ – in quanto, pur avendo natura normativa, sono stati emanati senza che siano stati rispettati i requisiti formali disciplinati dalla legge¹¹⁷.

Il ricorso, anche nella materia tributaria, a decreti definiti dalla legge di natura non regolamentare aventi tuttavia carattere normativo non costituisce certamente una novità¹¹⁸. Come è stato osservato, la ragione dell'adozione,

presupposto può, di regola, essere fatta valere sia in via autonoma, mediante impugnativa principale davanti al giudice amministrativo, e sia in via incidentale, sollecitandone la disapplicazione da parte del giudice ordinario nella controversia su diritti soggettivi pregiudicati da atti o provvedimenti consequenziali» (Cass., SS.UU., 28 novembre 1994, n. 10124).

¹¹⁵ È appena il caso di sottolineare, a tal proposito, come l'art. 7, comma 5, d.lgs. 31 dicembre 1992, n. 546 disponga che «[l]e commissioni tributarie, se ritengono illegittimo un regolamento o un atto generale rilevante ai fini della decisione, non lo applicano, in relazione all'oggetto dedotto in giudizio, salva l'eventuale impugnazione nella diversa sede competente». Sul punto cfr. G. MARONGIU, *La rinnovata giurisdizione delle commissioni tributarie*, in *Rass. trib.*, 2003, pp. 115 ss.

¹¹⁶ Cfr. M.A. GRIPPA SALVETTI, *“Regolamenti delegati” e riserva di legge*, in *Rass. trib.*, 1994, p. 1912.

¹¹⁷ Sul punto, cfr. Cons. St., 27 maggio 2005, n. 2731. La pronuncia chiarisce che è del tutto indifferente la mancata qualificazione del decreto quale regolamento in quanto ciò che assume rilievo sono i caratteri generali che connotano tale qualificazione, ovvero la generalità (intesa come la non determinabilità dei soggetti cui si riferiscono le norme), l'astrattezza (ossia la ripetibilità nel tempo dell'applicazione delle norme) e la novità. Con la conseguenza, precisa la pronuncia, che si applica l'art. 17, commi 3 e 4, della legge n. 400 del 1988, indipendentemente dalla definizione della legge o dal richiamo della stessa al procedimento di cui al citato art. 17 (la pronuncia richiama Cons. St., ad. gen., n. 135/1996, secondo cui la mancata indicazione espressa della natura regolamentare non può assumere valore decisivo ai fini della relativa qualificazione normativa).

¹¹⁸ Come riportato da B. TONOLETTI, *Fuga dal Regolamento e confini della normatività*

da parte del legislatore, di una delega all'emanazione di un atto non regolamentare, è certamente quella di sottrarre il procedimento della sua formazione alle previsioni recate dall'art. 17 della legge n. 400 del 1988¹¹⁹. Ciò realizza un «eccesso di potere legislativo, riconducibile ad uno sviamento della funzione tipica della legge, che diventa strumento di illecita elusione delle competenze costituzionalmente assegnate»¹²⁰. La conseguenza, evidentemente

nel diritto amministrativo, in *Diritto Amministrativo*, 2015, pp. 388 ss., la dottrina ha usato l'espressione "fuga dal regolamento" per descrivere la prassi del Governo e dei Ministeri ad evitare i vincoli previsti dall'art. 17 della legge n. 400 del 1988. A tal riguardo, cfr. U. DE SERVIO, *Lo sfuggente potere regolamentare del governo (riflessioni sul primo anno di applicazione dell'art. 17 della legge n. 400/1988)*, in AA.VV., *Scritti per Mario Nigro. Stato e amministrazione*, Milano, 1991, I, pp. 277 ss. nonché *Il potere regolamentare alla luce dell'attuazione dell'art. 17 della l. n. 400 del 1988*, in *Diritto pubblico*, 1996, pp. 63 ss. Tra i costituzionalisti cfr., altresì, E. ALBANESI, *I decreti del Governo «di natura non regolamentare». Un percorso interpretativo*, in M. CARTABIA-E. LAMARQUE-P. TANZARELLA (a cura di), *Gli atti normativi del Governo tra Corte costituzionale e giudici*, Torino, 2011, pp. 169 ss.; V. MARCENÒ, *Quando il formalismo giuridico tradisce se stesso: i decreti di natura non regolamentare, un caso di scarto tra fatto e modello normativo nel sistema delle fonti*, in www.osservatoriosullefonti.it, 2011, pp. 1 ss.; A. MOSCARINI, *Sui decreti del governo «di natura non regolamentare» che producono effetti normativi*, in *Giur. cost.*, 2008, I, pp. 5075 ss. Sul punto, cfr. anche L. CARPENTIERI, *Le fonti del diritto tributario*, in A. FANTOZZI (a cura di), *Diritto tributario*, cit., p. 183, la quale evidenziava «il progressivo svuotamento della funzione del regolamento quale ordinario strumento di esecuzione e completamento delle disposizioni primarie, a favore di atti privi di formale qualificazione normativa, ma di evidente contenuto normativo». In una prospettiva analoga, la giurisprudenza ha sottolineato come «nonostante la crescente diffusione di quel fenomeno efficacemente descritto in termini di "fuga dal regolamento" (che si manifesta, talvolta anche in base ad esplicite indicazioni legislative, tramite l'adozione di atti normativi secondari che si autoqualificano in termini non regolamentari) deve, in linea di principio, escludersi che il potere normativo dei Ministri e, più in generale, del Governo possa esercitarsi mediante atti "atipici", di natura non regolamentare, specie laddove la norma che attribuisce il potere normativo nulla disponga (come in questo caso) in ordine alla possibilità di utilizzare moduli alternativi e diversi rispetto a quello regolamentare tipizzato dall'art. 17 legge n. 400 del 1988» [Cons. St. (Ad. Plen.) 4 maggio 2012, n. 9].

¹¹⁹ Cfr. F. BATISTONI FERRARA, *Una nuova fonte di produzione normativa: i decreti ministeriali non aventi natura regolamentare*, in *Riv. dir. trib.*, 2005, I, p. 1125, il quale, nel commentare i decreti ministeriali emanati per effetto dell'art. 159 del Testo Unico, articolo introdotto con il d.lgs. 12 dicembre 2003, n. 344, in (parziale) attuazione della legge 7 aprile 1993, n. 80, così si esprimeva: «[p]er parlar figurato, si tratta di sottrarre il ministro ai lacci e laccioli posti dalla normativa sulla produzione di norme secondarie, ma, credo si debba meglio dire, all'osservanza delle garanzie delle quali è circondata l'emanazione dei regolamenti». Cfr., altresì, dello stesso Autore *Le deleghe per l'emanazione di disposizioni di attuazione con decreto ministeriale di natura non regolamentare*, in L. PERRONE-C. BERLIRI (a cura di), *Diritto tributario e Corte Costituzionale*, cit., pp. 533 ss.

¹²⁰ Così A. MOSCARINI, *Sui decreti del governo «di natura non regolamentare» che producono effetti normativi*, cit., p. 5098.

te, non è solo quella dell'annullamento giurisdizionale dei provvedimenti ministeriali¹²¹ ma la sussistenza di profili di incostituzionalità della legge che rinvia ad atti solo formalmente di natura non regolamentare per contrasto con "il principio di tassatività delle fonti di normazione secondaria"¹²².

Nella fattispecie in esame, peraltro, il *vulnus* al sistema delle competenze è ancora più evidente se si pone mente al fatto che il rinvio ai decreti in esame è stato di fatto disposto dall'Esecutivo. Si ricorda, infatti, che l'art. 4, comma 7-*quater*, d.lgs. n. 38 del 2005 è stato inserito nel maxiemendamento apposto in sede di conversione del decreto-legge n. 225 del 2010, su cui è stata posta dal Governo la questione di fiducia, sottraendo, dunque, il provvedimento in corso di approvazione a qualsiasi dialettica parlamentare.

In sostanza, il Governo ha attribuito a se stesso (ovvero ad un suo rappresentante) la disciplina del coordinamento (che tuttavia è stato attuato, come detto, in taluni casi, derogando alla derivazione rafforzata) dei principi contabili internazionali con le regole di determinazione del reddito di impresa. Ciò evidentemente a danno della centralità del Parlamento in una materia, come quella tributaria, coperta da riserva di legge.

L'auspicio è che l'esigenza in esame – che sarà sempre presente, salvo voler rimettere in discussione la scelta stessa dell'obbligatorietà degli IAS/IFRS o della derivazione rafforzata – venga affrontata con maggiore consapevolezza, quantomeno sul piano formale.

¹²¹ Cfr. F. SORRENTINO, *Le fonti del diritto italiano*, Milano, 2019, pp. 208 ss.

¹²² Così ancora F. BATISTONI FERRARA, *Una nuova fonte di produzione normativa: i decreti ministeriali non aventi natura regolamentare*, cit., p. 1127.

CAPITOLO IV

LE ECCEZIONI NELL'AMBITO DEI RICAVI

SOMMARIO: 1. Premessa. – 2. L'IFRS 15: profili generali. – 3. Identificazione del contratto e individuazione delle *performance obligations*. – 4. Determinazione del prezzo dell'operazione. – 5. Il trattamento dei costi per l'ottenimento del contratto. – 6. La disciplina tributaria. – 6.1. Le variazioni del corrispettivo derivanti da penali contrattuali e da diritti di reso. – 6.2. La (ir)rilevanza del corrispettivo variabile ai fini della determinazione del reddito.

1. PREMESSA

Il principio contabile IFRS 15 detta regole del tutto peculiari per la rilevazione dei ricavi. Si tratta di regole articolate e complesse che hanno rilevanti riflessi sul piano tributario alla luce del principio di derivazione rafforzata.

Il punto di partenza per l'analisi del trattamento fiscale dei ricavi non può che essere costituito dalla disamina, seppur sommaria, di tale *standard* internazionale. Ciò consentirà di delineare i riflessi delle modalità di rilevazione dei ricavi dettate dal nuovo IFRS 15 sulla determinazione del reddito di impresa, alla luce del principio di derivazione rafforzata di cui all'art. 83 Tuir nonché delle disposizioni di coordinamento introdotte dal D.M. 10 gennaio 2018, emanato ai sensi dell'art. 4, comma 7-*quater*, d.lgs. n. 38 del 2005¹.

Come emergerà chiaramente nel prosieguo, la rilevazione dei ricavi segue criteri di qualificazione ed imputazione temporale che sono molto diversi rispetto a quelli rinvenibili nel Testo Unico.

¹Per le prime considerazioni, cfr. G. FRANSONI, *Il ritorno dell'esistenza certa e dell'obiettiva determinabilità per i soggetti IAS adopter*, in *Riv. dir. trib.*, 2018, supplemento online. Sul tema, cfr., altresì, A. TOMASSINI-A. MARTINELLI, *I ricavi e le plusvalenze patrimoniali*, in G. ZIZZO, (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, cit., pp. 138 ss.; V. RUSSO, *Le regole di contabilizzazione e le ricadute fiscali dell'IFRS 15 sotto la lente di Assonime*, in *Corr. trib.*, 2018, pp. 3540 ss.; ID., *IFRS 15 a derivazione "quasi" completa*, in *Corr. trib.*, 2018, pp. 570 ss.; A. VERNIER-G. VALENZI, *Le implicazioni fiscali dell'IFRS 15 Revenue from contract with customers*, in *il fisco*, 2018, pp. 1815 ss.

Più vicine, invece, all'impostazione formale del Testo Unico sono le regole dettate nel principio contabile OIC 15, pubblicato a dicembre 2016. Infatti, pur affermando inizialmente che la verifica del trasferimento del titolo di proprietà debba seguire un approccio sostanziale e non formale assumendo quale parametro di riferimento il trasferimento dei rischi e dei benefici, il paragrafo 29 stabilisce che «[s]alvo che le condizioni degli accordi contrattuali prevedano che il trasferimento dei rischi e benefici avvenga diversamente: (a) in caso di vendita di beni mobili, il trasferimento dei rischi e benefici si verifica con la spedizione o consegna dei beni stessi; (b) per i beni per i quali è richiesto l'atto pubblico (ad esempio, beni immobili) il trasferimento dei rischi e benefici coincide con la data della stipulazione del contratto di compravendita; (c) nel caso della vendita a rate con riserva della proprietà, l'art. 1523 c.c. prevede che il compratore acquista la proprietà della cosa con il pagamento dell'ultima rata di prezzo, ma assume i rischi dal momento della consegna. Pertanto, la rilevazione del ricavo e del relativo credito avvengono alla consegna, indipendentemente dal passaggio di proprietà». Per quanto riguarda le prestazioni di servizi, il medesimo paragrafo stabilisce che «[i] crediti originati da ricavi per prestazioni di servizi sono rilevati in base al principio della competenza quando il servizio è reso, cioè la prestazione è stata effettuata». Si tratta, come anticipato, di criteri sostanzialmente analoghi a quelli dettati dall'art. 109, comma 2, del Testo Unico².

La lontananza delle modalità di contabilizzazione dei ricavi previste dai principi contabili internazionali rispetto ai principi nazionali non può che riverberarsi sulla determinazione degli imponibili. In ambito nazionale, peraltro, si è avvertita l'esigenza di prevedere regole più adeguate per la rilevazione dei ricavi. Così l'OIC, in data 12 febbraio 2019, ha pubblicato, per la consultazione, un *discussion paper* relativo ai ricavi. Al termine di tale fase è stato pubblicato, in data 9 novembre 2021, l'OIC 34 Ricavi la cui consultazione terminerà il 7 marzo 2022. In estrema sintesi, viene subito in rilievo la diversa regola sull'individuazione della competenza dei ricavi derivanti da prestazioni di servizi. Secondo, infatti, il paragrafo 29, i ricavi sono rilevati al conto economico in base allo stato di avanzamento qualora siano rispettate entrambe le seguenti condizioni: a) l'accordo tra le parti prevede che il diritto al corrispettivo per il venditore matura via via che la prestazione è eseguita; e b) l'ammontare del ricavo di competenza può essere misurato attendibilmente. Solo nell'ipotesi in cui la società non possa rilevare il ricavo se-

² Su tali aspetti, cfr. F. CROVATO, *Il principio di competenza dopo la riforma degli OIC*, cit., pp. 173-182, in cui sono esemplificate le fattispecie ove i criteri dettati dall'OIC 15 e 19 si discostano da quelli del Testo Unico.

condo il criterio dello stato di avanzamento, il ricavo per il servizio prestato è iscritto a conto economico quando la prestazione è stata definitivamente completata. Si tratta di una previsione importante che contribuirebbe ad avvicinare i soggetti OIC a quelli IAS anche sotto il profilo della determinazione dell'imponibile atteso che tale diverso criterio assumerebbe rilievo ai fini della sua misurazione rientrando tra i criteri di imputazione temporale richiamati dall'art. 83 del Testo Unico.

2. L'IFRS 15: PROFILI GENERALI

Il principio contabile IFRS 15³ attiene al trattamento contabile dei ricavi⁴, per tali intendendosi i proventi⁵ dei contratti con i clienti⁶, ovvero con coloro che hanno stipulato il contratto⁷ con la società per ottenere in cambio di un corrispettivo beni o servizi che sono il risultato della gestione caratteri-

³ L'IFRS 15, adottato dallo IASB nel maggio 2014, è stato recepito nell'ordinamento europeo con il Regolamento UE 22 settembre 2016, n. 2016/1905.

⁴ Nell'appendice A dell'IFRS 15 i ricavi sono definiti come i “[p]roventi risultanti dalle attività ordinarie dell’entità”.

⁵ I proventi sono definiti, sempre nell'appendice A, come «[i]ncrementi dei benefici economici che si manifestano nell'esercizio sotto forma di flussi finanziari in entrata o incrementi di attività o diminuzioni di passività che determinano incrementi di patrimonio netto, diversi dai contributi dei partecipanti al patrimonio netto».

⁶ Secondo il paragrafo 5, l'IFRS 15 è applicato a tutti i contratti con i clienti, eccetto i seguenti:

- a) i contratti di *leasing* rientranti nell'ambito di applicazione dello IAS 17 *Leasing* (a partire dall'esercizio 2019, IFRS 16);
- b) i contratti assicurativi rientranti nell'ambito di applicazione dell'IFRS 4 Contratti assicurativi;
- c) gli strumenti finanziari e altri diritti e obbligazioni contrattuali rientranti nell'ambito di applicazione dell'IFRS 9 Strumenti finanziari, IFRS 10 Bilancio consolidato, IFRS 11 Accordi e controllo congiunto, IAS 27 Bilancio separato e IAS 28 Partecipazioni in società collegate e joint venture;
- d) gli scambi non monetari tra entità dello stesso ramo di attività per agevolare le vendite a clienti o potenziali clienti.

Secondo il successivo paragrafo 6 il cliente è la parte che ha stipulato il contratto con l'entità per ottenere in cambio di un corrispettivo beni e servizi che sono il risultato delle attività ordinarie dell'entità.

⁷ Il principio è, in genere, applicato ad ogni singolo contratto; tuttavia, l'impresa può applicarlo anche ad un portafoglio di contratti (o obbligazioni di fare) con caratteristiche simili, se ritiene che l'applicazione al “portafoglio di contratti simili” non produca differenze sostanziali in bilancio.

stica della stessa⁸. Esso ha sostituito, con effetto dal 1° gennaio 2018⁹, gli IAS 11 e 18 nonché gli IFRIC 13, 15 e 18, ritenuti ormai inadeguati rispetto all'evoluzione dei modelli di *business* e ai repentini mutamenti delle pratiche commerciali¹⁰.

Nella nuova impostazione contabile adottata dall'IFRS 15, il trasferimento del controllo dei beni e servizi al cliente¹¹ – che ai sensi del paragrafo 33 è inteso come il trasferimento a quest'ultimo della capacità di decidere dell'uso dell'attività e di trarne sostanzialmente tutti i benefici rimanenti¹² – diviene elemento essenziale, coerentemente con il principio di prevalenza della sostanza sulla forma, per la contabilizzazione del ricavo.

In tal modo, viene sostituito il criterio basato sul trasferimento dei rischi e dei benefici sui cui si basava il principio contabile IAS 18¹³.

⁸ Cfr. IFRS 15, paragrafo 6, ove si legge che «[l]'entità deve applicare il presente Principio al contratto (diverso dai contratti di cui al paragrafo 5) solo se la controparte è un cliente. Il cliente è la parte che ha stipulato il contratto con l'entità per ottenere in cambio di un corrispettivo beni o servizi che sono il risultato delle attività ordinarie dell'entità. La controparte del contratto non è un cliente se, per esempio, ha stipulato con l'entità un contratto per partecipare a un'attività o un processo in cui le parti del contratto condividono i rischi e i benefici derivanti dall'attività o processo (come lo sviluppo di un'attività in un accordo di collaborazione) e non per ottenere il risultato delle attività ordinarie dell'entità».

⁹ L'IFRS 15 trova applicazione, in via ordinaria, per i bilanci relativi agli esercizi che iniziano a partire dal 1° gennaio 2018. È in ogni caso consentita l'applicazione anticipata nei bilanci relativi all'esercizio 2017.

¹⁰ Per una disamina, non solo sotto il profilo tributario, dell'IFRS 15, cfr. A. TOMASSINI-A. MARTINELLI, *I ricavi e le plusvalenze patrimoniali*, cit., pp. 123 ss.

¹¹ Al concetto di controllo è dedicata una sezione del nuovo *Conceptual Framework for Financial Reporting* pubblicato nel mese di marzo 2018. Più in particolare, nel paragrafo 4.20 si legge che «[a]n entity controls an economic resource if it has the present ability to direct the use of the economic resource and obtain the economic benefits that may flow from it. Control includes the present ability to prevent other parties from directing the use of the economic resource and from obtaining the economic benefits that may flow from it. It follows that, if one party controls an economic resource, no other party controls that resource».

¹² Cfr. IFRS 15, paragrafi 31 e 33. Così si legge nel paragrafo 31: «[l]'entità deve rilevare i ricavi quando (o man mano che) adempie l'obbligazione di fare trasferendo al cliente il bene o servizio (ossia l'attività) promesso. L'attività è trasferita quando (o man mano che) il cliente ne acquisisce il controllo». Ai sensi del successivo paragrafo 33 «[p]er controllo dell'attività si intende la capacità di decidere dell'uso dell'attività e di trarne sostanzialmente tutti i benefici rimanenti. Il controllo include la capacità di impedire ad altre entità di decidere dell'uso dell'attività e di trarne benefici».

¹³ Più in particolare, lo IAS 18 prevedeva due diversi modelli, distinguendo le cessioni di beni dalle prestazioni di servizi. Per quanto riguardava le cessioni di beni, lo IAS 18 prevedeva, *inter alia*, che i ricavi dovevano essere rilevati se si era realizzato il trasferimento dei

A tal fine, il nuovo *standard* contabile propone un modello di rilevazione e valutazione dei ricavi articolato in cinque successivi *step*:

- a) individuazione del contratto¹⁴;
- b) individuazione delle obbligazioni di fare (cd. *performance obligation*)¹⁵;
- c) rilevazione del ricavo al momento dell'adempimento della *performance obligation*¹⁶;
- d) determinazione del prezzo dell'operazione¹⁷;
- e) ripartizione del prezzo dell'operazione tra le singole *performance obligation*¹⁸.

Nel prosieguo non si affronteranno le specifiche regole previste per ognuno dei cinque passaggi del modello di rilevazione contabile. Si concentrerà l'attenzione piuttosto su taluni aspetti del sistema di contabilizzazione dei ricavi¹⁹ al fine di verificarne i riflessi sulla determinazione del reddito imponibile, anche alla luce della deroga alla derivazione rafforzata prevista dal decreto del Ministro dell'economia e delle finanze del 10 gennaio 2018.

rischi significativi e dei benefici connessi alla proprietà dei beni (paragrafo 14), precisando, nel successivo paragrafo 16, che, nell'ipotesi in cui l'entità conservasse rischi significativi, l'operazione non poteva essere classificata come vendita e dunque l'impresa non poteva rilevare i ricavi. Per le prestazioni di servizi, invece, lo IAS 18 prevedeva che i ricavi potevano essere rilevati con riferimento allo stadio di completamento del servizio alla data di chiusura del bilancio quando il risultato della prestazione poteva essere attendibilmente stimato (paragrafo 20).

¹⁴ Cfr. IFRS 15, paragrafi 9-21.

¹⁵ Cfr. IFRS 15, paragrafi 22-30.

¹⁶ Cfr. IFRS 15, paragrafi 31-46.

¹⁷ Cfr. IFRS 15, paragrafi 47-72.

¹⁸ Cfr. IFRS 15, paragrafi 73-86.

¹⁹ Sul punto, cfr. M. SORRENTINO, *La disciplina dei ricavi secondo l'IFRS 15*, in *Bilancio e Revisione*, n. 3 del 2020, pp. 26 ss.; L. NERI, *IFRS 15: il modello a cinque fasi per il revenue recognition*, in *Amministrazione & Finanza*, n. 6 del 2019, pp. 37 ss.; M. CAMPRA-F.M. SPANO-P. VOLA, *IFRS 15 Ricavi da contratti con clienti*, in F. DEZZANI-P.P. BIANCONE-D. BUSSO, *IAS/IFRS*, cit., pp. 2547 ss.; G. ACUNZO-E. ABATE, *IFRS 15 – Ricavi provenienti da contratti con i clienti: il trasferimento del controllo come elemento alla base del nuovo principio sul riconoscimento dei ricavi*, in *Riv. dott. comm.*, 2018, pp. 189 ss.; E. TROVATI, *IFRS 15: i punti chiave per i contratti a lungo termine*, in *Amministrazione & Finanza*, n. 2 del 2018, pp. 13 ss.

3. IDENTIFICAZIONE DEL CONTRATTO E INDIVIDUAZIONE DELLE *PERFORMANCE OBLIGATIONS*

Ai fini dell'identificazione del contratto²⁰, il nuovo *standard* richiede la contemporanea presenza di diverse condizioni che sono stabilite dal paragrafo 9. Più in particolare, l'entità deve contabilizzare il contratto con il cliente se sono soddisfatti i seguenti criteri consistenti:

- a) nell'approvazione del contratto (per iscritto, oralmente o nel rispetto di altre pratiche commerciali) con il conseguente impegno ad adempiere le rispettive obbligazioni;
- b) nella possibilità di individuare i diritti reciproci per quanto riguarda i beni o i servizi da trasferire;
- c) nella possibilità di individuare le condizioni di pagamento;
- d) nella sostanza commerciale del contratto;
- e) nella probabilità per il fornitore di ricevere il corrispettivo cui avrà diritto in cambio dei beni o dei servizi che saranno trasferiti al cliente. Tale ultimo aspetto deve essere valutato – precisa il paragrafo 9 – tenendo «conto solo della capacità e dell'intenzione del cliente di pagare l'importo del corrispettivo quando sarà dovuto» e non anche del relativo merito creditizio. Se il corrispettivo è variabile, l'importo del corrispettivo al quale l'entità avrà diritto può essere inferiore al prezzo stabilito nel contratto, perché l'entità potrebbe concedere al cliente uno sconto sul prezzo.

Solo al verificarsi delle suddette condizioni, l'impresa potrà contabilizzare i ricavi derivanti dal contratto. Se il contratto con il cliente non soddisfa i predetti criteri, la società deve continuare a esaminare il contratto per determinare se esso soddisfa i medesimi criteri in un momento successivo. Se il contratto con il cliente non soddisfa tali requisiti ma riceve il corrispettivo dal cliente, l'entità deve rilevare come ricavo il corrispettivo ricevuto solo se si è verificato uno dei seguenti eventi:

²⁰ Ai sensi dell'IFRS 15, par. 10, «[p]er contratto si intende l'accordo tra due o più parti che crea diritti e obbligazioni esigibili. L'esigibilità dei diritti e delle obbligazioni nel contratto è disciplinata dalla legge. Il contratto può essere scritto, orale o derivare implicitamente dalle pratiche commerciali abituali dell'entità. Le pratiche e le procedure di conclusione dei contratti con i clienti variano da una giurisdizione all'altra, da un settore all'altro e da un'entità all'altra. Possono inoltre variare anche all'interno della stessa entità (per esempio in funzione della categoria di clienti o dalla natura dei beni o servizi promessi). L'entità deve tener conto di tali pratiche e procedure per determinare se e quando l'accordo con il cliente crea diritti e obbligazioni esigibili».

i) l'entità non ha più alcuna obbligazione di trasferire beni o servizi al cliente e la totalità, o quasi totalità, del corrispettivo promesso dal cliente è stata ricevuta dall'entità e non è più rimborsabile;

ii) il contratto è stato risolto e il corrispettivo che l'entità ha ricevuto dal cliente non è rimborsabile. Sino a quando non si verificano gli eventi appena indicati o fino a quando non sono soddisfatti, in un momento successivo, i criteri di cui al paragrafo 9, l'entità deve rilevare il corrispettivo ricevuto dal cliente come passività. Tale passività rappresenta l'obbligo dell'impresa a trasferire i beni o servizi per il corrispettivo ricevuto (o a rimborsare il corrispettivo ricevuto). In ogni caso la passività va considerata in base all'ammontare del corrispettivo ricevuto dal cliente.

Orbene, un momento fondamentale ai fini della identificazione del contratto è costituito dalla valutazione della probabilità di ricevere il corrispettivo. Nella nuova prospettiva dell'IFRS 15 la valutazione della probabilità di incassare il corrispettivo è strettamente connessa alla qualificazione dell'operazione, riguardando solo l'*an* e non il *quantum* del connesso ricavo²¹. Il ricavo, dunque, sarà iscritto, al lordo di eventuali perdite su crediti, solo se il test di probabilità di cui alla lettera e) del paragrafo 9 è superato. Il merito creditizio del cliente rileverà solo in un momento successivo, ovvero in sede di valutazione del credito iscritto in contropartita del ricavo. In caso contrario, *i.e.* nell'ipotesi in cui il test non sia superato, il ricavo non potrà essere rilevato contabilmente.

Detta conclusione è confermata dalla collocazione del paragrafo 9 dell'IFRS 15: esso, infatti, riguarda la fase di individuazione del contratto. Ciò non esclude evidentemente, come si approfondirà *infra*, che l'importo del ricavo possa essere diverso rispetto a quello stabilito contrattualmente qualora il corrispettivo sia variabile secondo le indicazioni fornite dal successivo paragrafo 52. Lo stesso paragrafo 9, lettera e), precisa che se il corrispettivo è variabile, l'importo del corrispettivo al quale l'impresa avrà diritto può essere inferiore al prezzo stabilito nel contratto, perché l'entità potrebbe concedere al cliente uno sconto sul prezzo.

In altri termini, la sussistenza delle condizioni indicate nel paragrafo 52 influenza tanto il profilo dell'*an* – in quanto si riconosce la possibilità di contabilizzare il contratto anche se il corrispettivo che l'entità riceve è inferiore rispetto a quello contrattuale – tanto quello del *quantum*, atteso che la contabilizzazione del ricavo sarà effettuato considerando tale minor valore.

²¹ Su tale aspetto, sul quale si tornerà diffusamente *infra*, si è espressa anche la Relazione illustrativa al citato D.M. 10 gennaio 2018.

Dunque, può affermarsi che il par. 9, lett. e), dell'IFRS 15 ha la funzione di inibire la contabilizzazione di un contratto (e dei relativi ricavi) nei casi in cui l'entità ritenga già probabile che non incasserà dal cliente il corrispettivo a cui ritiene di aver diritto (considerati gli sconti che ritiene di voler concedere). In assenza, dunque, di un giudizio positivo circa la probabilità di ricevere il corrispettivo, il contratto sottoscritto non è qualificabile come una cessione o una prestazione agli effetti dell'IFRS 15 e, di riflesso, come si avrà modo di approfondire in seguito, agli effetti della misurazione dell'imponibile.

Nel valutare, dunque, la probabilità di incassare l'importo che sarà dovuto dal cliente si deve tener conto di eventuali concessioni di prezzo che l'entità, al momento in cui conclude il contratto, valuta di voler riconoscere al cliente. Ne consegue che la minore capacità o l'intenzione del cliente di pagare l'importo del corrispettivo potrebbe assumere rilievo anche ai fini della quantificazione del ricavo, in sede di rilevazione iniziale dello stesso, ma, stante la formulazione del paragrafo 9 dello *standard* in esame, solo se e nella misura in cui trovi corrispondenza con le intenzioni dell'entità di fare concessioni sul prezzo.

In definitiva, nelle fasi di individuazione del contratto, l'entità dovrà effettuare la valutazione richiesta dal paragrafo 9, lett. e), considerando un importo dei ricavi che può essere inferiore rispetto a quello fissato contrattualmente, ma solo se l'entità può offrire al cliente una cd. "*price concession*". In tal caso, l'importo inferiore del ricavo, oltre a costituire il parametro per verificare la sussistenza della:

- capacità finanziaria del cliente ai fini del pagamento dell'ammontare al netto della parte variabile;
- l'intenzione del cliente a pagare lo stesso ammontare, assumerà rilevanza anche ai fini dell'iscrizione in bilancio.

In ordine a tale ricostruzione, assume dunque un ruolo fondamentale stabilire se ricorre l'intenzione dell'entità di concedere una *price concession* e dunque stabilire se il corrispettivo può essere ritenuto variabile ai sensi del paragrafo 50 e successivi dell'IFRS 15.

Oltre a quanto evidenziato, nell'ambito del contratto riveste un ruolo determinante altresì l'individuazione delle singole prestazioni (paragrafi 22-30). In generale, secondo il paragrafo 22 dell'IFRS 15, all'inizio del contratto l'entità deve valutare i beni o i servizi promessi nel contratto concluso con il cliente e deve individuare come obbligazione di fare ogni promessa di trasferire al cliente:

- a) un bene o un servizio (o una combinazione di beni e servizi) distinto oppure

b) una serie di beni o servizi distinti che sono sostanzialmente simili e che seguono lo stesso modello di trasferimento al cliente.

Ne consegue la necessità di segmentare ciascun contratto, individuando e contabilizzando separatamente le singole obbligazioni²².

Il ruolo determinante delle singole prestazioni – e l'essenzialità del momento in cui le stesse si collocano temporalmente ai fini dell'applicazione del principio – dipende dal fatto che la regola base cui si ispira la rilevazione in bilancio dei ricavi consiste nel far corrispondere, temporalmente, i ricavi all'esecuzione/adempimento delle singole prestazioni. Tale regola – che, come si dirà, assume certamente rilevanza ai fini tributari in quanto appartenente alla categoria delle regole sull'imputazione a periodo – è esplicitata nel paragrafo 31 dell'IFRS 15, secondo cui l'entità deve rilevare i ricavi quando (man mano che) adempie l'obbligazione di fare trasferendo al cliente il bene o il servizio (ossia l'attività) promesso. L'attività è trasferita quando (o man mano che) il cliente ne acquisisce il controllo.

Dunque, la sequenza procedimentale che porta alla contabilizzazione dei ricavi trova il suo completamento nel momento in cui l'impresa trasferisce al cliente il controllo del bene o del servizio promesso. Per controllo, come anticipato, si intende la capacità dell'entità di decidere dell'uso del bene o del servizio e di trarne sostanzialmente tutti i benefici, inclusa la capacità di impedire ad altri di deciderne dell'uso e di trarne benefici. I benefici sono rappresentati dai flussi finanziari potenziali direttamente o indirettamente ottenibili in vari modi, tra cui il principio individua:

- a) l'uso dell'attività per la produzione di beni o la prestazione di servizi (compresi i servizi pubblici);
- b) l'uso dell'attività per aumentare il valore di altre attività;
- c) l'uso dell'attività per estinguere passività o ridurre oneri;
- d) la vendita o lo scambio dell'attività;
- e) l'impegno dell'attività a garanzia di un prestito e
- f) il possesso dell'attività.

Il controllo può essere trasferito in un arco temporale più o meno esteso (*over time*) ovvero in un determinato momento (*at point in time*).

²² L'individuazione separata di un'obbligazione di fare ricorre nell'ipotesi in cui il contratto preveda la concessione di una garanzia. In questo caso, se il cliente ha l'opzione di acquistare la garanzia separatamente (paragrafo B29 dell'IFRS 15) ovvero la garanzia promessa fornisca al cliente un servizio in aggiunta all'assicurazione che il prodotto in questione è conforme alle specifiche concordate (paragrafi B30-B32), il servizio promesso deve essere contabilizzato separatamente come un'obbligazione di fare, con la conseguenza che il prezzo deve essere ripartito tra il prodotto e il servizio.

In quest'ultimo caso, non sussistono particolari problematiche in ordine all'individuazione del momento in cui si trasferisce il controllo del bene o del servizio. Peraltro, il principio contabile individua taluni elementi identificativi del trasferimento del controllo e segnatamente²³:

- i) l'entità ha il diritto attuale al pagamento per l'attività;
- ii) il cliente possiede il titolo di proprietà dell'attività;
- iii) l'entità ha trasferito il possesso materiale dell'attività;
- iv) al cliente spettano i rischi e i benefici significativi della proprietà dell'attività;
- v) il cliente ha accettato l'attività.

Si assiste, peraltro, con particolare riferimento alle cessioni di beni, ad una sostanziale coincidenza con le regole dettate dal codice civile in tema di trasferimento della proprietà del bene²⁴.

Maggiori difficoltà possono sorgere qualora la *performance obligation* è adempiuta *over the time*. In tale ipotesi, un'applicazione rigida del criterio del trasferimento del controllo avrebbe avuto quale conseguenza la contabilizzazione del ricavo solo al completamento della prestazione. Così, l'IFRS 15 (par. 35) prevede che la società trasferisce il controllo del bene o servizio nel corso del tempo, e pertanto adempie l'obbligazione e rileva i ricavi nel corso del tempo se è soddisfatto uno dei seguenti criteri²⁵:

- a) il cliente simultaneamente riceve e utilizza i benefici derivanti dalla prestazione dell'entità man mano che quest'ultima la effettua (cfr. paragrafi B3-B4);
- b) la prestazione dell'entità crea o migliora l'attività (per esempio, lavori in corso) che il cliente controlla man mano che l'attività è creata o migliorata (cfr. paragrafo B5);
- c) la prestazione dell'impresa produce un'attività che non può avere un uso alternativo rispetto a quello per il quale è stata creata e l'entità ha diritto al pagamento della prestazione completata (cd. *right to payment*) fino alla data considerata (ai sensi del paragrafo 37²⁶).

²³ Cfr. IFRS 15, paragrafo 38.

²⁴ Tra le figure contrattuali in comune con le disposizioni codicistiche possono ricordarsi le vendite a prova (art. 1521 c.c. e paragrafo B86 dell'IFRS 15) ovvero il contratto estimatorio (art. 1556 c.c. e paragrafo B77 dell'IFRS 15).

²⁵ In merito, cfr. G.M. GAREGNANI-V. CORTELLAZZI, *Il nuovo principio contabile IFRS 15 – Revenue from Contracts With Customers; i possibili impatti sul riconoscimento dei ricavi nel settore delle costruzioni*, in *Le Società*, 2015, pp. 86-89.

²⁶ Secondo cui «[l]’entità deve tener conto dei termini del contratto, nonché delle dispo-

Si ritiene opportuno, proprio per la rilevanza che i requisiti di cui alla lettera c) assumono ai fini della qualificazione di una prestazione quale *over the time*, soffermarsi, seppur brevemente, sul concetto di uso alternativo.

Innanzitutto, secondo il paragrafo 36 l'opera non presenta un uso alternativo se esistono limitazioni contrattuali che impediscono all'impresa di destinare facilmente la stessa ad un altro uso durante la sua creazione o il suo miglioramento, o se esistono limitazioni pratiche che impediscono all'entità di destinarla facilmente ad un altro uso nella sua forma completata. Maggiori specificazioni sono contenute nel paragrafo B7. Più in particolare, tali limitazioni devono essere sostanziali, circostanza che si verifica se il cliente può far valere i propri diritti nell'ipotesi in cui la società decida di destinare ad altri l'opera; viceversa, le limitazioni non sono sostanziali se l'opera è ampiamente intercambiabile con altre attività che l'entità potrebbe trasferire ad altro cliente senza violare il contratto e senza sostenere costi significativi che altrimenti non verrebbero sostenuti in relazione al contratto.

In secondo luogo, l'opera non presenta un uso alternativo se sussistono delle condizioni di fatto che impediscono una diversa destinazione del bene. È il caso, per esempio, dei beni che presentano una rilevante caratterizzazione in termini di *design*, di innovazioni tecnologiche, ecc. e che, dunque, sono difficilmente collocabili presso altri clienti.

Tali criteri relativi all'utilizzo alternativo assumono particolare rilevanza per i contratti di appalto di opere, per i quali l'IFRS 15 consente la rilevazione dei ricavi nel corso del tempo – in analogia dunque con il metodo della percentuale di completamento previsto dal precedente IAS 11²⁷ – individuando un criterio diverso rispetto a quello civilistico secondo cui l'appalta-

sizioni legislative ad esso applicabili, nel valutare se ha il diritto esigibile al pagamento per la prestazione completata fino alla data considerata, conformemente al paragrafo 35, lettera c). Non è necessario che il diritto al pagamento per la prestazione completata fino alla data considerata corrisponda ad un importo fisso. Tuttavia, in qualsiasi momento per tutta la durata del contratto l'entità deve avere diritto ad un importo che permetta almeno di remunerarla per la prestazione completata fino alla data considerata, se il contratto è sciolto dal cliente o da un'altra parte per ragioni diverse dalla mancata esecuzione da parte dell'entità della prestazione promessa. I paragrafi B9-B13 forniscono indicazioni per valutare l'esistenza e l'esigibilità del diritto al pagamento e se il diritto dell'entità al pagamento consenta a quest'ultima di essere pagata per la prestazione completata fino alla data considerata».

²⁷ Ai sensi del paragrafo 22 dello IAS 11, nell'ipotesi in cui il risultato della commessa poteva essere stimato in maniera attendibile, i ricavi e i costi di commessa riferibili al lavoro su ordinazione dovevano essere rilevati rispettivamente come ricavo e costo in relazione allo stato di avanzamento dell'attività di commessa alla data di riferimento del bilancio. In caso contrario, i ricavi dovevano essere rilevati nei limiti dei costi della commessa che erano considerati come costi di esercizio sostenuti.

tore adempie la prestazione solo al momento di accettazione dell'opera da parte del committente²⁸. Orbene, nell'ipotesi in cui tuttavia non sussistano tali condizioni ovvero non sussista un *right to payment* (le due condizioni devono infatti verificarsi congiuntamente), l'obbligazione derivante dal contratto non potrà essere considerata alla stregua di un'obbligazione di fare adempiuta nel corso del tempo, bensì alla stregua di un'obbligazione di vendita del bene realizzato a seguito della commessa, con imputazione dei costi di realizzazione ad incremento delle rimanenze valutate a costi specifici²⁹.

Ciò determina la rilevazione dei ricavi nel momento della cessione del bene ovvero quando si realizza il trasferimento del controllo del bene al cliente. In sostanza, i contratti che in precedenza erano disciplinati dallo IAS 11 e valutati in base alla percentuale di completamento, in base all'IFRS 15 sono inquadrati, nell'ipotesi in cui non sussistono le condizioni di cui alla precedente lettera c), come cessioni di un bene costruito in economia.

Ciò comporta, come si dirà, importanti conseguenze anche dal punto di vista tributario attesa la diversa qualificazione dell'operazione che discende dall'impossibilità di applicare la regola di maturazione del ricavo prevista per le obbligazioni di fare *over the time*.

Per tali obbligazioni di fare, l'impresa deve rilevare i ricavi nel corso del tempo sulla base di una valutazione che tiene conto dei progressi verso l'adempimento completo della medesima obbligazione e che riflette quanto fatto dall'impresa per trasferire al cliente il controllo dei beni o servizi promessi. Tale valutazione deve essere aggiornata alla fine di ciascun esercizio per tener conto di eventuali cambiamenti dei progressi dell'adempimento dell'obbligazione.

²⁸ Cfr. art. 1665 c.c. Anche l'OIC ha mantenuto fermo il riferimento alla formale consegna dei beni e/o all'ultimazione dei servizi commissionati. Nel Principio Contabile OIC 23 si legge infatti, relativamente al criterio della commessa completata – alternativo, come già evidenziato in precedenza (cfr. capitolo II, nota 15) a quello della percentuale di completamento – che il riconoscimento dei ricavi di commessa e dell'utile di commessa avviene al completamento della stessa, ossia alla data in cui «avviene il trasferimento dei rischi e benefici connessi al bene realizzato o i servizi sono resi [...] Si considera avvenuto il trasferimento dei rischi e benefici quando sono rispettate le seguenti condizioni: 1) la costruzione del bene sia stata completata ed il bene accettato dal committente; 2) i collaudi siano stati effettuati con esito positivo; se il collaudo viene procrastinato per cause non dipendenti dall'appaltatore, il contratto si può considerare completato, purché vengano rispettate le altre condizioni ai punti 3 e 4 e la richiesta di collaudo sia documentata; 3) eventuali costi da sostenere dopo il completamento siano di entità non significativa e siano comunque stanziati; 4) gli eventuali effetti relativi a situazioni d'incertezza connessi con tali commesse, ancora presenti nonostante la costruzione sia stata completata, possano essere stimati con ragionevolezza e sia possibile effettuare per essi appropriati stanziamenti».

²⁹ Sul punto, cfr. Assonime, circolare n. 23 del 2018.

Particolare rilevanza assumono, in tale ipotesi, le regole riportate dall'IFRS 15 per misurare i progressi dell'attività svolta verso l'adempimento completo dell'obbligazione di fare. Tra i metodi utilizzabili, l'appendice B dell'IFRS 15, (in particolare, il paragrafo B14) individua i metodi basati sugli *output* e quelli basati sugli *input*. Nei primi, i ricavi sono rilevati sulla base di valutazioni dirette del valore che hanno per il cliente i beni o i servizi trasferiti fino alla data considerata rispetto ai beni o servizi promessi nel contratto che rimangono da trasferire (paragrafo B15). Nei metodi basati sugli *input*, invece, i ricavi sono rilevati sulla base degli sforzi o degli input impiegati dall'entità per adempiere l'obbligazione di fare (per esempio, le risorse consumate, le ore di lavoro dedicate, i costi sostenuti, il tempo trascorso o le ore-macchine utilizzate) rispetto al totale degli *input* previsti per l'adempimento dell'obbligazione di fare. Se si prevede che gli sforzi o gli *input* dell'entità siano distribuiti uniformemente nel corso del periodo di durata della prestazione, potrebbe essere opportuno che l'entità rilevi i ricavi in modo lineare. L'IFRS 15 sembra preferire i metodi degli *output*: infatti nel paragrafo B19 si osserva che i metodi basati sugli *input* presentano una lacuna, ossia la possibile mancanza di collegamento diretto tra gli input dell'entità e il trasferimento al cliente del controllo dei beni o servizi. Pertanto, l'entità deve escludere, nell'applicazione di tale metodo, gli effetti di *input* che, ai fini della valutazione dei progressi compiuti conformemente al paragrafo 39, non riflettono le prestazioni dell'entità per trasferire al cliente il controllo dei beni o servizi.

L'individuazione del momento di adempimento dell'obbligazione costituisce un aspetto di assoluta rilevanza: determina infatti il momento in cui il ricavo deve essere rilevato e, conseguentemente, il momento in cui lo stesso assume rilevanza ai fini tributari, afferendo le regole sopra esposte ai criteri di imputazione temporale richiamati dall'art. 83 Tuir. Proprio per questo, si ritiene che la valutazione del momento del trasferimento del controllo – che certamente non sempre risulta agevole – debba essere oggetto di attenta analisi.

L'adozione del concetto di controllo determina altresì rilevanti conseguenze sulla rilevazione di alcune particolari operazioni. Si ritiene opportuno, in questa sede, approfondire le operazioni di vendita con l'obbligo (ovvero il diritto) per l'impresa venditrice di riacquistare il bene e quelle di vendita con diritto di reso.

Per quanto riguarda queste ultime, in cui il contratto attribuisce al cliente il diritto di restituzione del bene in combinazione con il diritto di ricevere *(i)* un rimborso totale o parziale del corrispettivo versato; *(ii)* un credito che potrà essere utilizzato in detrazione di somme dovute al cedente; *(iii)* un altro

bene, l'IFRS 15 (appendice B, paragrafo B21) prevede che il ricavo sia contabilizzato al netto dei resi attesi, ovvero sulla base dei corrispettivi che ci si attende di conseguire a titolo definitivo.

Allo stesso tempo, la società deve rilevare:

i) una passività per un importo pari ai rimborsi che il cedente prevede di effettuare;

ii) un'attività per il diritto a recuperare i prodotti dal cliente all'atto dell'estinzione della passività per rimborsi futuri, la cui contropartita è costituita dalla rettifica (storno) del costo del venduto³⁰. I ricavi rilevati inizialmente peraltro sono rivisti alla fine di ciascun esercizio per tener conto di eventuali cambiamenti nelle aspettative.

Per le prime, l'IFRS 15 distingue l'ipotesi in cui la società ha un'obbligazione o un diritto di riacquistare l'attività (*forward* od opzione *call*) dall'ipotesi in cui la stessa ha l'obbligo di riacquistare l'attività su richiesta del cliente (opzione *put*).

Nel primo caso, secondo il paragrafo B66, il cliente non acquisisce il controllo dell'attività, perché, sebbene possa averne il possesso materiale, la sua capacità di decidere dell'uso dell'attività e di trarne sostanzialmente tutti i benefici rimanenti è limitata. Ciò determina che il contratto di cessione sia contabilizzato:

a) come contratto di *leasing* se l'entità può o deve riacquistare l'attività a un importo inferiore al prezzo di vendita iniziale;

b) come accordo di finanziamento se l'entità può e deve riacquistare l'attività a un importo pari o superiore rispetto al prezzo di vendita iniziale³¹. Nel confrontare tali due grandezze, è specificato che è necessario tener conto del fattore temporale.

Nel secondo caso, invece, è necessario verificare, da parte dell'entità, la sussistenza per il cliente di un incentivo economico significativo a esercitare il diritto³². Se sussistente, l'entità dovrà contabilizzare l'operazione

³⁰ Non rientrano nella fattispecie contrattuale in esame, le ipotesi in cui: *i*) il cliente ha la possibilità di scambiare il prodotto acquistato con un altro dello stesso tipo nonché della stessa qualità e prezzo (paragrafo B26); *ii*) il cliente ha la possibilità di restituire un prodotto difettoso sostituendolo con uno funzionante. Tale fattispecie deve essere rilevata secondo le indicazioni previste per le garanzie (paragrafo B29).

³¹ In questo caso, la società dovrà continuare a rilevare l'attività nonché rilevare una passività finanziaria per ogni corrispettivo ricevuto dal cliente, rilevando la differenza tra l'importo del corrispettivo ricevuto dal cliente e l'importo da corrispondere a quest'ultimo come interesse (cfr. paragrafo B68).

³² Secondo il paragrafo B71, «[p]er determinare se il cliente ha un incentivo economico

come contratto di *leasing*, altrimenti alla stregua di una vendita con diritto di reso.

In tali operazioni, dunque, la rilevazione dei ricavi segue criteri di qualificazione e di classificazione in bilancio che sono profondamente diversi da quelli giuridico-formali. Ciò evidentemente determina rilevanti conseguenze sotto il profilo tributario, in virtù della diretta rilevanza di tali criteri nella formazione del reddito imponibile³³. Come si dirà più avanti, si giungerà a conclusioni diverse rispetto a quanto appena affermato per le operazioni di vendita con diritto di reso.

4. DETERMINAZIONE DEL PREZZO DELL'OPERAZIONE

Per ciò che attiene alla determinazione del prezzo dell'operazione, il paragrafo 47 dell'IFRS 15, nella parte dedicata alla "valutazione", prevede che l'entità deve tenere conto dei termini del contratto e delle sue pratiche commerciali abituali. Il prezzo dell'operazione è l'importo del corrispettivo a cui l'entità ritiene di avere diritto in cambio del trasferimento al cliente dei beni o servizi promessi, esclusi gli importi riscossi per conto terzi. Il corrispettivo promesso nel contratto con il cliente può includere importi fissi, importi variabili o entrambi.

Il nuovo principio contabile determina altresì gli effetti di taluni elementi sulla determinazione del prezzo dell'operazione. Si tratta in particolare dei seguenti fattori:

- a) corrispettivo variabile;
- b) limitazione delle stime del corrispettivo variabile;
- c) esistenza nel contratto di una componente di finanziamento significativa;
- d) corrispettivo non monetario;
- e) corrispettivo da pagare al cliente.

significativo a esercitare il diritto, l'entità deve prendere in considerazione diversi fattori, tra cui il rapporto tra il prezzo di riacquisto e il valore di mercato atteso dell'attività alla data di riacquisto e il tempo rimanente fino alla scadenza del diritto. Per esempio, il fatto che secondo le previsioni il prezzo di riacquisto supererà in misura significativa il valore di mercato dell'attività potrebbe essere indicativo del fatto che il cliente ha un incentivo economico significativo a esercitare l'opzione *put*».

³³ A tal riguardo, nella Relazione al D.M. n. 48 del 2009 si legge che «se in base agli IAS una compravendita di beni deve essere rappresentata come una locazione o come un finanziamento perché, nonostante il passaggio della proprietà dei beni, non sono stati trasferiti sostanzialmente i rischi e i benefici ... tale rappresentazione assume rilevanza anche ai fini fiscali ...».

Rivolgendo l'attenzione al primo di tali elementi, l'IFRS 15 afferma che se il corrispettivo promesso nel contratto include un importo variabile, l'entità deve stimare l'importo del corrispettivo al quale avrà diritto in cambio del trasferimento al cliente dei beni o servizi promessi. L'importo del corrispettivo può variare a seguito di riduzioni, sconti, rimborsi, crediti, concessioni sul prezzo, incentivi, premi di rendimento, penalità o altri elementi analoghi. Il corrispettivo promesso può variare anche perché il diritto dell'entità al corrispettivo dipende dal verificarsi o dal non verificarsi di un evento futuro. Per esempio, l'importo del corrispettivo è variabile quando il prodotto è venduto con diritto di restituzione o quando l'importo fisso è promesso a titolo di premio di rendimento per il raggiungimento di uno specifico obiettivo.

La variabilità del corrispettivo, oltre che essere esplicitamente prevista nel contratto, può dipendere anche dalle condizioni esplicitate nel paragrafo 52. In particolare, il corrispettivo promesso è variabile se:

a) le pratiche commerciali abituali, le politiche pubblicate o le specifiche dichiarazioni dell'entità inducono il cliente ad attendersi legittimamente che l'entità accetterà un corrispettivo inferiore al prezzo indicato nel contratto. In altri termini, il cliente si aspetta che l'entità offrirà una concessione sul prezzo;

b) altri fatti e circostanze indicano che l'intenzione dell'entità, nel momento in cui conclude il contratto con il cliente, è quella di accordare al cliente una concessione sul prezzo.

Secondo il successivo paragrafo 53, per stimare l'importo del corrispettivo variabile, l'entità deve utilizzare uno dei metodi seguenti, scegliendo il metodo che secondo le sue aspettative consente di prevedere meglio l'importo del corrispettivo al quale avrà diritto:

a) il valore atteso (*expected value method*), ossia la somma degli importi ponderati per le probabilità in un *range* di possibili importi del corrispettivo. Il valore atteso può costituire una stima adeguata dell'importo del corrispettivo variabile se l'entità ha un gran numero di contratti con caratteristiche analoghe;

b) l'importo più probabile (*most likely amount*), ossia l'importo più probabile in un *range* di possibili importi del corrispettivo (ossia, il risultato più probabile del contratto)³⁴.

³⁴ Al fine di limitare la stima dei ricavi, il par. 56 dell'IFRS 15 prescrive che «[l']entità deve includere nel prezzo dell'operazione in tutto o in parte l'importo del corrispettivo varia-

Un ulteriore aspetto che merita di essere approfondito attiene, secondo l'IFRS 15, alla necessità di considerare la componente finanziaria eventualmente presente nella definizione del prezzo. Ciò nelle ipotesi in cui l'entità conceda, esplicitamente o implicitamente, una dilazione di pagamento superiore alle normali condizioni di mercato³⁵ ovvero qualora l'impresa riceva in anticipo il corrispettivo della transazione. Il par. 60 dell'IFRS 15, infatti, afferma che l'entità deve rettificare l'importo del corrispettivo pattuito per tener conto degli effetti del valore temporale del denaro se i termini di pagamento concordati dalle parti del contratto, esplicitamente o implicitamente, offrono al cliente o all'entità un beneficio significativo.

In questo caso, è necessario rettificare l'importo dei ricavi affinché questo rispecchi il prezzo che il cliente avrebbe pagato qualora avesse provveduto al momento del trasferimento del controllo. Tale rettifica avviene a seguito dell'attualizzazione del prezzo contrattuale, considerando il tasso di sconto che avrebbe applicato al cliente in una operazione di finanziamento separata all'inizio del contratto³⁶ e l'intervallo di tempo dal trasferimento al momento del pagamento³⁷.

bile stimato conformemente al paragrafo 53 solo nella misura in cui è altamente probabile che quando successivamente sarà risolta l'incertezza associata al corrispettivo variabile non si verifichi un significativo aggiustamento al ribasso dell'importo dei ricavi cumulati rilevati».

³⁵ Ciò si verifica, secondo il principio, quando la dilazione superi i 12 mesi. Così si legge nel paragrafo 63: «[c]ome espediente pratico, l'entità non è tenuta a rettificare l'importo promesso del corrispettivo per tener conto degli effetti di una componente di finanziamento significativa se all'inizio del contratto l'entità si aspetta che l'intervallo di tempo tra il momento in cui l'entità trasferirà al cliente il bene o servizio promesso e il momento in cui il cliente effettuerà il relativo pagamento non supererà un anno».

³⁶ Nel par. 64 è specificato che «[d]etto tasso rispecchia le caratteristiche di credito della parte che, ai sensi del contratto, riceve il finanziamento, nonché tutte le garanzie reali o personali prestate dal cliente o dall'entità, comprese le attività trasferite nel quadro del contratto. L'entità può determinare il tasso individuando il tasso che consente di scontare il valore nominale del corrispettivo promesso al prezzo che il cliente pagherebbe in contanti per i beni o servizi quando (o man mano che) sono trasferiti al cliente. Dopo l'inizio del contratto l'entità non deve aggiornare il tasso di sconto in caso di variazione dei tassi di interesse o di cambiamento di altre circostanze (per esempio un cambiamento nella valutazione del rischio di credito del cliente)».

³⁷ Il par. 62 precisa che la rettifica del corrispettivo relativo alla componente finanziaria non è richiesta se sussiste una delle seguenti circostanze: «a) il cliente ha pagato in anticipo per i beni o servizi e i termini di trasferimento dei beni o servizi sono a discrezione del cliente; b) un importo consistente del corrispettivo promesso dal cliente è variabile e l'importo o i termini di pagamento di detto corrispettivo variano sulla base del verificarsi o del non verificarsi di un evento futuro che sfugge in misura significativa al controllo del cliente o dell'entità (per esempio, se il corrispettivo è una *royalty* basata sulle vendite); c) la differenza tra il

Nell'ipotesi, invece, dell'anticipazione del pagamento da parte del cliente rispetto al momento di adempimento del contratto da parte dell'entità, è possibile che quest'ultima rilevi interessi passivi determinati sulla base dell'anticipo ricevuto. Anche in questo caso, si verificherà una rettifica dell'importo dei ricavi a seguito dell'incremento del corrispettivo contrattuale rilevato al momento dell'adempimento del contratto. Ai sensi infatti del paragrafo 65, l'impresa deve esporre gli effetti del finanziamento (interessi attivi o passivi) separatamente dai ricavi nel prospetto di conto economico complessivo.

In sostanza, la necessità di tener conto della componente finanziaria determina la rilevazione di componenti positivi e negativi che assumono evidentemente una diversa qualificazione – e conseguentemente una diversa classificazione in bilancio – rispetto ai ricavi.

5. IL TRATTAMENTO DEI COSTI PER L'OTTENIMENTO DEL CONTRATTO

Un ultimo aspetto che occorre approfondire riguarda il trattamento dettato dall'IFRS 15 dei costi incrementali per l'ottenimento del contratto nonché per i costi sostenuti per l'adempimento dello stesso. Ciò in quanto, come si dirà, si è intervenuti per regolare gli effetti, sul piano tributario, del trattamento contabile di tali costi.

La disciplina delineata dall'IFRS 15 riflette un corollario fondamentale del principio di competenza economica, ovvero quello secondo cui i costi sono correlati ai ricavi realizzati dall'impresa. Ed in effetti, come si dirà, tali costi, anziché essere considerati quali costi di esercizio, sono capitalizzati e conseguentemente ammortizzati in modo corrispondente al trasferimento al cliente dei beni o servizi ai quali tali costi sono riferiti.

Ma procediamo con ordine.

Per quanto riguarda i primi, il paragrafo 91 dell'IFRS 15 prevede che gli stessi siano contabilizzati come attività se l'entità prevede di recuperarli. Si tratta dei costi che l'entità sostiene per ottenere il contratto con il cliente e che non avrebbe sostenuto se non avesse ottenuto il contratto. Il paragrafo 94 suggerisce di considerare costi di esercizio i costi incrementali sostenuti

corrispettivo promesso e il prezzo di vendita in contanti del bene o servizio (di cui al paragrafo 61) è dovuta a un motivo diverso dalla concessione di un finanziamento al cliente o all'entità ed è proporzionale al motivo. Per esempio, le condizioni di pagamento possono concedere al cliente o all'entità una tutela nel caso in cui l'altra parte non adempia adeguatamente alcune o tutte le obbligazioni contrattuali».

dall'entità qualora il periodo di ammortamento dell'attività che avrebbe rilevato non superi un anno.

Per quanto riguarda invece i costi sostenuti per l'adempimento del contratto, questi sono rilevati come attività solo se sono soddisfatte le seguenti condizioni dettate dal paragrafo 95 dell'IFRS 15:

- a) i costi sono direttamente correlati al contratto che l'entità può individuare nello specifico;
- b) i costi consentono all'entità di disporre di nuove o maggiori risorse da utilizzare per adempiere le obbligazioni di fare in futuro;
- c) si prevede che tali costi saranno recuperati.

Il successivo paragrafo 97 fornisce un'esemplificazione di tali costi. Può trattarsi:

- a) dei costi della manodopera diretta (per esempio, le retribuzioni dei dipendenti che forniscono direttamente i servizi promessi al cliente);
- b) dei costi delle materie prime dirette (per esempio, le forniture utilizzate per fornire al cliente i servizi promessi);
- c) dei costi che sono direttamente correlati al contratto (per esempio, i costi di gestione e di supervisione del contratto, le assicurazioni e l'ammortamento degli strumenti e delle attrezzature utilizzati per l'adempimento del contratto);
- d) dei costi esplicitamente addebitabili al cliente in virtù del contratto;
- e) degli altri costi sostenuti per la sola ragione che l'entità ha concluso il contratto (per esempio, i pagamenti ai subfornitori).

6. LA DISCIPLINA TRIBUTARIA

Alla luce di quanto sopra esposto occorre, ora, verificare i riflessi delle modalità di rilevazione dei ricavi dettate dal nuovo IFRS 15 sulla determinazione del reddito di impresa, alla luce del principio di derivazione rafforzata di cui all'art. 83 Tuir. Più in particolare, occorre analizzare quali delle regole in precedenza analizzate possono ascrivere alle regole di qualificazione, classificazione e imputazione temporale richiamate dal predetto art. 83 Tuir e quali, all'opposto, devono essere inquadrate tra le regole di valutazione (*recitius*, misurazione) escluse dalla derivazione rafforzata. Quanto sopra tenendo conto altresì delle disposizioni di coordinamento introdotte dal D.M. 10 gennaio 2018.

Ciò in quanto, come è emerso anche dall'analisi, seppur sommaria, del

principio contabile in esame, la rilevazione dei ricavi segue criteri di qualificazione ed imputazione temporale che sono molto diversi rispetto a quelli rinvenibili nel Testo Unico.

Inoltre, l'IFRS 15 prevede molto spesso il ricorso a valutazioni e/o stime che riguardano tanto la fase di identificazione del contratto e delle *performance obligations* quanto la fase della determinazione del prezzo della transazione. Valutazioni che, peraltro, devono essere aggiornate al termine di ciascun esercizio come nell'ipotesi, prima ricordata, delle *performance obligations over the time*.

Si sono già richiamate nei paragrafi precedenti talune regole concernenti la rilevazione dei ricavi. Si pensi al passaggio del controllo senza il quale il contratto che pur ha trasferito la proprietà di un bene non può essere qualificato alle stregua di una cessione che legittima la rilevazione di ricavi, all'individuazione dell'esercizio di competenza per le obbligazioni di fare adempiute nel corso del tempo, all'obbligo di evidenziare separatamente la componente finanziaria ai fini della determinazione del *transaction price* o ancora alla ripartizione del corrispettivo della transazione tra le singole obbligazioni. Si può fare riferimento, ancora, alla diversa qualificazione dell'obbligazione nell'ipotesi in cui negli appalti di opere non sia rispettato il criterio di cui al paragrafo 35, lett. c), dell'IFRS 15 di talché il ricavo sarà interamente rilevato all'atto del trasferimento del controllo del bene realizzato e non nel corso del tempo o, ancora, alle operazioni di vendita con l'obbligo (ovvero il diritto) per l'impresa venditrice di riacquistare il bene.

Si tratta, come si è anticipato, di questioni che riguardano profili di qualificazione ovvero di imputazione temporale dei ricavi e che, dunque, non possono che assumere diretta rilevanza ai fini della determinazione del reddito imponibile anche in deroga alle disposizioni del Testo Unico.

Si pensi all'ipotesi prima ricordata in cui l'obbligazione non possa essere considerata adempiuta nel corso del tempo in quanto difetta una delle condizioni di cui alla lettera c) del paragrafo 35 dell'IFRS 15: in questo caso, la prestazione deve essere ricondotta tra le obbligazioni adempiute *at point in time*, con la conseguenza che l'impresa dovrà imputare i costi sostenuti ad incremento delle rimanenze valutate a costi specifici secondo l'art. 92 del Testo Unico e potrà rilevare i ricavi solo dopo aver completato l'opera e aver trasferito il controllo della stessa all'acquirente.

In tale ipotesi, non possono che prevalere i criteri di qualificazione e di imputazione temporale IAS/IFRS, con la conseguenza che i ricavi assumeranno rilevanza ai fini tributari così come rilevati secondo l'impostazione dell'IFRS 15 e, dunque, nell'esercizio in cui si realizzerà il trasferimento del controllo del bene realizzato. Ciò determina la conseguente irrilevanza del-

l'art. 93 del Testo Unico³⁸ che del resto, più in generale, risulta comunque non applicabile ai soggetti IAS/IFRS³⁹.

La ragione di tale conclusione si basa sul fatto che, anche per le obbligazioni adempite *over the time*, l'IFRS 15 qualifica le poste relative ai lavori su ordinazione quali ricavi e non come rimanenze: nel paragrafo 39 infatti si legge che per «[o]gni obbligazione di fare adempiuta nel corso del tempo ... l'entità deve rilevare i ricavi nel corso del tempo, valutando i progressi verso l'adempimento completo dell'obbligazione di fare».

Come già evidenziato nel capitolo II (paragrafo 1), l'art. 93 del Tuir disciplina invece la valutazione delle rimanenze finali delle opere, forniture e servizi ultrannuali, stabilendo che tale valutazione debba essere effettuata sulla base dei corrispettivi maturati alla fine di ciascun lavoro, sulla base degli stati di avanzamento, qualora previsti. In sostanza, ad eccezione della fattispecie disciplinata dal comma 4⁴⁰, l'art. 93 Tuir si basa sul criterio della percentuale di completamento, che fa sì che il margine complessivo della commessa venga riconosciuto e ripartito nei vari esercizi in cui si esplica l'attività produttiva, in funzione dell'avanzamento dell'attività stessa. Ciò attraverso la valutazione delle rimanenze finali di tali opere che sono valorizzate in bilancio, al termine dell'esercizio, sulla base dei ricavi maturati.

In sostanza, il criterio di valutazione dettato dal Tuir riguarda le rimanenze e non i ricavi, di talché lo stesso non è applicabile ai lavori in corso su ordinazione disciplinati dall'IFRS 15 che, al contrario, qualificano e classificano i corrispettivi maturati alla stregua di ricavi.

All'opposto, la qualificazione adottata dal Testo Unico è perfettamente coincidente con quella desumibile dalle disposizioni codicistiche e dalla prassi contabile nazionale. Ai sensi infatti dell'art. 2426, comma 1, n. 11, c.c., i lavori in corso su ordinazione possono essere iscritti sulla base dei corrispettivi contrattuali maturati con ragionevole certezza. Il principio contabile OIC 23, al paragrafo 51, prevede che la valutazione delle rimanenze per lavori in corso

³⁸ In tema di valutazione dei lavori in corso di opere, forniture e servizi di durata ultrannuale.

³⁹ Cfr. P. LADISA, *I lavori su ordinazione*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, cit., pp. 343-346.

⁴⁰ Il comma 4 dell'art. 93 Tuir prevede che «i corrispettivi liquidati a titolo definitivo dal committente si comprendono tra i ricavi e la valutazione tra le rimanenze, in caso di liquidazione parziale, è limitata alla parte non ancora liquidata». In questo modo, nell'ipotesi in cui durante lo svolgimento della commessa si prevedono liquidazioni definitive di stati di avanzamento lavori, l'importo conseguentemente deve essere considerato quale ricavo e non rimanenza, poiché caratterizzate dal requisito della certezza. Anche a livello contabile, l'OIC 23 prevede la rilevazione dei ricavi qualora i corrispettivi siano acquisiti a titolo definitivo.

su ordinazione sia effettuata in misura corrispondente al ricavo maturato alla fine di ciascun esercizio, determinato con riferimento allo stato di avanzamento dei lavori.

Il criterio della percentuale di completamento è alternativo rispetto a quello della commessa completata⁴¹. Secondo quest'ultimo metodo, i ricavi e il margine di commessa sono riconosciuti solo quando il contratto è completato, ossia quando avviene il trasferimento dei rischi e benefici connessi al bene realizzato o i servizi sono resi. Tale criterio implica la valutazione delle rimanenze per opere eseguite, ma non ancora completate, al costo di produzione, con la conseguenza che i ricavi di commessa saranno rilevati e, dunque, imputati solo nell'esercizio in cui i beni saranno ceduti ovvero i servizi ultimati secondo le regole generali dettate dall'art. 109 del Tuir. La diversa rappresentazione contabile offerta dal metodo della commessa completata determina, sotto il profilo tributario, la necessità di effettuare apposite variazioni in aumento e in diminuzione derivanti dall'applicazione dell'art. 93 Tuir⁴².

Tornando alla questione posta, certamente rientrano tra le regole di qualificazione quelle relative all'individuazione del contratto delineate dai paragrafi 9-21 dell'IFRS 15 e all'individuazione delle *performance obligations* che, alla luce di quanto evidenziato *retro*, generano ricavi in via autonoma sulla base del loro effettivo adempimento (paragrafi 22-30).

Utili indicazioni sul punto si rinvencono nella Relazione al D.M. 10 gennaio 2018. La stessa, dopo aver premesso che non sono state introdotte dal decreto disposizioni volte a confermare il riconoscimento dei fenomeni di qualificazione, classificazione e imputazione temporale, essendo gli stessi ormai immanenti al sistema, ravvisando, viceversa, l'opportunità di regolamentare quei fenomeni di qualificazione/classificazione incerta ovvero di mera valutazione, afferma che assume piena rilevanza fiscale la procedura di individuazione del contratto prevista dai paragrafi 9-45 trattandosi, secondo la Relazione, di fenomeni di qualificazione dell'operazione.

A tale ultima affermazione – che tuttavia non pare propriamente corretta

⁴¹ Per quanto riguarda le indicazioni dell'OIC si fa rinvio al capitolo II, nota 15 e alla precedente nota 28 di questo capitolo.

⁴² Sul punto, cfr. la risposta dell'Amministrazione finanziaria in occasione dell'incontro con la stampa specializzata del 1° febbraio 2018. In sostanza, l'Agenzia delle Entrate ha chiarito, in relazione all'applicazione del principio di derivazione rafforzata per i soggetti OIC-*adopter*, che la valutazione in bilancio delle opere di durata ultrannuale con il metodo della commessa completata non assume rilevanza fiscale. Ciò risponde al fatto che l'art. 93 Tuir contiene disposizioni che riguardano la valutazione delle rimanenze che, come più volte evidenziato, è sottratta alla deroga di cui all'art. 83 Tuir.

in quanto confonde tra loro, a ben vedere, regole riguardanti la qualificazione dell'operazione e regole ascrivibili alla categoria dell'imputazione temporale – segue una precisazione che assume particolare rilievo ai fini della individuazione delle regole rilevanti ai fini della determinazione del reddito di impresa: secondo la Relazione tra i fenomeni di qualificazione è annoverabile anche quanto previsto dall'IFRS 15, paragrafo 9, lett. e), che, come evidenziato *retro*, subordina la rilevazione del ricavo alla probabilità che l'entità riceverà il corrispettivo a cui avrà diritto in cambio dei beni e servizi che saranno trasferiti al cliente. Continua la citata Relazione che, considerata la struttura dell'IFRS 15, si è ritenuto che tale valutazione in merito alla probabilità di ricevere il corrispettivo sia da ritenersi insita nella qualificazione dell'operazione, atteso che la stessa opera unicamente sull'*an* di rilevazione del ricavo e mai sul *quantum* dello stesso.

Conseguentemente, l'indagine sulla probabilità di conseguire il corrispettivo pattuito è finalizzata a verificare l'esistenza di un contratto valido ai fini dell'IFRS 15 ma non anche per determinare l'importo degli stessi, operazione relegata nella fase c., concernente, come detto, la determinazione del prezzo della transazione. In sostanza, la verifica richiesta dal paragrafo 9, lett. e), è finalizzata ad accertare la possibilità di iscrizione del ricavo, la cui misurazione è rimessa alle regole di determinazione del corrispettivo. In tale verifica, può essere assunto quale parametro anche un corrispettivo inferiore rispetto a quello pattuito contrattualmente ma solo se trattasi di corrispettivo variabile.

Le disposizioni in materia di rilevazione dei ricavi, di cui ai paragrafi 31-44 dell'IFRS 15, attengono, più propriamente, alla categoria delle regole sull'imputazione a periodo.

In conclusione, può affermarsi che le regole delineate nei richiamati paragrafi dall'IFRS 15 riguardano aspetti che concernono la qualificazione e l'imputazione temporale dei ricavi. Ciò vale, a ben vedere, anche per quelle regole che, in alcuni casi, riguardano aspetti valutativi [*melius*, aspetti relativi alla quantificazione dei ricavi (si pensi alla previsione contenuta nel paragrafo 41 circa i metodi da adottare per la valutazione dei progressi nelle obbligazioni adempite nel corso del tempo)] in quanto inscindibilmente legati alla qualificazione ovvero all'identificazione dell'esercizio di competenza degli stessi.

A tal riguardo, le regole delineate dal principio contabile in esame assumono preminenza rispetto a quelle dettate dal Tuir in relazione all'individuazione del periodo di imposta in cui i ricavi assumono rilevanza tributaria e, dunque, certamente alle regole previste dall'art. 109, commi 1 e 2, Tuir.

Non appare, *prima facie*, del tutto univoca la categoria nella quale collo-

care le regole contenute nei paragrafi 46 e seguenti del principio contabile in esame circa la determinazione del cd. *transaction price*, ossia l'ammontare della contropartita economica alla quale l'impresa ritiene di aver diritto in cambio del trasferimento del bene o della prestazione di servizio al cliente. Ciò in quanto la maggior parte di esse è riconducibile alla categoria delle regole valutative le quali, come evidenziato *retro*, non sono richiamate dall'art. 83 Tuir. È utile ricordare che la questione si pone solo per le regole valutative che, eventualmente, risultino derogatorie rispetto alle disposizioni fiscali perché, laddove non vi sia una particolare disposizione in materia di reddito d'impresa che specificatamente disciplini la rilevazione dei ricavi, varrà il principio generale della dipendenza del reddito imponibile dal risultato di esercizio.

Come già anticipato, l'entità è tenuta, infatti, ad effettuare anche un'attività di stima. Stima che, secondo le indicazioni fornite dall'IFRS 15, dovrà essere effettuata mediante il metodo del valore atteso ovvero del metodo dell'ammontare più probabile. Il paragrafo 50 dell'IFRS 15 prevede, infatti, che nel caso di corrispettivo variabile, l'entità deve stimare l'importo del corrispettivo al quale avrà diritto in cambio del trasferimento al cliente dei beni o servizi promessi, precisando, al successivo paragrafo 51, che l'importo del corrispettivo può variare a seguito di riduzioni, sconti, rimborsi, crediti, concessioni sul prezzo, incentivi, premi di rendimento, penalità o altri elementi analoghi. Inoltre, il corrispettivo può variare anche perché esso può dipendere dal verificarsi o meno di un evento futuro: è il caso, continua il paragrafo 51 della vendita con diritto di restituzione o quando l'importo fisso è promesso a titolo di premio di rendimento per il raggiungimento di uno specifico obiettivo. Se non è previsto contrattualmente, possono altresì sussistere delle condizioni, fissate dal paragrafo 52, ed in precedenza richiamate, che rendono il corrispettivo variabile.

La determinazione del corrispettivo è quindi influenzata, come affermato dalla Relazione al D.M. 10 gennaio 2018, da valutazioni rimesse all'entità, correlate a diverse ed eterogenee variabili.

Ciò precisato, si dovrebbe concludere nel senso di ritenere che le valutazioni in esame, in quanto frutto di stime finalizzate a determinare l'esatta quantificazione del ricavo, non dovrebbero assumere alcuna rilevanza fiscale, dovendosi in questo caso prediligere gli aspetti giuridici formali propri dell'impostazione tradizionale. Di talché la contabilizzazione di un ricavo per un importo inferiore rispetto a quello contrattualmente pattuito non assumerebbe rilevanza ai fini della determinazione del reddito di impresa, determinando così la gestione di un doppio binario che richiederebbe:

- i) l'effettuazione di una variazione in aumento nell'esercizio di rilevazio-

ne del ricavo pari alla differenza tra il ricavo contabilizzato e quello previsto contrattualmente. Ciò sarebbe reso possibile dalla previsione, prima ricordata, contenuta nell'art. 109, comma 3, Tuir secondo cui «i ricavi, gli altri proventi di ogni genere e le rimanenze concorrono a formare il reddito anche se non risultano imputati a conto economico»;

ii) una variazione in diminuzione al fine di neutralizzare fiscalmente l'eventuale componente positivo nell'ipotesi in cui il corrispettivo incassato fosse superiore a quello già contabilizzato.

Sul punto, tuttavia, non possono essere tralasciate ulteriori considerazioni che fanno leva, altresì, sul contenuto e sulle finalità delle disposizioni introdotte dal D.M. 10 gennaio 2018.

Come si dirà, il decreto è intervenuto solo per disciplinare talune fattispecie relative all'individuazione del prezzo della transazione per le quali non ha assunto, ai fini tributari, le valutazioni adottate dal principio contabile. Nessuna disposizione di coordinamento è stata invece prevista dal decreto in relazione a tutte le altre ipotesi che possono determinare una rettifica dei ricavi rispetto all'importo fissato contrattualmente, pur se le stesse attengono a profili valutativi ovvero di quantificazione degli stessi. In relazione a ciò poco comprensibile appare, ad avviso di chi scrive, l'affermazione della Relazione illustrativa che pare giustificare l'intervento ministeriale con l'opportunità di regolamentare «quei fenomeni di qualificazione/classificazione incerta ovvero di mera valutazione». A ben vedere all'interno delle regole che riguardano la modalità di determinazione del corrispettivo costituiscono regole di valutazione non solo quelle intercettate dal decreto, ma anche altre ipotesi in cui la stima compiuta dal redattore del bilancio in ordine alla quantificazione del ricavo emerge con tutta evidenza.

Tralasciando per un attimo tali riflessioni, su cui si tornerà nel prosieguo e tornando alla finalità dell'intervento ministeriale, è stato affermato⁴³ che «l'impianto del decreto è fondamentalmente ispirato all'intento di dare piena rilevanza al principio di derivazione rafforzata dal bilancio. Il fatto che le deroghe a questo principio siano state circoscritte a due fattispecie (penali e resi) dimostra che l'idea di fondo – da salutare con favore – è stata quella di adottare un approccio semplificatorio nella gestione delle novità contabili, in modo tale da limitare gli oneri di *compliance* per le imprese».

Nel prosieguo si analizzeranno dunque le disposizioni di dettaglio del decreto per poi svolgere le considerazioni di sintesi in ordine alle questioni poc'anzi poste. L'analisi sarà incentrata, in particolar modo, sulle previsioni

⁴³ Cfr. Assonime, circolare n. 23 del 26 ottobre 2018.

contenute negli articoli 2 e 3 del decreto in quanto strettamente correlate alle considerazioni sulla (ir)rilevanza, ai fini tributari, delle valutazioni in tema di corrispettivo variabile.

L'art. 1 del decreto si occupa, invece, della questione legata alla rilevanza, ai fini tributari, dei costi incrementali e dei costi per l'adempimento del contratto. Più in particolare tale disposizione attribuisce rilevanza tributaria alle modalità di rilevazione contabile di tali costi, sancendo che gli stessi sono deducibili ai sensi dell'art. 108, primo comma, Tuir, e, dunque, «nel limite della quota imputabile a ciascun esercizio», in tal modo chiarendo la non applicabilità, come evidenziato dalla Relazione illustrativa, dell'art. 103 Tuir in tema di ammortamento delle immobilizzazioni immateriali. In sostanza, si è inteso attribuire a tali costi, capitalizzati secondo i paragrafi 91 e 95 dell'IFRS 15, il medesimo trattamento previsto per gli oneri pluriennali capitalizzabili che sono deducibili per la quota imputata in bilancio.

6.1. Le variazioni del corrispettivo derivanti da penali contrattuali e da diritti di reso

È interessante soffermarsi, dapprima, sull'art. 2 del decreto, che prende in considerazione la disciplina di quelle componenti dei ricavi che, ai sensi dell'IFRS 15, ne determinano la variabilità in funzione di determinati parametri. Più in particolare, l'art. 2, primo comma, D.M. 10 gennaio 2018 afferma che «[I]e variazioni del corrispettivo di cui al paragrafo 51 dell'IFRS 15 derivanti da penali legali e contrattuali concorrono alla formazione del reddito nell'esercizio in cui diventa certa l'esistenza e determinabile in modo obiettivo l'ammontare delle penali stesse». Il secondo comma dispone che «[a]i fini del comma 1, si considerano, in ogni caso, integrati i requisiti di previa imputazione a conto economico richiesti dal comma 4 dell'articolo 109 del TUIR».

Pertanto, ai fini Ires e Irap, il contribuente è tenuto a sterilizzare l'effetto delle variazioni a titolo di penali legali e contrattuali in sede di determinazione del corrispettivo, operando in dichiarazione una conseguente variazione in aumento. Più in particolare, è necessario considerare, ai fini tributari, il valore corrispondente alla penale che non viene più rilevata autonomamente ma a diretta riduzione dei ricavi. Tale modalità di rappresentazione contabile influenza anche il valore del credito che sarà iscritto in contabilità al valore corrispondente a quello del ricavo rettificato. Sotto il profilo fiscale, tuttavia, si ritiene che il valore fiscale del credito debba essere assunto per l'importo corrispondente al valore del ricavo assoggettato a tassazione e, dunque, al

loro della rettifica operata in ossequio alle indicazioni dell'IFRS 15⁴⁴. In sostanza, se la rilevazione del ricavo al netto della penalità non determina alcuna conseguenza sotto il profilo tributario atteso che la rettifica dovrà essere recuperata a tassazione alla stregua, come si dirà, di un accantonamento fiscalmente non deducibile, appare evidente come anche il credito debba essere assunto, da un punto di vista fiscale, in misura corrispondente all'ammontare del ricavo pattuito contrattualmente.

In via correlata, nell'esercizio in cui diventi certa l'esistenza e determinabile in modo obiettivo l'ammontare dell'importo delle citate penali, il contribuente potrà portarle in deduzione ai fini Ires e Irap operando in dichiarazione un'apposita variazione in diminuzione. Il decreto precisa che si considera rispettata la previa imputazione a conto economico del componente negativo.

Per le vendite con diritto di reso, l'art. 3 del D.M. stabilisce che l'importo corrispondente alla passività per rimborsi futuri rilevata in base alla corretta applicazione del paragrafo B21 dell'appendice B dell'IFRS 15 si considera accantonamento non ammesso in deduzione ai sensi del comma 4 dell'art. 107 Tuir. Conseguentemente l'importo corrispondente all'attività per il diritto a recuperare i prodotti dal cliente è ammesso in deduzione all'atto dell'avvenuta estinzione della passività per rimborsi futuri. In ogni caso, precisa il comma 2 dell'art. 3, si considerano integrati i requisiti di previa imputazione a conto economico richiesti dal comma 4 dell'art. 109 del Tuir.

Conseguentemente, secondo l'art. 3 del decreto, la rettifica dei ricavi effettuata mediante la rilevazione di una passività per rimborsi futuri non assume alcuna rilevanza tributaria nell'esercizio in cui tale rettifica è effettuata in quanto assimilata allo stanziamento di un fondo rischi ed oneri non ammesso in deduzione ai sensi dell'art. 107, comma 4, Tuir. Tale disposizione, come noto, stabilisce, con una previsione di chiusura, il principio di indeducibilità fiscale di accantonamenti diversi da quelli espressamente regolati da specifiche previsioni legislative.

Dunque, a differenza dell'art. 2, l'art. 3 non richiama i requisiti di certezza ed obiettiva determinabilità limitandosi a richiamare il regime di indeducibilità degli accantonamenti di cui all'art. 107 Tuir. Tale distinzione deriva dalla diversa modalità di rappresentazione contabile delle due operazioni: nell'ipotesi delle penalità, infatti, la rettifica dei ricavi avviene direttamente in quanto questi sono iscritti al netto delle penali; nelle vendite con reso, invece, la rettifica dei ricavi avviene per mezzo di una passività che il decreto assimila ad un accantonamento indeducibile ai sensi della richiamata dispo-

⁴⁴ Sul punto così anche Assonime, circolare n. 23 del 2018, cit.

sizione del Tuir. Tale diversa modalità di rappresentazione della rettifica incide evidentemente sul valore di iscrizione del credito che è pari all'importo del ricavo al lordo della rettifica, di talché lo stesso valore deve essere assunto anche ai fini fiscali.

Come evidenziato in precedenza, l'IFRS 15 richiede anche l'iscrizione di un'attività pari al valore dei beni dei quali si prevede la restituzione, la cui contropartita è costituita dalla rettifica del costo del venduto. Per ragioni di simmetria, tale rettifica sarà irrilevante sotto il profilo tributario, di talché sarà necessario effettuare una variazione in diminuzione per sterilizzarne gli effetti e far partecipare, dunque, alla determinazione del reddito imponibile, il costo del prodotto di cui si prevede la restituzione.

Allorquando avverrà la restituzione, si avrà la deduzione della rettifica dei ricavi per l'importo corrispondente all'attività iscritta per il diritto a recuperare i prodotti dal cliente e, specularmente, la tassazione del costo dei resi stornato in precedenza.

6.2. *La (ir)rilevanza del corrispettivo variabile ai fini della determinazione del reddito*

Come emerge chiaramente dal paragrafo precedente, il D.M. in esame ha considerato solo talune vicende che, secondo il paragrafo 51 dell'IFRS 15, comportano la riduzione dei ricavi, sancendo per queste il ritorno, in tema di imputazione a periodo dei componenti negativi di reddito, dei principi di certezza e obiettiva determinabilità contenuti nell'art. 109, comma 1, Tuir. Tale disposizione, invero, come evidenziato, era stata derogata in via generale dai criteri di imputazione a periodo propri del sistema IAS/IFRS ad opera dell'art. 2, comma 1, secondo periodo, del D.M. n. 48 del 2009⁴⁵.

Alla luce di quanto sopra, si potrebbe allora sostenere che la necessità di

⁴⁵ Sul punto, cfr. G. FRANSONI, *Il ritorno dell'esistenza certa e dell'obiettiva determinabilità per i soggetti IAS adopter*, cit., secondo cui «la norma contenuta nell'art. 2 cit. rappresenta, in definitiva, una riemersione, dettata da esigenze di cautela fiscale, della prevalenza, rispetto alle qualificazioni economico sostanziali, di quelle giuridico-formali che, invece, erano state espressamente ripudiate fin dall'art. 2, co. 1, del d.m. n. 48 del 2009. Né questa conseguenza viene attenuata dal fatto che l'art. 2 del decreto in esame prenda in considerazione, all'interno della categoria degli elementi rettificativi che concorrono alla individuazione dei ricavi (variabili) secondo la citata elencazione (non esaustiva) del par. 52, solo le penali contrattuale e legali [...]. Al contrario, l'aver isolato alcuni solo degli elementi rettificativi dei ricavi, che l'approccio sostanzialistico dello IFRS 15 considera ugualmente come componenti variabili degli stessi, enfatizza ancora di più la prevalenza che la norma secondaria attribuisce al criterio formale di qualificazione».

intervenire con una specifica previsione per non attribuire rilevanza fiscale ad alcuni degli elementi rettificativi dei ricavi, che l'approccio sostanzialistico dell'IFRS 15 considera ugualmente come corrispettivi variabili, non fa altro che enfatizzare la riconducibilità delle regole dell'IFRS 15 nell'ambito dei criteri delineati dall'art. 83 del Tuir. Regole che dunque dovrebbero assumere piena rilevanza tributaria anche in deroga ai requisiti previsti dall'art. 109, commi 1 e 2, Tuir.

Si vuole dire, cioè, che se le regole rettificative dei ricavi non avessero avuto diretta rilevanza tributaria, in quanto non annoverabili tra quelle che attengono alla qualificazione/classificazione, non sarebbe stato necessario introdurre alcuna previsione finalizzata a raggiungere tale obiettivo, neppure evidentemente per le rettifiche relative a penalità legali e contrattuali e per quelle relative ai diritti di reso.

A tal riguardo, può notarsi come il legislatore abbia adottato un'impostazione diversa rispetto a quella seguita per l'introduzione, ad opera della legge n. 244 del 2007, delle disposizioni concernenti il comparto degli strumenti finanziari. In quella circostanza, come ricordato, il legislatore è intervenuto per attribuire rilevanza, ai fini tributari, alle valutazioni degli strumenti finanziari effettuata sulla base delle regole contabili internazionali, confermando, in tal modo, che i criteri di valutazione previsti dai principi contabili internazionali non erano attratti nel perimetro della derivazione rafforzata. È evidente, infatti, che se i componenti positivi o negativi derivanti dalla valutazione degli strumenti finanziari avessero assunto rilevanza, ai fini tributari, per effetto del rinvio operato dall'art. 83 Tuir ai criteri di qualificazione, imputazione temporale e classificazione, non sarebbe stato necessario alcun intervento del legislatore che conferisse rilievo, ai fini della determinazione del reddito imponibile, a tale valutazione.

Con il decreto in esame, invece, sono state introdotte disposizioni volte a disconoscere gli effetti ai fini tributari delle valutazioni adottate sotto il profilo contabile, confermando, implicitamente, che tali valutazioni sarebbero state attratte nel perimetro della derivazione rafforzata se il legislatore non fosse intervenuto con disposizioni specifiche finalizzate proprio ad escludere la rilevanza, nella misurazione dell'imponibile, di tali regole. Ciò porta a concludere che tutte le altre fattispecie non disciplinate dal decreto assumono diretta rilevanza, ai fini della determinazione dell'imponibile, in quanto rientranti nella derivazione rafforzata.

Senonché, la *ratio* di tale intervento – come spiegata dalla Relazione al D.M. del 10 gennaio 2018 – stimola ulteriori riflessioni.

Secondo la Relazione la disposizione dell'art. 2 è volta a coordinare la nuova rappresentazione contabile del corrispettivo variabile prevista dall'IFRS

15 con le disposizioni di cui all'art. 2, comma 2, D.M. 1° aprile 2009, n. 48 e dell'art. 9, D.M. 8 giugno 2011.

Più in particolare il D.M. in esame prende in considerazione quegli elementi del corrispettivo – che ne riducono l'ammontare – che possono essere assimilati a componenti negativi iscritti a conto economico in contropartita di passività aventi scadenza o ammontare incerti. A tali componenti, come già evidenziato in precedenza, è applicato, ai sensi dell'art. 9 del D.M. 8 giugno 2011⁴⁶, il regime di cui all'art. 107 del Tuir in tema di accantonamenti.

Tale prospettiva emerge chiaramente dalla lettura della Relazione.

L'art. 2, ivi si legge, è finalizzato a regolare un fenomeno ontologicamente analogo a quello disciplinato dall'art. 9 del D.M. 8 giugno 2011⁴⁷ e non intercettato dalla richiamata disposizione unicamente per la diversa modalità di contabilizzazione, che non impone più la rilevazione di un costo a fronte della passività di scadenza e ammontare incerti ma la diretta rilevazione di un ricavo netto. A titolo esemplificativo, nell'impostazione del precedente IAS 18, qualora le obbligazioni successive a carico del soggetto cedente fossero meramente eventuali e il rischio connesso alla proprietà insignificante, il ricavo era rilevato per intero, stanziando contestualmente un accantonamento a fondo rischi per l'obbligazione eventuale, in conformità con lo IAS 37.

Tale contabilizzazione riverberava effetti anche ai fini fiscali, determinando l'immediata tassazione del ricavo e il rinvio della deduzione del costo all'eventuale sostenimento futuro dell'onere, posta l'indeducibilità dell'accantonamento ai fondi cd. atipici, di cui all'art. 107, comma 4, Tuir.

Anche per le vendite con reso la Relazione precisa che trattasi di fattispecie analoga a quella disciplinata dall'art. 9 del D.M. 8 giugno 2011; anche in questo caso si è al cospetto di una ipotesi non intercettata dalla disposizione unicamente per la diversa modalità di contabilizzazione.

Secondo la Relazione la passività per i rimborsi futuri è assimilata, sotto il profilo tributario, ad un accantonamento che ai sensi dell'art. 107, comma 4, Tuir è indeducibile all'atto dello stanziamento della passività, assumendo

⁴⁶ Per l'analisi di tale previsione si fa rinvio al capitolo III, paragrafo 3.4.

⁴⁷ La Relazione ricorda che l'art. 9 del citato D.M. dispone che la disciplina di cui al citato articolo 107 Tuir si applica a tutti i componenti iscritti in contropartita di passività di scadenza o ammontare incerti che presentano i requisiti di cui allo IAS 37. Ciò determina che anche nel caso in cui, a fronte di passività di scadenza o ammontare incerti di cui allo IAS 37, siano iscritti componenti negativi di reddito classificati sulla base della natura delle spese che generano le predette passività (e non a titolo di accantonamento), l'applicazione a tali componenti delle disposizioni di cui all'articolo 107 Tuir comporta la disattivazione delle classificazione IAS/IFRS e la riqualificazione fiscale degli stessi in termini di accantonamenti, con conseguente irrilevanza ai fini tributari, tranne per i casi disciplinati dallo stesso articolo del Tuir.

rilevanza fiscale all'atto del sostenimento del costo legato al reso dei prodotti venduti. A tal fine, continua la Relazione, il comma 2 dell'art. 3 del decreto precisa che si considera rispettata la previa imputazione a conto economico del componente negativo (reso dei prodotti venduti) che, in questo caso, transita a conto economico come riduzione di ricavo.

Per ragioni di semplificazione ed esigenze di certezza nei rapporti tra Amministrazione finanziaria e contribuenti, l'ambito applicativo della norma – continua la Relazione – è stato limitato alle sole variazioni del corrispettivo a titolo di penali legali e contrattuali⁴⁸; da ciò si può ritenere che le altre ipotesi rettificative dei ricavi assumano diretta rilevanza nella determinazione del reddito di impresa.

Le ragioni di tale conclusione vanno ricercate nella natura delle regole relative al corrispettivo variabile: in sostanza si tratta di verificare, in conformità alle considerazioni già offerte in precedenza, se tali regole sono riconducibili a quelle di qualificazione/classificazione, attratte nel perimetro della derivazione rafforzata, ovvero a quelle valutative che, come noto, sfuggono alla derivazione.

Dall'analisi del principio contabile è emerso che la determinazione dei ricavi, con particolare riferimento alle ipotesi diverse da quelle delineate dal paragrafo 51, è influenzata anche da valutazioni rimesse all'impresa. In questo caso, l'entità dei ricavi, data l'eterogeneità delle variabili disciplinate dallo *standard* internazionale, può dipendere da determinazioni quantitative caratterizzate da un grado di variabilità che può essere più significativo rispetto a quello correlato alle penali contrattuali e legali⁴⁹. Esse incidono sulla "misura" del ricavo da iscrivere in conto economico e derogano al dato giuridico-formale che emerge dalle pattuizioni contrattuali.

Rebus sic stantibus, la rilevanza, ai fini tributari, degli elementi rettificativi dei ricavi diversi da quelli disciplinati dal decreto può essere affermata ritenendo che le regole di determinazione del corrispettivo siano strettamente correlate alle regole che attengono alla qualificazione dei ricavi. Ciò partendo dal presupposto che gli elementi rettificativi dei ricavi siano considerati, sotto il profilo sostanziale – e, dunque, in aderenza al principio della prevalenza della sostanza sulla forma – come componenti dei ricavi medesimi⁵⁰.

⁴⁸ La Relazione si esprime in tali termini solo per le penali ma è evidente che tale considerazione vale anche per le vendite con reso.

⁴⁹ Sul punto, cfr. G. FRANSONI, *Il ritorno dell'esistenza certa e dell'obiettiva determinabilità per i soggetti IAS adopter*, cit., secondo cui proprio per tale ragione risulta «scarsamente comprensibile la ragione giustificatrice del trattamento derogatorio ad esse riservato».

⁵⁰ A tal riguardo, cfr. G. FRANSONI, *Il ritorno dell'esistenza certa e dell'obiettiva determinabilità per i soggetti IAS adopter*, cit.

CAPITOLO V

UN'IPOTESI DI DIVERGENZA: IL *LEASING*

SOMMARIO: 1. Gli effetti del nuovo IFRS 16. – 2. La rappresentazione contabile per l'utilizzatore. – 3. L'estensione della derivazione rafforzata. – 3.1. La classificazione del ROU e la rilevanza ai fini impositivi della durata contabile del *leasing*. – 3.2. Il regime degli interessi passivi. – 3.3. La rilevanza fiscale delle componenti eventuali e le variazioni di valore del ROU. – 3.4. Le peculiarità delle altre componenti eventuali.

1. GLI EFFETTI DEL NUOVO IFRS 16

Si è già evidenziato nelle pagine precedenti come il principio della prevalenza della sostanza sulla forma accomuni, oggi, l'impostazione contabile dei soggetti IAS/IFRS a quelli OIC, essendo incluso fra i principi di redazione del bilancio a seguito dell'introduzione del n. 1-*bis*) all'art. 2423-*bis*, comma 1, c.c. da parte del d.lgs. 18 agosto 2015, n. 139.

Tuttavia, sarebbe semplicistico affermare che, per tale via, si sia realizzato un avvicinamento generalizzato dei principi contabili nazionali a quelli internazionali e, conseguentemente, una tendenziale omogeneità degli imponibili realizzati da tali soggetti. La prevalenza della sostanza sulla forma, infatti, seppure ormai centrale nell'impostazione tanto dei soggetti IAS/IFRS che OIC, si modula diversamente a seconda del contesto di riferimento.

Quanto evidenziato trova conferma con specifico riferimento all'operazione di *leasing*, in relazione alla quale è necessario altresì tenere conto dei significativi cambiamenti che hanno riguardato tale contratto secondo l'impostazione contabile internazionale. Tali modifiche – oggetto di approfondimento nel prosieguo – hanno, infatti, ulteriormente accentuato la distanza, rispetto a tale fattispecie, dei due modelli in esame. Cambiamenti che evidentemente si riflettono sulla determinazione del reddito imponibile, tenuto conto della rilevanza dei criteri previsti dai principi dettati dalla prassi contabile in punto di qualificazione, imputazione temporale e classificazione dei fatti aziendali. La diversità nella rappresentazione contabile del *leasing* fra tali soggetti conduce a un risultato di esercizio, e quindi a un imponibile, assai di-

somogeneo con la conseguenza che risulta accentuato quel processo di frammentazione degli imponibili di cui si è dato conto nel capitolo I.

Si è evidenziato in precedenza che i soggetti OIC rappresentano il *leasing* tramite il cd. metodo patrimoniale, modellato sulla scorta di un'interpretazione formale di tale contratto: il locatore, infatti, rappresenta contabilmente i beni in *leasing* sulla scorta della titolarità giuridica del bene, mentre il locatario iscrive in conto economico i soli canoni del *leasing*, non rilevando, dunque, alcunché se non i ratei e risconti nell'ipotesi in cui le rate del contratto siano relative ad un periodo che abbraccia due esercizi.

Tale modalità di rappresentazione contabile del *leasing* differisce notevolmente dal metodo finanziario.

Si tratta, addirittura, di due metodologie opposte, atteso che, dal punto di vista del locatario, l'adozione del metodo finanziario comporta la rilevazione di differenti componenti negativi di reddito (quote di ammortamento e interessi passivi).

Ciò in quanto l'operazione prevede la contabilizzazione, da parte del locatario, dei beni oggetto di *leasing* come se fossero stati acquisiti, iscrivendoli nell'attivo dello stato patrimoniale. Tale iscrizione comporta la rilevazione delle quote di ammortamento determinate sul costo di iscrizione del cespite. In contropartita è iscritto un debito relativo ai futuri canoni da pagare che determina la rilevazione di interessi passivi iscritti in conto economico. Solo in nota integrativa sono indicati gli effetti dell'operazione di *leasing* contabilizzato secondo il metodo finanziario. Infatti, l'art. 2427, comma 1, c.c. prevede che «[l]a nota integrativa ... [deve indicare] ... le operazioni di locazione finanziaria che comportano il trasferimento al locatario della parte prevalente di rischi e benefici inerenti ai beni che ne costituiscono oggetto, sulla base di apposito prospetto dal quale risulti il valore attuale delle rate di canone non scadute quale determinato utilizzando i tassi di interesse pari all'onere finanziario effettivo inerenti i singoli contratti, l'onere finanziario effettivo attribuibile ad essi e riferibile all'esercizio, l'ammontare complessivo al quale i beni oggetto di locazione sarebbero stati iscritti alla data di chiusura dell'esercizio qualora fossero stati considerati immobilizzazioni, con separata indicazione di ammortamenti, rettifiche e riprese di valore che sarebbero stati inerenti all'esercizio»¹.

Orbene, nel quadro appena descritto ha fatto ingresso, dal 1° gennaio 2019, l'IFRS 16 che ha ulteriormente allontanato, tanto dal punto di vista contabile

¹ Sulla contrapposizione tra i due metodi di contabilizzazione del *leasing*, cfr., anche per i riferimenti bibliografici, F.M. GIULIANI, *Il leasing nel bilancio*, *Quaderni di Giurisprudenza commerciale*, Milano, 1996.

che tributario, i soggetti IAS/IFRS da quelli nazionali. Basti osservare, a tal riguardo, che l'IFRS 16 ha abbandonato la distinzione tra *leasing* finanziario e *leasing* operativo ai fini della rappresentazione contabile dell'operazione implementando (per il locatario) un unico modello di rilevazione dell'operazione basato sul metodo finanziario opportunamente adattato per tener conto di talune peculiarità.

Nel capitolo II abbiamo già accennato alle problematiche di Qu.I.C. inerenti al contratto di *leasing*². È ora opportuno esaminare più approfonditamente tale operazione, dando conto delle numerose problematiche che hanno riguardato la rilevanza fiscale del *leasing*, concentrandoci sulla disciplina introdotta con il principio IFRS 16³.

Come noto, le ragioni che hanno portato alla sostituzione dello IAS 17 con il nuovo IFRS 16 sono dovute, essenzialmente, ai fenomeni di cd. *window dressing* che erano stati riscontrati nella vigenza della vecchia modalità di rappresentazione contabile⁴: la profonda divaricazione nella contabilizzazione del *leasing* tra il metodo finanziario e quello patrimoniale aveva fatto sì che gli operatori economici avessero optato in larga maggioranza per la stipula di contratti rientranti (in certi casi, artatamente) nella tipologia del *leasing* operativo atteso che, come già analizzato nel capitolo II, lo IAS 17 contemplava la rappresentazione nel passivo dello Stato patrimoniale del debito verso il concedente soltanto nel caso di *leasing* finanziari. Il proliferare di *leasing* operativi, dunque, aveva l'obiettivo di evitare il peggioramento degli indici di bilancio legati alla posizione debitoria che sarebbero conseguiti alla (opposta) qualifica del contratto come *leasing* finanziario.

Proprio tali ragioni hanno portato alla necessità di elaborare un modello alternativo, essendosi prospettata, già nel 1996⁵, la possibilità di applicazio-

² Cfr. capitolo II, paragrafo 3.

³ Recepito dal Regolamento UE 2017/1986 del 31 ottobre 2017 e applicabile in via ordinaria a partire dai bilanci degli esercizi che hanno inizio dal 1° gennaio 2019 o da data successiva. Sull'argomento, cfr. M. VIOLA, *L'IFRS 16 trova regole fiscali certe, ma non tutte*, in *Corr. trib.*, 2020, pp. 293 ss.; P. LIPARDI-A. TRABUCCHI, *Il regime fiscale del diritto d'uso del bene in leasing nell'IFRS 16*, in *Corr. trib.*, 2019, pp. 931 ss.; F. BALLARIN-A. SERENAS. PAVANETTO, *IFRS 16: decreto di endorsement fiscale ed aspetti contabili*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, n. 11 del 2019, pp. 42 ss.; G. DE CANDIA-M. VIOLA, *La contabilità e fiscalità del lease*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, cit., pp. 625 ss.; V. RUSSO, *La fiscalità degli IAS 17 e IFRS 16 a confronto: da derivazione rafforzata a "ragionata"?*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, n. 12 del 2018, pp. 62 ss.; L. MIELE-V. RUSSO, *Gli effetti contabili e fiscali del nuovo standard internazionale IFRS 16 sul leasing*, in *Corr. trib.*, 2018, pp. 2331 ss.

⁴ Cfr. G. ALBERTINAZZI, *Il leasing dopo l'entrata in vigore dell'IFRS 16*, in *Bilancio e Revisione*, n. 4 del 2020, pp. 5 ss.

⁵ Cfr. il documento "*Accounting for leases: A new approach*" redatto dal Gruppo G4+1,

ne generalizzata del metodo finanziario per ogni tipo di *leasing*, con la contabilizzazione del cd. *right of use* (“ROU”) in luogo del bene oggetto di contratto – modello confermato prima nel 2000, nel documento “*Leases: implementation of a new approach*” del Gruppo G4+1 e, successivamente, nel *discussion paper* “*Leases: Preliminary Views*”, pubblicato congiuntamente da IASB e FASB, che avrebbero conclusivamente portato all’implementazione dell’IFRS 16.

L’impostazione del nuovo principio contabile, dunque, risente della necessità di contrastare la dissimulazione di *leasing* finanziari come operativi, al fine di evitare la rappresentazione contabile delle relative passività. Purtroppo, come vedremo, l’unicità della rappresentazione contabile per il locatario è soltanto relativa, in quanto la distinzione fra *leasing* operativi e finanziari assume ancora rilevanza per la determinazione della durata dell’ammortamento del ROU; ancora, per il locatore continuerà ad applicarsi la distinzione fra le tipologie di *leasing* già vigente all’epoca dello IAS 17.

In questo quadro, il nuovo modello di rappresentazione contabile del *leasing* si caratterizza non soltanto per la centralità del ROU – definito quale «attività che rappresenta il diritto del locatario di utilizzo dell’attività sottostante per la durata del *leasing*» – e della passività, ma anche per la presenza di numerosi elementi di carattere estimativo, legati non più (in larga parte) alla classificazione del contratto, quanto alla misurazione ed eventuale variazione, lungo l’intera durata del *leasing*, delle componenti attive e passive già iscritte in bilancio.

Sul piano tributario ciò ha comportato, come si dirà, non soltanto la necessità di stabilire la rilevanza del ROU e della passività finanziaria, ma anche dei suddetti fenomeni valutativi.

Ma sul punto si tornerà *infra*, al paragrafo 3.

2. LA RAPPRESENTAZIONE CONTABILE PER L’UTILIZZATORE

Procedendo con ordine, l’IFRS 16 adotta una definizione assai ampia di *leasing*, intendendosi per esso, secondo il paragrafo 9, qualsiasi contratto «se, in cambio di un corrispettivo, conferisce il diritto di controllare l’utilizzo di un’attività specificata per un periodo di tempo».

I successivi paragrafi B9-B33 dell’Appendice B enucleano, poi, con maggiore dettaglio, i requisiti necessari per l’individuazione del *leasing*, ossia:

costituito da rappresentanti degli *standard setter* nazionali di Australia, Canada, Regno Unito e Stati Uniti, oltre che da membri osservatori dello IASC.

a) «il diritto di ottenere sostanzialmente tutti i benefici economici derivanti dall'utilizzo dell'attività», rientrando in essi tanto quelli diretti che indiretti derivanti, ad esempio, da sublocazione;

b) «il diritto di decidere sull'utilizzo dell'attività», che non è automaticamente escluso qualora il contratto contenga «termini e condizioni per tutelare gli interessi del fornitore nell'attività o in altre attività», ossia taluni diritti potestativi del fornitore;

c) l'individuazione dell'attività oggetto del contratto.

Il diritto di utilizzare l'attività, anche se specificata in un contratto, non sussiste, con la conseguente impossibilità di qualificare tale contratto come *leasing*, «[s]e il fornitore ha il diritto sostanziale di sostituire l'attività lungo tutto il periodo di utilizzo, anche se questa è specificata» (paragrafo 14)⁶.

L'individuazione di un *leasing* è quindi correlata al concetto di trasferimento del controllo del bene dal fornitore al cliente, costituito dai requisiti di cui sopra e, in particolar modo, dal diritto di decidere le modalità di utilizzo del bene e di ritrarne tutti i benefici economici.

In questo senso, la definizione enucleata dall'IFRS 16 prescinde dalla tipologia giuridica del contratto, essendo sufficiente il rispetto delle tre condizioni esposte per l'individuazione di un *leasing* ai fini contabili; così, sono potenzialmente inclusi nel principio contabile anche i contratti di locazione immobiliare, di noleggio, etc.

Da questo perimetro sono espressamente escluse alcune tipologie di operazioni – in base al paragrafo 3 dell'IFRS 16 – mentre il locatario può scegliere di non applicare le disposizioni in merito alla rappresentazione contabile di cui ai paragrafi 22-49 nei casi di *leasing* a breve termine e di *leasing* in cui l'attività sottostante è di modesto valore⁷ (paragrafo 5)⁸.

Proprio in quanto trattasi di una disciplina improntata a un criterio di stampo sostanziale, i paragrafi 12 e seguenti dell'IFRS 16 contemplano la possibilità che un unico contratto contenga sia componenti per i quali ricor-

⁶ Tale diritto è sostanziale se sono soddisfatte entrambe le seguenti condizioni: a) il fornitore è in grado in pratica di sostituire l'attività con attività alternative lungo tutto il periodo di utilizzo; b) il fornitore trarrebbe benefici economici dall'esercizio del suo diritto di sostituire l'attività (ossia i benefici economici associati alla sostituzione dell'attività dovrebbero superare i costi connessi alla sostituzione della stessa).

⁷ Ai sensi del paragrafo B8, tra gli esempi di attività sottostanti di modesto valore si possono citare, tra gli altri, i tablet e i personal computer, il piccolo mobilio da ufficio e i telefoni.

⁸ Ai sensi del successivo paragrafo 6, in questa ipotesi il locatario deve rilevare i pagamenti dovuti per il *leasing* come costo con un criterio a quote costanti per la durata del *leasing* o secondo un altro criterio sistematico.

rono i requisiti di cui sopra – cd. componenti *leasing* – sia componenti che non presentano tali caratteristiche – cd. componenti *non lease*; il caso tipico è quello dei servizi di manutenzione che si accompagnano al bene ceduto in *leasing*.

In tale ipotesi, secondo il paragrafo 13, «il locatario deve ripartire il corrispettivo del contratto tra ciascuna componente *leasing* sulla base del relativo prezzo a sé stante della componente *leasing* e del prezzo a sé stante aggregato delle componenti non *leasing*».

Per prezzo a sé stante, come specificato dal successivo paragrafo 14, s'intende il prezzo che il locatore applicherebbe separatamente per componenti simili. Le componenti *non lease*, in tale approccio, vengono contabilizzate secondo i principi contabili internazionali a esse applicabili sulla base della loro natura; così, per esemplificare, i costi di manutenzione andranno rilevati separatamente in conto economico a seconda dell'esercizio di competenza.

Al fine di semplificare la rappresentazione contabile di tali ipotesi, l'IFRS 16 prevede anche, al paragrafo 15, un "espediente pratico" – non applicabile agli strumenti derivati incorporati di cui al paragrafo 4.3.3 dell'IFRS 9 – in virtù del quale il locatario può scegliere, per ogni classe di attività, di non separare le diverse componenti – *leasing* e *non leasing* – contabilizzandole unitariamente; in questo caso, tutte le componenti concorreranno alla determinazione del ROU. Vedremo in seguito come tale approccio si rifletta anche sul piano fiscale⁹.

In presenza di un *leasing*, è necessario esaminare il modello di rappresentazione contabile previsto per il locatario dall'IFRS 16. Avevamo già accennato, al capitolo II, come nello stato patrimoniale andassero rilevate, all'attivo, un diritto d'uso e, al passivo, una correlata passività finanziaria derivante dall'obbligazione di pagare i corrispettivi alla società di *leasing* a fronte del ROU¹⁰.

Il ROU, dunque, costituisce in bilancio l'*asset* sottostante il *leasing*, il cui valore di iscrizione è rappresentato dal costo dell'attività e, come vedremo, è generalmente corrispondente al valore d'iscrizione della passività finanziaria.

Tuttavia, a tale valore vanno aggiunte ulteriori componenti – positive e negative – che, qualora presenti, possono modificare il valore iniziale del ROU rispetto a quello della passività finanziaria.

Tra i componenti positivi, dunque, vi sono i costi diretti per l'ottenimento del contratto, i pagamenti effettuati alla data o prima della data di stipula del contratto (si pensi al maxi-canone iniziale), nonché «la stima dei costi che il

⁹ Nel successivo paragrafo 3.3.

¹⁰ Per effetto di quanto previsto nel paragrafo 22.

locatario dovrà sostenere per lo smantellamento e la rimozione dell'attività sottostante e per il ripristino del sito in cui è ubicata o per il ripristino dell'attività sottostante» [paragrafo 24, lett. d)]. Tra i componenti negativi, vi sono gli eventuali incentivi che il locatario riceve dal locatore.

Per quanto concerne gli oneri di smantellamento – sui quali si tornerà nuovamente nel prosieguo – va altresì segnalata la presenza di un fondo del passivo nello stato patrimoniale, separato dalla passività finanziaria del *leasing*, in maniera simile a quanto previsto dal paragrafo 16 dello IAS 16.

Le successive valutazioni del ROU, invece, seguono tre modelli fra loro alternativi, contemplati dall'IFRS 16: il modello del costo, il modello del *fair value* e il cd. *revaluation model* di cui allo IAS 16.

Limitando l'esame al modello del costo, tale ipotesi prevede che dopo l'iscrizione del ROU si proceda sistematicamente al suo ammortamento, sulla scorta delle regole di cui allo IAS 16.

In questo senso, il principio IFRS 16 (paragrafo 32) riconosce la necessità di distinguere fra due ipotesi:

a) se «il *leasing* trasferisce la proprietà dell'attività sottostante al locatario al termine della durata del *leasing*, o se il costo dell'attività riflette il fatto che il locatario eserciterà l'opzione di acquisto», l'ammortamento avrà luogo fino alla fine della vita utile dell'attività sottostante;

b) in caso contrario, l'ammortamento avrà luogo, alternativamente, fino alla fine della vita utile dell'attività sottostante o, se anteriore, al termine della durata del *leasing*.

L'adozione del modello del costo comporta anche la necessità di rettificare il valore del ROU, per tenere in considerazione tanto le rideterminazioni di valore della passività, quanto del *leasing* stesso. Il paragrafo 30, lett. b), prevede la rettifica del ROU per «tener conto di eventuali rideterminazioni della passività del *leasing* di cui al paragrafo 36, lett. c)». Tale paragrafo, a sua volta, richiama tanto la rideterminazione del valore della passività, per effetto, in particolare, delle variazioni delle stime dei pagamenti futuri, delle diverse valutazioni relative all'esercizio dell'opzione di acquisto o della durata stimata del contratto (di cui ai paragrafi 39-43) quanto le modifiche contrattuali del *leasing* (di cui ai paragrafi 44-46).

Nell'ipotesi in cui il valore contabile del ROU si sia nel frattempo azzerato, l'eventuale riduzione della passività derivante dalle valutazioni periodiche della stessa determina l'emersione di un componente positivo da rilevare a conto economico (paragrafo 39).

Anche le modifiche contrattuali del *leasing* legate alla riduzione dell'oggetto o della durata negoziale determinano delle variazioni tanto del ROU che

della passività. In questo caso, la differenza tra il ROU e la passività cancellata è rilevata contabilmente in conto economico.

Tali variazioni si ripercuotono, evidentemente, anche sul piano fiscale, nei termini di cui si dirà¹¹.

Per quanto attiene, invece, alla passività finanziaria, come previsto dal paragrafo 26 dell'IFRS 16, essa è pari «al valore attuale dei pagamenti dovuti per il *leasing* non versati a tale data», che vanno «attualizzati utilizzando il tasso di interesse implicito del *leasing*». Si tratta del tasso che consente di rendere coincidente il valore attuale dei pagamenti dovuti per il *leasing* e il valore residuo del bene al termine del contratto con la somma del *fair value* dell'attività sottostante e gli eventuali costi diretti iniziali sostenuti dal locatore. Qualora tale tasso non sia facilmente determinabile, si fa ricorso al cd. *lessee's incremental borrowing rate*, ovvero al tasso di interesse che l'utilizzatore avrebbe dovuto pagare nell'ipotesi in cui avesse fatto ricorso ad un finanziamento per l'acquisto del bene.

In altri termini, il principio contabile subordina la determinazione della passività all'attualizzazione dei flussi di pagamenti futuri che l'utilizzatore dovrà sostenere lungo la durata del contratto di *leasing*. Tali pagamenti comprendono, oltre all'eventuale corrispettivo previsto per l'opzione di acquisto del bene, anche gli importi che si prevede il locatario dovrà pagare a titolo di garanzia del valore residuo [lettera c) del paragrafo 27] e le eventuali penalità di risoluzione del *leasing* [successiva lettera e)] che incidono sulla stima della passività e, conseguentemente, del ROU¹².

È dunque necessario determinare, *in primis*, la durata del contratto di *leasing*, che è anzitutto riferibile al cd. periodo non annullabile (“*non cancellable period*”), inteso come periodo in cui il contratto risulta esigibile; il paragrafo B34 offre una definizione *a contrario* di tale concetto, specificando che «[i]l *leasing* non è più esigibile quando il locatario e il locatore hanno ciascuno il diritto di risolvere il *leasing* senza l'assenso dell'altra parte esponendosi al massimo ad una minima penalità».

Nella determinazione della durata, tuttavia, si considerano altresì eventuali opzioni contrattuali riconosciute al locatore o al locatario, qualora sia ragionevolmente certo che le stesse verranno effettivamente esercitate: così, ai sensi del paragrafo 18, andranno computati in aumento i periodi coperti da opzione di rinnovo o proroga per il locatario o, viceversa, in diminuzione il periodo corrispondente a un recesso anticipato del locatario.

¹¹ Nel successivo paragrafo 3.1.

¹² I pagamenti dovuti per il *leasing* non includono i pagamenti assegnati alle componenti non *leasing* del contratto, a meno che il locatario scelga di combinare componenti non *leasing* alla componente *leasing*.

Il paragrafo B37 dispone in ordine al procedimento per stabilire la probabilità nell'esercizio delle opzioni di cui sopra, stabilendo, in via generale, la necessità di considerare «tutti i fatti e le circostanze pertinenti che creano un incentivo economico per il locatario a esercitare o a non esercitare l'opzione», per poi offrire una serie di elementi esemplificativi a tal fine.

La valutazione della passività avviene, successivamente all'iscrizione, con il criterio del costo ammortizzato. Ai sensi del paragrafo 36, tale valutazione determina:

– l'incremento del valore della passività per effetto della rilevazione di interessi passivi. A tal riguardo, il paragrafo 49 dell'IFRS 16 dispone che questi vengano esposti separatamente rispetto agli ammortamenti, in quanto considerati come «una componente degli oneri finanziari, che ai sensi del paragrafo 82, lettera b), dello IAS 1 Presentazione del bilancio devono essere esposti separatamente nel prospetto dell'utile (perdita) d'esercizio e delle altre componenti di conto economico complessivo». Come previsto dal paragrafo 36, tali interessi passivi vanno poi ad aumentare il valore contabile della passività, che sarà a sua volta ridotta in virtù dei pagamenti periodici;

– la diminuzione di tale valore per effetto della contabilizzazione dei pagamenti dovuti contrattualmente.

3. L'ESTENSIONE DELLA DERIVAZIONE RAFFORZATA

Come appena esposto, il nuovo modello di rappresentazione contabile enucleato nell'IFRS 16 si caratterizza, da un lato, per la centralità del ROU e della passività finanziaria e, dall'altro, per le successive misurazioni e variazioni periodiche del valore di tali elementi. Tali peculiarità non potevano, evidentemente, non comportare difficoltà applicative sul piano fiscale, con particolare riferimento alla latitudine del riconoscimento in derivazione rafforzata della qualificazione e classificazione del ROU, ma anche di ulteriori peculiarità del principio contabile in commento, che si intrecciano inevitabilmente con la determinazione del reddito dell'utilizzatore.

Al fine di coordinare le novità introdotte dal principio IFRS 16 con le disposizioni in materia di determinazione della base imponibile Ires e Irap è stato dunque emanato il già citato decreto del Ministro dell'economia e delle finanze del 5 agosto 2019 (cd. decreto IFRS 16).

Come vedremo, il decreto risolve gran parte degli interrogativi derivanti dal nuovo principio contabile, con scelte per certi versi “coraggiose” e certamente apprezzabili, nella misura in cui riconosce la rilevanza fiscale di buo-

na parte delle peculiarità del nuovo modello contabile, evitando l'insorgere di doppi binari che avrebbero ulteriormente complicato l'adozione di una già gravosa *compliance* relativa alla contabilizzazione del *leasing*.

3.1. *La classificazione del ROU e la rilevanza ai fini impositivi della durata contabile del leasing*

La principale questione riguardava, come già anticipato al capitolo II, la rilevanza fiscale della particolare classificazione del ROU quale bene materiale o immateriale, che prefigurava la possibile e alternativa applicazione degli articoli 102 o 103 del Testo Unico; con l'ulteriore problematica dell'eventuale rilevanza – relativa a fenomeni di mera valutazione e dunque esclusi dall'ambito della derivazione rafforzata, seppure con le precisazioni di cui si è detto relative ai riflessi della classificazione IAS/IFRS¹³ – della cd. durata contabile del *leasing*.

Se, infatti, nessun problema di asimmetria fra ammortamento fiscale e contabile si veniva a creare in caso di *leasing* traslativo, ove l'IFRS 16 dispone che il periodo di ammortamento coincide con la vita utile del bene sottostante, appariva più problematica l'ipotesi di *leasing* non traslativo, per la quale il paragrafo 32 dell'IFRS 16 dispone che «il locatario deve ammortizzare l'attività consistente nel diritto di utilizzo dalla data di decorrenza alla fine della vita utile dell'attività consistente nel diritto di utilizzo o, se anteriore, al termine della durata del *leasing*».

Sono qui perfettamente esemplificate le problematiche inerenti alla già segnalata difficoltà nello scindere i fenomeni di qualificazione e (soprattutto) di classificazione derivanti dall'applicazione degli IAS/IFRS con i conseguenti profili quantitativi e valutativi, a rigore esclusi dalla derivazione rafforzata.

Per rispondere a dette criticità è stato emanato il già citato decreto 5 agosto 2019 con l'espressa finalità di introdurre disposizioni di coordinamento tra il principio IFRS 16 e le regole di determinazione della base imponibile Ires e Irap.

La stessa Relazione illustrativa al decreto IFRS 16 mette bene in luce il punto di partenza, costituito dalla particolare classificazione riconosciuta al ROU, che non può non avere riflessi anche a livello fiscale in derivazione rafforzata. Si legge infatti che «considerato che l'IFRS 16 classifica il ROU quale attività materiale o immateriale in base alla tipologia dell'attività sottostan-

¹³ Si rinvia in merito a quanto precisato al capitolo II.

te, in ossequio al principio di derivazione rafforzata ... tale classificazione determina l'applicazione all'ammortamento del ROU dei limiti di deducibilità previsti dall'articolo 102 nel caso l'attività sottostante sia un'attività materiale o dall'articolo 103 del TUIR nel caso l'attività sottostante sia un'attività immateriale».

In buona sostanza, si riconosce in questo modo che, sul piano fiscale, rileva la classificazione IAS/IFRS dell'attività sottostante al contratto di *leasing*, che a sua volta si riflette sulla disciplina degli ammortamenti applicabile sul piano fiscale. L'intreccio tra fenomeno di classificazione e di mera valutazione è qui assai evidente, e trova conferma quanto già sostenuto sul piano sistematico in dottrina, nella misura in cui la diversa classificazione di un elemento non può che influenzare anche le regole di valutazione dei beni e, in particolare, il criterio di ripartizione di un costo fiscalmente riconosciuto nel tempo¹⁴.

Tuttavia, come vedremo, nel caso del *leasing* l'influenza dei fenomeni di qualificazione e classificazione non si ferma nell'identificare la norma di valutazione applicabile – il che, come rilevato, è una conseguenza implicita della derivazione rafforzata – ma è stata addirittura potenziata dal legislatore, che ha attribuito rilevanza fiscale alla distinzione tra *leasing* traslativi e non traslativi per superare le regole di deducibilità degli ammortamenti poste dal Testo Unico che sono applicabili, come evidenziato, anche ai soggetti che adottano i principi contabili internazionali.

In altre parole, l'IFRS 16 non determina soltanto quale norma in materia di ammortamenti applicare ma, in virtù del citato decreto, detta – per certi aspetti – anche regole in materia di valutazione del ROU e, in particolare, di determinazione della durata dell'ammortamento che si discostano dalle disposizioni del Tuir.

Tuttavia, è questo un caso in cui la derivazione rafforzata è “potenziata” in maniera differente a seconda che si tratti di *leasing* traslativi e non traslativi. Nella relazione illustrativa si legge, infatti, che «si è ritenuto di dover coordinare tali disposizioni con le ricordate modalità di determinazione dell'ammortamento previste dal paragrafo 32 dell'IFRS 16» ossia, come detto, con la distinzione tra *leasing* traslativi e non traslativi.

L'art. 1, comma 1 del decreto dispone così che se il ROU è ammortizzato conformemente al primo periodo del paragrafo 32 dell'IFRS 16 – ossia quale *leasing* traslativo – «si applicano le disposizioni fiscali previste dal TUIR e da altre disposizioni di legge con riguardo all'attività materiale o immateriale sottostante». In tal modo, come specificato dalla Relazione, «si ha la com-

¹⁴D. STEVANATO, *Profili tributari delle classificazioni di bilancio*, cit., pp. 3158-3159.

pleta assimilazione sotto il profilo fiscale (ai fini IRES e IRAP) tra il ROU e l'attività sottostante».

Nel caso del *leasing* traslativo, dunque, la derivazione rafforzata comporta la piena rilevanza della qualificazione della fattispecie secondo il criterio di prevalenza della sostanza sulla forma, nonché della classificazione del bene quale materiale o immateriale, ma restano tuttavia ferme le norme fiscali in materia di limiti alla deducibilità degli ammortamenti. Ne consegue che l'ammortamento del ROU è deducibile nei limiti previsti dagli articoli 102, 102-*bis* e 103 del Tuir applicati avuto riguardo all'attività sottostante.

La Relazione precisa ulteriormente che:

i) nell'ipotesi in cui l'attività sottostante al ROU sia un'attività materiale, le spese di manutenzione ad esse relative saranno deducibili nei limiti previsti dall'art. 102, comma 6, Tuir e il costo fiscale del ROU concorrerà alla formazione del costo complessivo di tutti i beni materiali ammortizzabili quale risulta all'inizio dell'esercizio dal registro dei beni ammortizzabili;

ii) all'ammortamento del ROU si applicano altresì le norme del Testo Unico, ovvero di altre disposizioni, che prevedono specifiche limitazioni di deducibilità (è il caso dell'art. 164 Tuir per i componenti negativi di reddito relativi ad alcuni mezzi di trasporto, dell'art. 102, comma 9, Tuir per i componenti negativi di reddito relativi ai telefoni e apparecchiature similari, dell'art. 36, comma 7, d.l. 4 luglio 2006, n. 223, concernente l'indeducibilità del costo della aree sottostanti i fabbricati)¹⁵.

Viceversa, l'art. 1, comma 2, del decreto dispone che se il ROU è ammortizzato in conformità al metodo previsto per i *leasing* non traslativi, le quote di ammortamento deducibili sono determinate applicando l'art. 103, comma 2, Tuir, assumendo tuttavia «quale durata di utilizzazione prevista dal contratto quella quantificata applicando i paragrafi 18-21 dell'IFRS. Le quote di ammortamento del ROU sono, comunque, deducibili in misura non superiore a quanto stabilito, con riferimento all'attività sottostante, dalle disposizioni contenute nel TUIR concernenti limiti quantitativi alla deduzione di componenti negativi».

Il decreto IFRS 16 ha, dunque, esteso il perimetro della derivazione rafforzata: in caso di *leasing* non traslativo assume rilevanza fiscale anche l'identificazione del periodo di ammortamento e, dunque, la quantificazione delle quote da imputare a conto economico, al fine dell'applicazione dell'art. 103, comma 2, Tuir, a norma del quale «[l]e quote di ammortamento ... sono de-

¹⁵ Anche in questo caso, si tratta dell'applicazione di regole di valutazione che discendono, *ex sé*, dalla qualificazione e dalla conseguente classificazione in bilancio del ROU.

ducibili in misura corrispondente alla durata di utilizzazione prevista dal contratto o dalla legge». Come chiarito dalla Relazione illustrativa «si è ritenuto, per evidenti ragioni di semplificazione, di non determinare le quote di ammortamento deducibili sulla base della durata contrattuale *tel quel* ma, piuttosto, sulla base dell'eventuale diversa "durata contabile"...».

In sostanza, il riferimento ai fini della deducibilità delle quote di ammortamento è all'art. 103, comma 2, Tuir, che tuttavia viene derogato quanto alla durata del periodo di ammortamento. Ciò evidentemente si riflette sull'ammontare del costo (*i.e.*, quota di ammortamento) deducibile e dunque incide sulla misurazione del componente negativo di reddito che tradizionalmente sfugge alla derivazione rafforzata. Tale conclusione necessita tuttavia di un'ulteriore specificazione in quanto il decreto pone comunque un limite massimo alla deducibilità del costo determinato sulla base dell'applicazione delle regole del Testo Unico che riguardano l'ammortamento del bene sottostante. Ciò potrebbe determinare dei disallineamenti nella misura del costo deducibile rispetto al corrispondente valore contabile da gestire con le consuete variazioni in aumento o in diminuzione. È il caso, ricorda la Relazione, delle limitazioni alla deducibilità poste dall'art. 164 Tuir ovvero dall'art. 102, comma 9, Tuir, prima richiamate. Inoltre, con specifico riferimento all'art. 164 Tuir, l'art. 1, comma 2, ultimo periodo, del decreto ha chiarito che, per la determinazione dell'ammontare massimo di ammortamenti deducibili, si deve tener conto non solo dei limiti percentuali ivi previsti ma anche dei limiti quantitativi di valore assoluto previsti da tale disposizione per i costi di locazione e noleggio.

Ciò che in definitiva risulta da quanto finora evidenziato è l'affinamento (concettuale e concreto) del principio *substance over form* nel passaggio fra IAS 17 – semplicisticamente teso all'assimilazione tra utilizzatore e proprietario, incentrata sul concetto di *leasing* finanziario – e IFRS 16, in cui la sostanza del *leasing* è concentrata riconoscendo l'iscrizione di un elemento dell'attivo costituito dal diritto all'uso dell'attività sottostante.

Ancora, l'analisi del *leasing* ha altresì permesso di mettere in luce come la derivazione rafforzata sia fortemente plasmata e indirizzata dal principio *substance over form* e, più in particolare, dall'influenza esercitata da quest'ultimo sui fenomeni di qualificazione e classificazione nonché, come visto, sugli aspetti meramente valutativi delle fattispecie.

In questo senso, si è visto come la distinzione fra ciò che rientra, a rigore, nel perimetro della derivazione rafforzata e ciò che, invece, ne dovrebbe rimanere al di fuori – ossia i fenomeni di mera valutazione e/o quantificazione – finisca per essere assai meno nitida di quanto astrattamente ipotizzabile. E ciò non soltanto per gli inevitabili riflessi dei fenomeni di classificazione su

quelli di valutazione, ma anche per la sentita necessità – perfettamente esemplificata nel decreto IFRS 16 – di evitare l’insorgere di disallineamenti e doppi binari dovuti al mancato riconoscimento fiscale delle peculiarità recate dagli IAS/IFRS estranee ai fenomeni rientranti *strictu sensu* nella derivazione rafforzata.

3.2. *Il regime degli interessi passivi*

Un’ulteriore problematica afferente al modello contabile introdotto dall’IFRS 16 è quella relativa al regime fiscale degli interessi passivi ricollegati alla passività finanziaria del *leasing*; questione non affrontata dal decreto e assai dibattuta tra i primi commentatori¹⁶.

In particolare, è evidentemente necessario verificare l’applicabilità dei limiti alla deducibilità degli interessi passivi previsti dall’art. 96 del Tuir, il cui perimetro oggettivo, a seguito della modifica intervenuta con l’art. 1, comma 1, d.lgs. 29 novembre 2018, n. 142¹⁷, è incentrato sulla presenza di tre requisiti concorrenti, di cui al comma 3 della disposizione, ossia¹⁸:

¹⁶ *Ex multis*, cfr. P. LIPARDI-A. TRABUCCHI, *Riflessi fiscali dell’IFRS 16: interessi passivi, variazioni del valore del ROU, componenti non lease ed esenzioni*, in *Corr. trib.*, 2020, pp. 17 ss.; R. MICHELUTTI, *Art. 96 del T.U.I.R.: imponibilità degli interessi attivi, ROL fiscale ed esclusione del project financing*, in *Corr. trib.*, 2019, pp. 847 ss.; F. BALLARIN-A. SERENA-S. PAVANETTO, *IFRS 16: Decreto di Endorsement fiscale ed aspetti contabili*, cit., pp. 42 ss.

¹⁷ Il d.lgs. n. 142 del 2018 ha dato attuazione alla legge delega 25 ottobre 2017, n. 163, che ha stabilito il recepimento delle disposizioni della Direttiva UE n. 2016/1164, recante norme contro le pratiche di elusione fiscale che incidono direttamente sul funzionamento del mercato interno (cd. “Atad 1”). Su tale modifica, cfr. G. VANZ, “*Interest limitation rule*”, *principi europei della proporzionalità e dell’uguaglianza e principi costituzionali della capacità contributiva e dell’uguaglianza tributaria*, in *Riv. dir. trib.*, 2019, I, pp. 649 ss. Più in generale, sulla disciplina degli interessi passivi introdotta dalla legge n. 244 del 2007, cfr. M. BEGHIN, *Crisi economica, capitalizzazione delle imprese e interessi passivi*, in *Corr. trib.*, 2009, pp. 1014 ss.; E.M. BAGAROTTO, *Osservazioni critiche sulla disciplina degli interessi passivi nell’ambito Ires*, in *Riv. dir. trib.*, 2009, I, pp. 861 ss.; M. BEGHIN, *La nuova disciplina degli interessi passivi: dagli incentivi alla capitalizzazione (indicati dalla Commissione Biasco) al contrasto al finanziamento (previsto nella Legge Finanziaria per il 2008)*, in M. BEGHIN (a cura di), *Saggi sulla Riforma dell’Ires. Dalla relazione Biasco alla Finanziaria 2008*, *Quaderni della Rivista di diritto tributario*, Milano, 2008, pp. 121 ss.; A. MODOLO, *Gli interessi passivi nell’IRES dopo la legge finanziaria 2008. Considerazioni sui profili funzionali e sulle problematiche applicative della nuova disciplina*, in M. BEGHIN (a cura di), *Saggi sulla Riforma dell’Ires. Dalla relazione Biasco alla Finanziaria 2008*, cit., pp. 77 ss.; D. STEVANATO, *La norma sull’indeducibilità degli interessi passivi e la sua interpretazione in chiave antielusiva*, in *Dialoghi trib.*, n. 1 del 2008, pp. 18 ss. Sul tema sia consentito

- a) la qualificazione degli interessi passivi «come tali dai principi contabili adottati dall'impresa»;
- b) la conferma di tale qualificazione dalla normativa fiscale di recepimento dei relativi principi contabili;
- c) la loro derivazione da «un'operazione o da un rapporto contrattuale aventi causa finanziaria o da un rapporto contrattuale contenente una componente di finanziamento significativa».

Particolarmente problematico appare il requisito *sub c)*, non potendosi invece negare la ricorrenza, nel caso in esame, delle prime due condizioni poste dall'art. 96, comma 3, Tuir.

Il tema si pone, infatti, con particolare riguardo ai *leasing* operativi – e, ancora più specificatamente, alle locazioni ordinarie e al noleggio di beni – in merito ai quali si era dubitato dell'applicabilità dell'art. 96 del Testo Unico già durante la vigenza dello IAS 17.

È, infatti, necessario esaminare se tali fattispecie si caratterizzano per la presenza di una «componente di finanziamento significativa», potendosi invece escludere che ricorra *tout court* una vera e propria causa finanziaria.

Così, secondo una prima posizione, il pagamento del canone di locazione sarebbe esclusivamente correlato al diritto di fruire del bene oggetto di contratto, fruizione che non costituirebbe, in tale prospettiva, una dilazione di pagamento; di talché si escluderebbe, per tal via, l'integrazione di tale requisito.

Altra tesi, invece, valorizza il trattamento unitario dei *leasing* – finanziari e operativi – da parte dell'IFRS 16 che, come accennato, richiede la rappresentazione degli interessi passivi correlati alla valutazione al costo ammortizzato della passività finanziaria, derivando da tale circostanza la presenza di una componente sostanziale di finanziamento.

Ancora, altri hanno tentato di superare le differenze con l'impostazione adottata dall'IFRS 15 che – come evidenziato nel capitolo precedente – è invece esplicito nel ricondurre alla presenza di una «componente di finanzia-

fare rinvio a R. BABORO, *La deducibilità degli interessi passivi tra giudizio di inerenza e antieconomicità delle operazioni di finanziamento*, in *Rivista dei dottori commercialisti*, 2015, pp. 512 ss. nonché R. BABORO-F. MANDANICI, *Deducibilità degli interessi passivi: un'analisi aziendale a supporto del giudizio di inerenza*, in *Amministrazione & Finanza*, n. 12 del 2015, pp. 25 ss.

¹⁸ In merito ai quali si rinvia, per un più ampio esame, a R. MICHELUTTI, *L'ambito oggettivo del nuovo art. 96 del T.U.I.R.: i tre requisiti concorrenti*, in *Corr. trib.*, 2019, pp. 744 ss.; A. SERENA-S. PAVANETTO, *Il recepimento della Direttiva ATAD in materia di interessi passivi*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, n. 2 del 2019, pp. 5 ss.

mento significativa» il riconoscimento, ai fini fiscali, degli interessi passivi impliciti dovuti dal cliente.

Si è, così, sostenuto che il silenzio su tale specifico punto serbato dall'IFRS 16 sarebbe, invece, dovuto all'implicito riconoscimento della presenza di una componente di finanziamento significativa nei *leasing* operativi, che risulterebbe connaturata alla rappresentazione di tali operazioni, che, come detto, richiede la rilevazione degli interessi passivi correlati alla passività finanziaria. Di talché tale fattispecie sarebbe comunque assimilabile a quella dell'acquisto con pagamento dilazionato, di cui all'IFRS 15, nella misura in cui l'operazione di *leasing* è contabilizzata come acquisto del ROU con un pagamento differito lungo la durata contabile del *leasing*, a prescindere dalla natura – finanziaria od operativa – dello stesso.

A parere di chi scrive, seppure non sia possibile giungere a conclusioni certe, pare preferibile non attribuire eccessiva rilevanza al modello di rappresentazione contabile adottato dall'IFRS 16, nella misura in cui quest'ultimo impone la rilevazione degli interessi passivi correlati al *leasing*.

A voler ritenere, infatti, implicito in tale scelta il riconoscimento (anche) di una significatività della componente finanziaria del contratto, oltre alla natura di interessi passivi di tali componenti, si finirebbe col sovrapporre i requisiti di cui all'art. 96, comma 3, lettere a) e c).

In altre parole, il legislatore ha evidentemente inteso predisporre due distinti esami: uno riconosce la rilevanza della qualificazione operata dai principi IAS/IFRS delle componenti come interessi passivi – ciò che, a ben vedere, sarebbe comunque un risultato della derivazione rafforzata – l'altro, invece, il carattere “significativo” della componente finanziaria.

Se così è, non pare risultare sufficiente, per l'integrazione del requisito *sub c)*, richiamare il modello di contabilizzazione dell'IFRS 16, piuttosto che una natura “sostanziale” delle condizioni enucleate nell'art. 96 del Testo Unico.

Volgendo, invece, lo sguardo al rapporto contrattuale – essendo esplicitamente a tale parametro che si rifà il legislatore – si ritiene condivisibile la prima delle tesi esposte *supra*: nei casi di *leasing* operativo, infatti, il corrispettivo è sinallagmaticamente correlato soltanto alla fruizione del bene, unica prestazione continuativa fornita dal locatore.

In questo senso, troverebbe così riconoscimento, sul piano del trattamento fiscale degli interessi passivi, il differente peso assunto dalla componente finanziaria nelle operazioni di *leasing* finanziario – nelle quali appare di indubbia rilevanza, nella misura in cui è correlata alla definitiva acquisizione del bene – rispetto ai *leasing* operativi.

3.3. La rilevanza fiscale delle componenti eventuali e le variazioni di valore del ROU

Si è già analizzata, al paragrafo 2, la disciplina dedicata dall'IFRS 16 alle componenti *non lease*; in estrema sintesi, il locatario dovrà considerarle separatamente, ripartendo il corrispettivo del contratto fra componenti *lease* e *non lease*, venendo queste ultime contabilizzate secondo i principi contabili internazionali ad esse applicabili secondo la loro natura. Come già accennato, in alternativa, il paragrafo 15 dell'IFRS 16 contempla un "espediente pratico" che consente di contabilizzare unitariamente tutte le componenti per ogni classe di attività.

Dal punto di vista fiscale, il decreto IFRS 16 non affronta direttamente il tema della rilevanza di tale disciplina; si può ritenere comunque che tale costo – nella misura in cui concorre alla determinazione del ROU come sua componente – assuma rilevanza anche ai fini fiscali in derivazione rafforzata, rientrando nei fenomeni di qualificazione.

Ancora, come si accennava al paragrafo 2, l'adozione del modello del costo comporta, per il locatario, la necessità di rettificare nel tempo il valore del ROU, «per tener conto di eventuali rideterminazioni della passività del *leasing* di cui al paragrafo 36, lettera c)», che a sua volta richiama tanto le variazioni del valore della passività – per effetto, come evidenziato *retro*, delle variazioni delle stime dei pagamenti futuri, delle diverse valutazioni relative all'esercizio dell'opzione di acquisto o della durata stimata del contratto – quanto le modifiche contrattuali del *leasing*.

Per quanto concerne le variazioni di importo della passività che influenzano simmetricamente il valore del ROU, è particolarmente rilevante il caso in cui, per effetto di tali variazioni, la riduzione della passività risulti superiore al valore del ROU iscritto in bilancio (o, evidentemente, quando il valore del ROU sia pari a zero): in tale ipotesi, infatti, va rilevato un componente positivo in conto economico per tenere conto delle maggiori quote di ammortamento precedentemente dedotte che non trovano più corrispondenza nel ROU iscritto nello stato patrimoniale, essendo ridotto a seguito delle suddette variazioni della passività.

Nel caso di modifiche del *leasing* occorre, invece, distinguere a seconda che queste comportino o meno la contabilizzazione di un nuovo *leasing* separato: secondo il paragrafo 44 dell'IFRS 16, tale ipotesi ricorre quando la modifica aumenta l'oggetto del *leasing*, aggiungendo il diritto di utilizzo di una o più attività sottostanti e, allo stesso tempo, il corrispettivo del *leasing* aumenta di un importo che riflette il prezzo a sé stante per detto aumento.

Ciò precisato, l'ipotesi di contabilizzazione di un nuovo *leasing* separato

non comporta particolari problematiche, dato che, evidentemente, si tratterà di applicare le regole ordinarie trattandosi di un nuovo componente iscritto in bilancio.

Nel caso di modifiche non contabilizzate come un nuovo *leasing* separato, invece, si applicano le articolate disposizioni di cui ai paragrafi 45 e 46 dell'IFRS 16, dovendo il locatore, schematizzando:

- a) ripartire il corrispettivo del contratto modificato secondo le regole generali;
- b) determinare la durata del *leasing* modificato secondo le regole generali;
- c) rideterminare la passività del *leasing*, attualizzando i pagamenti dovuti con un tasso di attualizzazione rivisto;
- d) rideterminare, simmetricamente, il valore contabile del ROU [paragrafo 46, lettere a) e b)].

In questi casi, sarà ulteriormente necessario distinguere a seconda che le modifiche – che, come detto, non comportano l'iscrizione di un nuovo *leasing* separato – riducano o meno l'oggetto del *leasing* (è il caso delle ipotesi di risoluzione totale o parziale del contratto).

Dunque, nei casi di modifiche che riducono l'oggetto del *leasing*, sarà necessario diminuire il ROU tenendo conto non già del decremento di valore della passività, ma delle quote di ammortamento residue, in quanto parametrate in base al precedente assetto contrattuale.

Come disposto dal paragrafo 46, lett. a), in tali ipotesi il locatario dovrà rilevare a conto economico «l'utile o la perdita relativa alla risoluzione parziale o totale del contratto» pari, a sua volta, alle differenze di valore tra la diminuzione del ROU e della passività¹⁹.

Viceversa, per tutte le altre modifiche del *leasing* che non comportino una diminuzione del relativo oggetto, il locatario dovrà più semplicemente procedere a una rettifica del ROU pari alla rettifica della passività, come precisato dal paragrafo 46, lett. b), dell'IFRS 16.

La rilevanza fiscale di tale modello di contabilizzazione è stata oggetto di un preciso intervento del decreto IFRS 16, il quale stabilisce, all'art. 1, comma 3, che «[a]ssumono rilevanza ai fini IRES e IRAP le modifiche successive del valore del ROU rilevate in bilancio», fatta eccezione per le svalutazioni da *impairment*, di cui al paragrafo 33 dell'IFRS 16, e le variazioni do-

¹⁹ Evidentemente, nei casi in cui la riduzione del ROU fosse minore di quella della passività, emergerà un provento a conto economico pari alla differenza (non trovando più, per tale importo, le quote di ammortamento già dedotte giustificazione nella passività), e viceversa.

vute all'applicazione del *revaluation model*, contemplato al paragrafo 35 dell'IFRS 16.

Come rilevato nella Relazione illustrativa, dunque, sono invece rilevanti le modifiche di valore del ROU «derivanti dalla rideterminazione del valore contabile della passività effettuata ai sensi del paragrafo 39 dell'IFRS 16»; più in generale, è condivisibile ritenere che assumano rilevanza fiscale sia le ipotesi di variazione di valore della passività, sia quelle in cui le variazioni dipendano da modifiche del *leasing* – di cui si è detto *retro*.

Va, tuttavia, evidenziato che l'impianto fiscale “recepisce” le modifiche di valore tanto della passività che del ROU. Infatti, come si legge nella Relazione illustrativa, resta ferma «la rilevanza fiscale della variazione di valore della passività ai fini IRES e IRAP – con mantenimento, quindi, della coincidenza tra il valore contabile e il valore fiscale della stessa – e la conseguente emersione di un corrispondente componente positivo (in caso di decremento del valore della passività) o negativo (in caso di incremento di valore della passività)».

A ciò si affianca anche la rilevanza fiscale della «conseguente variazione del ROU», che determina «(i) l'emersione di un componente negativo (in caso di decremento del valore del ROU) o positivo (in caso di incremento del valore del ROU) di reddito», con la conseguente modificazione del costo ammortizzabile del ROU. Ancora, è confermata la rilevanza fiscale del componente positivo contabilizzato «ai sensi del paragrafo 39 quando l'ammontare della riduzione contabile della passività eccede il valore contabile residuo del ROU».

Viene, così, largamente riconosciuta rilevanza fiscale tanto alle variazioni di valore della passività quanto del ROU, con le uniche eccezioni delle svalutazioni da *impairment* e delle variazioni dovute all'applicazione del *revaluation model*. Una tale impostazione necessita tuttavia di ulteriori precisazioni e presta, comunque, il fianco a talune osservazioni critiche.

In primo luogo, il decreto IFRS 16 attribuisce rilevanza anche a variazioni di carattere meramente patrimoniale del ROU e della passività: tale impostazione appare, per certi versi, asistemica, atteso che l'art. 110, comma 1-ter, Tuir attribuisce rilievo fiscale unicamente alle variazioni inerenti a passività finanziarie valutate al *fair value*.

Come rilevato, sarebbe stato maggiormente corretto, sul piano sistematico, disconoscere autonoma rilevanza fiscale alle variazioni della passività finanziaria²⁰ – configurandosi, come analizzato, quali mere variazioni del corrispettivo per l'utilizzo dell'attività che costituisce il ROU – attribuendo, al

²⁰ Cfr. Assonime, circolare n. 26 del 2019, nota 62.

contempo, riconoscimento unicamente alle variazioni di ROU che già transitano, secondo l'IFRS 16, a conto economico, nelle ipotesi che abbiamo analizzato in precedenza [trattasi dei casi di riduzione della passività eccedente rispetto al valore contabile del ROU, ai sensi del paragrafo 39, o dei differenziali nelle variazioni della passività e del ROU, emersi ai sensi del paragrafo 46, lett. a) dell'IFRS 16 nel caso di risoluzione totale o parziale del contratto di *leasing*].

Peraltro, l'applicazione del principio di cui al decreto IFRS 16 crea evidenti effetti di doppia imposizione proprio nei casi da ultimo citati ove, appunto, i differenziali nelle variazioni di valore del ROU e della passività transitano già a conto economico e assumono, di conseguenza, autonomo rilievo impositivo; per evitare tale effetto distorsivo, sarebbe così necessaria la sterilizzazione, ai fini fiscali, di detti differenziali²¹.

Ulteriori effetti distorsivi sarebbero poi causati da un'applicazione letterale di tale principio in tutti i casi in cui gli ammortamenti derivanti dal ROU non abbiano – per i più svariati motivi – assunto piena rilevanza fiscale: come detto, infatti, nelle ipotesi in cui la riduzione della passività risulti superiore al valore del ROU iscritto in bilancio, o se questo è pari a zero, emerge un provento a conto economico, che dovrebbe comunque assumere rilevanza fiscale, in virtù di quanto stabilito dall'art. 1, comma 3, del decreto IFRS 16 e di quanto precisato dalla Relazione illustrativa.

È evidente l'effetto distorsivo insito in tale ipotesi: verrebbe interamente tassato un componente positivo che non trova più giustificazione negli ammortamenti pregressi, dato che gli stessi non erano stati interamente dedotti nei precedenti periodi d'imposta.

Per evitare tali distorsioni, secondo Assonime andrebbe superato il tenore letterale delle indicazioni rese nella Relazione illustrativa, che andrebbero invece interpretate come affermazioni «dell'esistenza di un principio di correlazione tra la rilevanza fiscale delle variazioni dell'ammontare della passività finanziaria e quella delle corrispondenti variazioni del ROU»²². In altri termini, dunque, in virtù di tale principio la variazione della passività assumerebbe rilevanza fiscale soltanto nella misura in cui rilevi fiscalmente anche la corrispondente variazione del ROU.

In disparte dalla concreta praticabilità di tale (apprezzabile) opzione – prestandosi, in ogni caso, tanto la lettera del decreto IFRS 16 che la Relazione illustrativa a evidenti incongruenze – chi scrive ritiene che, in questo

²¹ P. LIPARDI-A. TRABUCCHI, *Riflessi fiscali dell'IFRS 16: interessi passivi, variazioni del valore del ROU, componenti non lease ed esenzioni*, cit., p. 22 (in particolare, note 21 e 22).

²² Assonime, circolare n. 26 del 2019, p. 46.

frangente, l'intervento ministeriale abbia travalicato le esigenze di coordinamento imposte dal nuovo principio contabile.

Se l'obiettivo era quello di riconoscere rilevanza fiscale alle variazioni di valore del ROU e della passività finanziaria derivanti dall'applicazione dell'IFRS 16, sarebbe stato assai più lineare limitarsi a seguire l'impostazione contabile dello *standard*, con la conseguente tassazione delle componenti transitate a conto economico, con l'unico necessario "correttivo" della sterilizzazione della tassazione nei casi di disallineamenti fra trattamento contabile e fiscale dei precedenti ammortamenti.

3.4. *Le peculiarità delle altre componenti eventuali*

Altra componente sulla quale il decreto IFRS 16 interviene espressamente è quella costituita dagli oneri di ripristino. Questi, come si diceva nel paragrafo 2, concorrono alla determinazione del costo del ROU, dovendo, altresì, il locatario rilevare in contropartita un fondo di "ripristino ambientale", da utilizzare al sostenimento di tali spese.

Prima del D.M., si era sostenuta la rilevanza fiscale del costo fiscale del ROU così determinato in virtù dei similari chiarimenti resi con riguardo al paragrafo 16 dello IAS 16, in punto di pieno riconoscimento, tanto per l'ammortamento, che per ogni altro fine, del concorso delle spese alla determinazione del costo del bene²³.

Su tale aspetto, si richiamano le considerazioni formulate nel capitolo III (paragrafo 3.4) sull'inapplicabilità, a tale fattispecie, della previsione contenuta nell'art. 9, comma 1, decreto 8 giugno 2011 e sulla conseguente rilevanza, sotto il profilo tributario, delle quote di ammortamento espressive del costo capitalizzato a incremento del valore del bene.

Come già sottolineato, la Relazione illustrativa al decreto IFRS 16 ha dato seguito a tale interpretazione, affermandosi che, in virtù di quanto esplicitato all'art. 1, comma 1, «assume rilevanza fiscale l'incremento del valore contabile del ROU derivante dall'inclusione in esso dei costi che il locatario dovrà sostenere per lo smantellamento e la rimozione dell'attività sottostante e per il ripristino del sito in cui essa è ubicata o per il ripristino dell'attività sottostante nelle condizioni previste dai termini e dalle condizioni del *leasing*».

²³ In questo senso si erano già pronunciate, come evidenziato *retro*, l'Agenzia delle Entrate, nella circolare n. 7/E del 28 febbraio 2011 e la relazione illustrativa al D.M. 1° aprile 2009, n. 48.

Né il decreto né la Relazione illustrativa affrontano, invece, il collegato tema del trattamento fiscale degli interessi di attualizzazione rilevati a conto economico e che sono collegati ai costi di ripristino.

Sul punto – in disparte dall’evidente inapplicabilità dell’art. 96 del Testo Unico, per le ragioni di cui si è detto²⁴ – chi scrive ritiene che possano valere le conclusioni già evidenziate nel capitolo III in ordine agli interessi di attualizzazione dei fondi di ripristino e di bonifica iscritti in contropartita dei costi capitalizzati a incremento del valore del cespite²⁵. L’esclusione degli oneri di ripristino dal novero degli accantonamenti di cui all’art. 9, comma 1, del decreto 8 giugno 2011, in quanto collegati al maggior valore del ROU, che transiterà in conto economico tramite le quote di ammortamento, e non già a «passività di scadenza o ammontare incerti», come richiesto dalla citata disposizione, fa sì che gli interessi non siano assimilati ad un accantonamento, con la conseguente inapplicabilità dell’art. 9, comma 2, del citato decreto.

Da ultimo, è necessario soffermarsi brevemente sulla rilevanza fiscale di eventuali penalità per la risoluzione del contratto di *leasing*, se la durata del *leasing* tiene conto dell’esercizio da parte del locatario dell’opzione di risoluzione del contratto. Tali componenti, infatti, concorrono alla formazione del valore iniziale della passività finanziaria e, dunque, del ROU, secondo le regole dell’IFRS 16 dedicate ai pagamenti futuri.

Così, si era ritenuto che tali componenti – proprio in quanto legate alla determinazione del costo del ROU – dovessero trovare riconoscimento (anche) fiscale, concorrendo dunque alla determinazione degli ammortamenti²⁶.

Si ritiene che tale conclusione sia stata implicitamente confermata dal decreto IFRS 16, il quale non contiene – a differenza di quanto avvenuto per l’IFRS 15²⁷ – disposizioni di sterilizzazione di tali componenti, considerate, dunque, ai fini fiscali a tutti gli effetti come parte del costo del ROU in quanto pagamenti futuri. L’omessa sterilizzazione di tali componenti discende, a ben vedere, dalla diversa qualificazione che tali componenti assumono nella prospettiva dell’IFRS 16. In questo caso, infatti, tali passività, che potrebbero

²⁴ Essendo ancor più evidente, nel caso degli oneri di ripristino, l’assenza di qualsivoglia componente di finanziamento significativa necessaria per l’integrazione dei requisiti di cui all’art. 96 del Testo Unico.

²⁵ Cfr., in particolare, capitolo III, paragrafo 3.4.

²⁶ V. RUSSO, *La fiscalità degli IAS 17 e IFRS 16 a confronto: da derivazione rafforzata a “ragionata”?*, cit., p. 65.

²⁷ Si richiamano, a tal riguardo, le considerazioni espresse nel capitolo IV, paragrafo 6.1.

manifestarsi in futuro nell'ipotesi di risoluzione del contratto, contribuiscono a determinare il valore della passività e dunque del ROU.

Appare evidente che si è al cospetto di una regola che, nel determinare il concorso di tali componenti alla determinazione del valore iniziale del ROU, è strettamente correlata alla qualificazione del ROU e, come tale, assume rilievo anche ai fini fiscali.

CAPITOLO VI

UN'IPOTESI DI CONVERGENZA: GLI STRUMENTI FINANZIARI DERIVATI

SOMMARIO: 1. Premessa. – 2. Gli strumenti finanziari derivati e l'IFRS 9. – 3. Derivati incorporati. – 4. Derivati di negoziazione e di copertura. – 4.1. *Hedge accounting* e classificazione. – 5. Il regime impositivo tra qualificazione e classificazione. – 5.1. La rilevanza della qualificazione e classificazione. – 5.2. La rilevanza dello scorporo. – 6. L'art. 112 del Testo Unico. – 6.1. Derivati speculativi. – 6.2. Derivati di copertura.

1. PREMESSA

Gli strumenti finanziari derivati sono, notoriamente, fra le operazioni maggiormente complesse e di difficile governo tanto da parte delle imprese che degli *standard setter* nazionali e internazionali e, più in generale, degli operatori del diritto.

Tali difficoltà derivano, fra l'altro, dalla intrinseca flessibilità dello strumento derivato, che può diventare assai complesso – si pensi, ad esempio, ai derivati incorporati, sui quali si tornerà *infra* – e rispondere a molteplici esigenze, la cui individuazione non si presta a facili analisi.

Proprio per tali ragioni trattasi, al contempo, di strumenti che possono adiuvarne l'operatività delle imprese – si pensi alla stipula di un derivato di copertura in caso di rilevanti investimenti ma dal risultato incerto – se adeguatamente impiegati dal *management* aziendale.

La complessità del derivato si riflette, inevitabilmente, sulla sua rappresentazione contabile, prima, e sui relativi riflessi fiscali, poi.

Quanto al primo profilo, mi soffermerò sull'impianto contabile oggi vigente a seguito dell'operatività del nuovo principio contabile IFRS 9, che ha sostituito lo IAS 39, lo IAS 32 e l'IFRS 7 e che è applicabile obbligatoriamente per i bilanci degli esercizi che hanno inizio dal primo gennaio 2018, a seguito dell'omologazione avvenuta il 22 novembre 2016 con il Regolamento (UE) 2016/2067.

L'IFRS 9 interviene, in generale, in materia di strumenti finanziari, ed apporta significative novità improntate, fra l'altro, ad esigenze di semplificazione – ad esempio, nella classificazione e valutazione degli strumenti finanziari – alla razionalizzazione delle regole di *hedge accounting* prima previste dallo IAS 39, nonché all'inclusione di una nuova rappresentazione contabile dei derivati incorporati in strumenti finanziari ibridi (*embedded derivative*)¹.

Altro profilo rilevante del nuovo principio contabile – che ne giustifica il sofferto cammino prima dell'approvazione definitiva – era l'obiettivo di una convergenza tra i principi contabili internazionali e quelli statunitensi, che ha visto la lunga collaborazione fra lo IASB e il FASB, partita già nel 2009.

Il nuovo assetto contabile dei derivati introdotto con l'IFRS 9 ha, poi, inevitabili ricadute anche sul piano fiscale, tanto più rilevanti in regime di derivazione rafforzata. Proprio per affrontare la necessità di un coordinamento con il nuovo principio contabile si è intervenuti, anche sulla materia dei derivati, con i decreti ministeriali citati nelle pagine precedenti e, da ultimo, con i due D.M. del 10 gennaio 2018, l'uno relativo alle disposizioni di coordinamento tra le regole di determinazione della base imponibile dell'Ires e dell'Irap e il principio IFRS 9, l'altro recante disposizioni di revisione del D.M. 8 giugno 2011 con particolare riferimento ai derivati incorporati. Su tali interventi ministeriali si tornerà in seguito.

Come già evidenziato nelle pagine precedenti, nella disciplina degli strumenti finanziari derivati si rinviene, in maniera evidente, quel processo di convergenza delle regole nazionali verso quelle internazionali IAS/IFRS. Il regime concernente il trattamento dei derivati è stato oggetto, in ambito nazionale, di un radicale rinnovamento ad opera della riforma di cui al d.lgs. n. 139 del 2015 la quale, unitamente al nuovo principio OIC 32, ha disposto, in estrema sintesi, l'obbligo di rilevazione a *fair value* dei derivati – rinviando-

¹ Per un'analisi complessiva del contenuto del nuovo principio contabile, cfr. D. BUSSO, *IFRS 9 Strumenti finanziari*, in F. DEZZANI-D. BUSSO-P. BIANCONE (a cura di), *IAS/IFRS*, cit., pp. 2050 ss.; R. DOLCE-R. PARISOTTO, *Gli strumenti finanziari derivati*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, cit., pp. 737 ss.; A. PORTALUPI, *IFRS 9: strumenti finanziari*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, n. 2 del 2017, pp. 53 ss. Sulle ricadute del passaggio dallo IAS 39 all'IFRS 9 in tema di *derecognition* dei crediti di impresa, cfr. A. CONTRINO, *Il passaggio dallo IAS 39 all'IFRS 9 e il susseguente ampliamento a talune "perdite valutative" dell'operatività della presunzione legale di sussistenza degli "elementi certi e precisi" ai fini della deducibilità*, in *Riv. dir. trib.*, 2019, supplemento online. Più in generale, sulla deducibilità delle perdite su crediti, anche in relazione ai soggetti IAS/IFRS, cfr. F. TUNDO, *Le perdite su crediti da cessione pro soluto: profili tributari problematici*, in A. DI PIETRO-A. FEDELE-A.F. URICCHIO (a cura di), *Sistema impositivo e ordinamento dei tributi. Liber amicorum per Andrea Parlato*, Bari, 2014, I, pp. 185 ss.

ne la definizione a quanto previsto dagli IAS/IFRS per effetto dell'art. 2426, comma 2, c.c.² – che vengono conseguentemente “inclusi” come vere e proprie attività/passività nello stato patrimoniale e le cui variazioni transitano a conto economico.

Proprio per tenere conto di tali rilevanti novità, l'art. 112 del Testo Unico è stato oggetto di modifica ad opera dell'art. 13-*bis*, comma 2, lett. f), d.l. n. 244 del 2016 che ne ha individuato l'attuale conformazione e rubrica (“Strumenti finanziari derivati”). Anche dal punto di vista tributario, sono venute meno le differenze nella valutazione di tali strumenti finanziari. Differenze che invece permangono in relazione alle micro-imprese che, come detto, sono escluse dalla rilevazione in bilancio e dalla valutazione a *fair value* dei derivati.

Un corretto inquadramento del trattamento fiscale degli strumenti finanziari derivati per i soggetti IAS/IFRS, non può dunque prescindere da un'analisi – per quanto essenziale e senza pretese di esaustività – dell'impianto contabile di cui all'IFRS 9, al quale saranno dunque dedicati i prossimi paragrafi.

2. GLI STRUMENTI FINANZIARI DERIVATI E L'IFRS 9

La definizione di derivato è offerta dall'Appendice A dell'IFRS 9, che lo descrive come un particolare strumento finanziario che presenta talune specifiche caratteristiche.

È, dunque, preliminarmente necessario richiamare la nozione di “strumento finanziario”: secondo il paragrafo 11 dello IAS 32, «[u]no strumento finanziario è qualsiasi contratto che dia origine a un'attività finanziaria per un'entità e a una passività finanziaria o a uno strumento rappresentativo di capitale per un'altra entità».

La disposizione fa, a sua volta, rinvio alle nozioni di attività e passività finanziaria, nonché di strumento rappresentativo di capitale³.

Schematizzando, per attività finanziaria, ai sensi del paragrafo 11 dello IAS 32, va intesa qualsiasi attività composta da:

- a) disponibilità liquide;
- b) uno strumento rappresentativo di capitale di un'altra entità;

² Introdotta dal citato d.lgs. n. 139 del 2015. Come ricorda l'OIC 32 (paragrafo 9), le definizioni di “strumento finanziario”, “strumento finanziario derivato” e “fair value” sono state mutuare dai principi contabili internazionali adottati dall'Unione Europea.

³ Sulla definizione generale di attività e passività si rinvia a quanto già esposto nel Capitolo II, paragrafo 2.

c) un diritto contrattuale (i) a ricevere disponibilità liquide, (ii) un'altra attività finanziaria o a (iii) scambiare attività o passività finanziarie con un'altra entità a condizioni che sono potenzialmente favorevoli all'entità;

d) un contratto potenzialmente estinguibile tramite strumenti rappresentativi di capitale dell'entità, anche derivato⁴.

La passività finanziaria, sempre ai sensi del citato paragrafo 11 dello IAS 32, è qualsiasi passività costituita:

a) da un'obbligazione contrattuale a (i) consegnare disponibilità liquide o un'attività finanziaria o (ii) a scambiare attività o passività finanziarie con un'altra entità a condizioni che sono potenzialmente sfavorevoli all'entità;

b) da un contratto potenzialmente estinguibile tramite strumenti rappresentativi di capitale dell'entità, anche derivato⁵.

Tornando alla definizione di derivato, secondo l'Appendice A dell'IFRS 9, trattasi di uno strumento finanziario o altro contratto che presenta le tre seguenti caratteristiche:

«a) il suo valore varia in conseguenza della variazione di un determinato tasso di interesse, del prezzo di un determinato strumento finanziario, del prezzo di una determinata merce, di un determinato tasso di cambio, indice di prezzi o di tassi, *rating* di credito o indice di credito o altra variabile, a condizione che, nel caso di una variabile non finanziaria, tale variabile non sia specifica di una delle parti contrattuali;

b) non richiede un investimento netto iniziale o richiede un investimento netto iniziale minore di quello necessario per altri tipi di contratto da cui ci si aspetterebbe una risposta simile alle variazioni dei fattori di mercato;

c) è regolato a data futura».

Analizzando ora tali requisiti, il primo è preordinato ad assicurare una correlazione fra il valore del derivato a una variabile sottostante (cd. *underlying*), che può altresì essere non finanziaria, a condizione che non sia specifica delle parti contrattuali. Siffatta precisazione permette, dunque, di escludere dal novero dei derivati i contratti assicurativi stipulati con riferimento al bene della società, disciplinati dall'IFRS 4⁶. Resterebbero, per converso, in-

⁴ Con l'esclusione dei derivati estinguibili con lo scambio di un importo fisso di disponibilità liquide o di altra attività finanziaria, contro un numero fisso di strumenti rappresentativi di capitale dell'entità.

⁵ Anche in questo caso, con le esclusioni di cui alla nota 4.

⁶ L. BIGNOZZI, *IFRS 9 Financial Instruments: derivati su partecipazioni qualificate*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, n. 5 del 2018, pp. 27 ss.

clusi nella nozione di derivato i contratti collegati a variabili climatiche e fisiche, che non soddisfano la nozione di contratti assicurativi di cui all'IFRS 4.

Il secondo requisito, invece, riguarda l'investimento iniziale necessario per la sottoscrizione del derivato, che deve essere nullo o minore di quello solitamente necessario per l'ottenimento di un contratto con una simile oscillazione rispetto ai fattori di mercato.

Resta fermo, dunque, quanto già espressamente specificato dallo IAS 39, par. AG11, secondo il quale «[u]n contratto di opzione soddisfa tale definizione poiché il premio è inferiore all'investimento che sarebbe richiesto per ottenere lo strumento finanziario sottostante al quale l'opzione finanziaria è collegata».

Ciò premesso, come chiarito anche dal paragrafo 2.4 dell'IFRS 9, sono considerati derivati anche i contratti per l'acquisto di un elemento non finanziario, ad esempio merci, regolabili al netto in disponibilità liquide o tramite altro strumento finanziario, o scambiando strumenti finanziari, come se i contratti fossero strumenti finanziari, «a eccezione dei contratti che sono stati sottoscritti e continuano a essere posseduti per l'incasso o la consegna di un elemento non finanziario secondo le esigenze di acquisto, vendita previste dall'entità».

Tale passaggio esprime la cd. *own use exception*, in virtù della quale i contratti che, pur rispettando la definizione di derivato, sono mirati a soddisfare ordinarie esigenze di acquisto o vendita previste dall'entità non rientrano nell'ambito applicativo dell'IFRS 9, con la conseguente iscrizione non già delle variazioni di *fair value* – che, come vedremo, costituisce il criterio valutativo previsto per i derivati – ma secondo le ordinarie regole in materia di contratti di vendita, al momento del regolamento del contratto.

Tuttavia, il successivo paragrafo 2.5 precisa ulteriormente che i contratti per l'acquisto o la vendita di un elemento non finanziario – se è prevista la possibilità che siano regolati al netto in disponibilità liquide o tramite altro strumento finanziario, o scambiando strumenti finanziari, come se i contratti fossero strumenti finanziari – possono essere valutati al *fair value* anche se sono stati sottoscritti per l'incasso o la consegna di un elemento non finanziario secondo le esigenze di acquisto, vendita o uso previste dall'entità. Il successivo paragrafo specifica poi quando ricorrono le modalità di regolamento richiamate. In particolare:

a) quando i termini del contratto permettono a entrambe le parti di regolarlo al netto in disponibilità liquide o tramite altro strumento finanziario o scambiando strumenti finanziari;

b) quando la possibilità di regolare al netto in disponibilità liquide o tramite altro strumento finanziario, o scambiando strumenti finanziari, non è

esplicita nei termini del contratto, ma l'entità ha la prassi di regolare contratti simili al netto in disponibilità liquide o tramite altro strumento finanziario, o scambiando strumenti finanziari (sia con la controparte, sottoscrivendo contratti che si compensano, sia vendendo il contratto prima dell'esercizio o decadenza del diritto);

c) quando, per simili contratti, l'entità ha la prassi di ricevere la consegna del sottostante e venderlo entro un breve periodo dopo la consegna al fine di generare un utile dalle fluttuazioni a breve termine del prezzo o dal margine di profitto dell'operatore; e

d) quando l'elemento non finanziario che è l'oggetto del contratto è prontamente convertibile in disponibilità liquide.

Particolare rilevanza assume la previsione di cui alla lettera c), secondo cui sono strumenti finanziari, in quanto si considerano regolati con disponibilità liquide, i contratti per i quali l'entità ha la consuetudine di ottenere la consegna del bene sottostante e di venderlo entro un breve periodo dopo la consegna al fine di generare un utile dalle fluttuazioni a breve termine del prezzo e dal margine di profitto dell'operatore. In questo caso, sebbene il contratto sia regolato con il trasferimento fisico del sottostante, ai sensi dell'IFRS 9 esso deve essere considerato estinto tramite disponibilità liquide e, dunque, considerato quale strumento finanziario.

Da quanto evidenziato si desume che anche i derivati con sottostante un bene "non finanziario" possono rientrare nella definizione di strumento finanziario, qualora le condizioni del contratto e l'utilizzo da parte dell'impresa fanno ritenere che essi siano stati stipulati non per entrare in possesso del bene, ma per finalità speculative o di copertura.

Alla luce della disciplina relativa alle modalità di regolazione a scadenza delle *commodities*, espressa nelle lettere da a) a d) del paragrafo 2.6 dell'IFRS 9 – appena evidenziate – emerge chiaramente che il momento di realizzo del contratto non avviene necessariamente con il solo scambio di denaro, ma anche mediante lo scambio fisico del bene sottostante, che tuttavia presenta caratteri indicativi della finalità finanziaria dell'operazione.

In sostanza, il fatto che il contratto sia regolato mediante la consegna fisica del bene non esclude *ex se* e *tout court* la natura finanziaria dello stesso. Ciò che rileva, nella prospettiva IAS/IFRS, è la finalità per la quale il contratto è sottoscritto: se la finalità è finanziaria (sia di copertura che di negoziazione) e non commerciale, allora il contratto sarà considerato alla stregua di uno strumento finanziario con la conseguente applicazione delle regole di contabilizzazione previste dall'IFRS 9.

La qualificazione di un contratto che prevede alla scadenza la consegna

dell'attività sottostante quale derivato determina rilevanti conseguenze sotto il profilo tributario. Ciò in quanto le valutazioni a *fair value* di tali contratti – qualificati come strumenti finanziari derivati alla luce delle regole esaminate – assumono rilevanza, come si dirà, ai fini tributari per effetto delle previsioni di cui all'art. 112 Tuir, oggetto di esame nel prosieguo. In questo caso, infatti, la valutazione del derivato – che è strettamente correlata alla qualificazione del contratto – è immessa nella misurazione dell'imponibile per effetto di una specifica regola del Testo Unico, introdotta con la legge n. 244 del 2007 per i soggetti *IAS adopter* e oggi valevole, a seguito delle modifiche introdotte dal d.l. n. 244 del 2016, anche per i soggetti nazionali in derivazione rafforzata.

Un'ulteriore ipotesi è quella di derivato relativo a partecipazioni in controllate, collegate e *joint venture*.

Tale ipotesi è regolata, più in generale, dal paragrafo 2.1, lett. a) dell'IFRS 9⁷, che coordina il trattamento contabile da esso predisposto con quello contemplato per tali componenti dai principi IAS 27 e IAS 28.

Sinteticamente, lo IAS 27 si riferisce al bilancio separato della controllante, disponendo la possibilità, per quest'ultima, di valorizzare le partecipazioni in controllate alternativamente (i) al *fair value*, con rilevazione delle relative variazioni a conto economico o ad OCI o (ii) con il metodo del patrimonio netto, con la medesima metodologia prevista dallo IAS 28.

Quest'ultimo, a sua volta, riguarda le partecipazioni in collegate o *joint venture*, disponendone appunto la valorizzazione col metodo del patrimonio netto. Si ricorda, a tal proposito, che «[i]l metodo del patrimonio netto è il metodo di contabilizzazione con il quale la partecipazione è inizialmente rilevata al costo e, successivamente all'acquisizione, rettificata in conseguenza delle variazioni nella quota di pertinenza della partecipante nelle attività nette della partecipata. L'utile o la perdita della partecipante riflette la propria quota di pertinenza dell'utile (perdita) d'esercizio della partecipata e le altre componenti del conto economico complessivo della partecipante riflet-

⁷Secondo il quale «[i]l presente Principio deve essere applicato da tutte le entità a tutti i tipi di strumenti finanziari fatta eccezione per:

a) le partecipazioni in controllate, collegate e *joint venture* che sono contabilizzate secondo le disposizioni dell'IFRS 10 Bilancio consolidato, dello IAS 27 Bilancio separato o dello IAS 28 Partecipazioni in società collegate e *joint venture*. In taluni casi, tuttavia, l'IFRS 10, lo IAS 27 o lo IAS 28 richiedono o consentono all'entità di contabilizzare la partecipazione in una controllata, una collegata o una *joint* in conformità ad alcune o a tutte le disposizioni del presente Principio. Le entità devono inoltre applicare il presente Principio ai derivati sulla partecipazione in una controllata, collegata o *joint venture*, a meno che il derivato soddisfi la definizione di strumento rappresentativo di capitale dell'entità di cui allo IAS 32 Strumenti finanziari: Esposizione nel bilancio».

tono la propria quota di pertinenza delle altre componenti di conto economico complessivo della partecipata» (IAS 28, paragrafo 3).

Ciò posto, il già citato paragrafo 2.1, lett. a) dell'IFRS 9 dispone, in sostanza, una regola di simmetria fra emittente e possessore dello strumento finanziario, imperniata sulla presenza o meno, nella partecipazione, delle caratteristiche proprie dello strumento rappresentativo di capitale.

Quanto a tale definizione, ai sensi del paragrafo 3 dello IAS 32, si fa riferimento a «qualsiasi contratto che rappresenti una interessenza residua nelle attività dell'entità dopo aver dedotto tutte le sue passività».

Orbene, i derivati su partecipazioni ricadono nell'ambito applicativo dell'IFRS 9 ogniqualvolta gli strumenti emessi non soddisfino la definizione di strumento rappresentativo di capitale dell'entità di cui allo IAS 32.

Viceversa, nell'ipotesi di strumenti rappresentativi di capitale né l'emittente né il possessore valorizzeranno in bilancio gli effetti del contratto, fino alla sua definitiva regolamentazione.

Tale differente trattamento contabile determina, com'è stato giustamente osservato, conseguenze di non poco conto sulla rappresentazione dell'andamento dell'impresa partecipata. Infatti, nel caso di contabilizzazione del derivato come normale contratto di acquisto – quindi, nel caso di partecipazione definibile come strumento rappresentativo di capitale – la società acquirente non rilevrebbe alcuna variazione di *fair value* in conto economico. Nell'ipotesi inversa, invece – ossia contabilizzando il derivato secondo il principio IFRS 9 – l'operazione avrebbe effetti a conto economico, derivanti dalle fluttuazioni di *fair value*, fino al momento di iscrizione della partecipazione⁸.

3. DERIVATI INCORPORATI

Una delle novità più rilevanti introdotte dall'IFRS 9 riguarda il trattamento degli strumenti ibridi o composti (cd. *embedded derivatives*), che si discosta significativamente da quanto disposto in precedenza dallo IAS 39.

Andando con ordine, lo IAS 39 prevedeva, intanto, una definizione di strumento derivato incorporato secondo la quale «[u]n derivato incorporato è una componente di uno strumento ibrido (combinato) che include anche un contratto primario non derivato con l'effetto che alcuni dei flussi finanziari dello strumento combinato variano in maniera simile a quelli del derivato preso a sé stante» (IAS 39, paragrafo 10).

⁸ Cfr. L. BIGNOZZI, *IFRS 9 Financial Instruments: derivati su partecipazioni qualificate*, cit., pp. 29-30.

Inoltre, il derivato non è considerato incorporato né qualora sia contrattualmente trasferibile indipendentemente dal contratto ospite né quando abbia una controparte diversa da quella del contratto ospite.

Ferma tale definizione, lo IAS 39 contemplava, tanto per l'emittente quanto per il portatore, la necessità di procedere alla separazione (*unbundling*) dal contratto ospite (*host*) del derivato incorporato (*embedded*), al ricorrere di talune condizioni e, in particolare, nel caso in cui:

- a) le caratteristiche economiche e i rischi del derivato incorporato non fossero strettamente correlati alle caratteristiche economiche e ai rischi del contratto primario;
- b) uno strumento separato con le stesse condizioni del derivato incorporato avrebbe soddisfatto la definizione di derivato;
- c) lo strumento ibrido (combinato) non fosse valutato al *fair value* con le relative variazioni rilevate nel prospetto di conto economico complessivo.

Com'è stato osservato, in buona sostanza, con le disposizioni in materia di scorporo del derivato *embedded* il principio IAS 39 recepiva il più generale criterio della *substance over form*, assicurandosi una corretta rappresentazione contabile di tutti quei derivati che, in quanto non strettamente correlati al contratto *host*⁹, risultavano di fatto operazioni autonome.

La conseguenza di tale scorporo è la valutazione a *fair value* del derivato, secondo le ordinarie regole, mentre «il contratto primario deve essere contabilizzato secondo le disposizioni del presente Principio se questo è uno strumento finanziario e in conformità agli altri Principi se non è uno strumento finanziario» (IAS 39, paragrafo 11).

Su questo regime simmetrico è intervenuto significativamente il nuovo IFRS 9, che mutua la nozione di derivato incorporato già contemplata dallo IAS 39¹⁰, ma introduce regimi differenziati per il portatore e per l'emittente. Per quest'ultimo, infatti, il contratto ibrido costituirà una passività finanziaria, dovendo scorporare obbligatoriamente il derivato *embedded*, salva l'ipotesi di valutazione unitaria a *fair value*, come previsto al paragrafo 4.2.2 dell'IFRS 9.

Al portatore, invece, si applicherà quanto disposto ai paragrafi 4.3.2. e seguenti dell'IFRS 9, con l'introduzione di un trattamento differenziato dei derivati incorporati, a seconda che:

⁹ L'Appendice A dello IAS 39 riportava poi talune esemplificazioni della nozione di "stretta correlazione", sia in senso negativo (paragrafo AG30) che positivo (paragrafo AG33).

¹⁰ Cfr., in particolare, il paragrafo 4.3.1 dell'IFRS 9.

i) il contratto ibrido contenga un contratto primario costituente un'attività finanziaria;

ii) il contratto primario non costituisca un'attività finanziaria.

Nel primo caso, «l'entità deve applicare le disposizioni di cui ai paragrafi 4.1.1-4.1.5 all'intero contratto ibrido»: di conseguenza, non si dovrà procedere allo scorporo del derivato incorporato, ma l'intero contratto andrà rappresentato contabilmente come attività finanziaria. Al contrario, nel secondo caso il portatore dovrà procedere allo scorporo del derivato al ricorrere delle condizioni previste dal paragrafo 4.3.3 dell'IFRS 9¹¹ che, sostanzialmente, ricalcano quelle già viste con riferimento allo IAS 39¹².

Sul punto, il D.M. 10 gennaio 2018¹³ è intervenuto per disciplinare gli effetti in sede di prima adozione dell'IFRS 9 delle nuove modalità di contabilizzazione degli strumenti composti già iscritti in bilancio negli esercizi precedenti.

Più in particolare, ai sensi dell'art. 5 del decreto, la “ricomposizione” del contratto primario non derivato con il derivato incorporato – oggetto di scor-

¹¹ Più precisamente, secondo l'IFRS 9, paragrafo 4.3.3: «[s]e il contratto ibrido contiene un contratto primario che non costituisce un'attività rientrante nell'ambito di applicazione del presente Principio, il derivato incorporato deve essere separato dal contratto primario e contabilizzato come derivato secondo il presente Principio se, e soltanto se:

a) le caratteristiche economiche e i rischi del derivato incorporato non sono strettamente correlati alle caratteristiche economiche e ai rischi del contratto primario (cfr. paragrafi B4.3.5 e B4.3.8);

b) uno strumento separato con le stesse condizioni del derivato incorporato soddisferebbe la definizione di derivato; e

c) il contratto ibrido non è valutato al fair value (valore equo) con le variazioni del fair value (valore equo) rilevate nell'utile (perdita) d'esercizio (ossia il derivato incorporato in una passività finanziaria al fair value (valore equo) rilevato nell'utile (perdita) d'esercizio non è separato)».

¹² Per il principio contabile OIC 32, il possessore dello strumento finanziario ibrido, ricorrendo le condizioni generali di cui al paragrafo 42, deve procedere sempre alla separazione del derivato incorporato rispetto al contratto primario. Così ai sensi del paragrafo 45, il derivato scorporato è valutato al *fair value* sia alla data di scorporo, sia ad ogni data di chiusura di bilancio successiva. Alla data di scorporo l'eventuale differenza tra il valore del contratto ibrido e il *fair value* del derivato incorporato è attribuita al contratto primario. Il contratto primario è successivamente valutato secondo i criteri di valutazione del principio contabile nazionale di riferimento per quella tipologia di contratto. Ai sensi del paragrafo 50, la società può non separare il contratto derivato e, dunque valutare un contratto ibrido nella sua interezza solo se tale contratto è quotato. Ciò è giustificato dal fatto che la valutazione del *fair value* dell'intero strumento ibrido è normalmente più affidabile rispetto allo scorporo del derivato incorporato e alla sua conseguente valutazione al *fair value*.

¹³ Di coordinamento tra le regole di determinazione delle basi imponibili Ires e Irap e il principio IFRS 9.

poro in precedenza – che hanno assunto autonoma rilevanza fiscale nei periodi di imposta precedenti, assume riconoscimento ai fini tributari considerando quale valore di iscrizione dello strumento finanziario accorpato quello «risultante dal bilancio d’esercizio approvato successivamente alla data di prima adozione dell’IFRS 9»¹⁴. Ai sensi del successivo comma 2, la differenza tra tale valore e la somma algebrica dei valori fiscali del contratto primario non derivato e del derivato incorporato è attribuita proporzionalmente a tali valori e rileva secondo la disciplina fiscale applicabile ai singoli strumenti finanziari prima dell’accorpamento.

Oltre a quanto evidenziato deve aggiungersi, tuttavia, quanto previsto dal paragrafo 4.3.6 dell’IFRS 9, secondo il quale, nell’ipotesi in cui il derivato andrebbe, a rigore, scorporato ma, al contempo, l’entità non sia in grado di valutarne in maniera attendibile il *fair value*, sarà necessario «designare l’intero contratto ibrido al *fair value* (valore equo) rilevato nell’utile (perdita) d’esercizio».

Ancora, il paragrafo 4.3.5 dispone un’ulteriore eccezione alla necessità di *unbundling*, potendo l’entità designare l’intero contratto ibrido – il cui contratto primario non costituisce, evidentemente, un’attività finanziaria – al *fair value*, tranne nei casi in cui, alternativamente:

- i) il derivato incorporato non modifica significativamente i flussi finanziari che altrimenti sarebbero richiesti dal contratto;
- ii) «è chiaro, con poca o nessuna analisi, al momento della prima valutazione di un tale contratto ibrido che la separazione del derivato incorporato non è consentita, come nel caso di un’opzione di rimborso anticipato incorporata in un finanziamento che consente al prestatore di rimborsare anticipatamente il finanziamento per un valore pari approssimativamente al costo ammortizzato».

La *ratio* di tale possibilità è esplicitata dall’Appendice B dell’IFRS 9, paragrafo B4.3.9, il quale precisa che le disposizioni in materia di scorporo «possono essere più complesse, o portare a valutazioni meno affidabili, rispetto alla valutazione dell’intero strumento al *fair value* (valore equo) rilevato nell’utile (perdita) d’esercizio. Per tale ragione il presente Principio con-

¹⁴La Relazione illustrativa precisa che si tratta di una previsione che rispecchia l’«ipotesi generale di riclassificazione degli strumenti finanziari che comporta il passaggio ad un diverso regime fiscale degli strumenti stessi». Il riferimento è in particolare all’art. 4, D.M. 8 giugno 2011, concernente appunto la riclassificazione delle attività finanziarie e, a seguito dell’IFRS 9, all’art. 3, D.M. 10 gennaio 2018 concernente il coordinamento fiscale del citato principio contabile.

sente di designare l'intero contratto ibrido al fair value (valore equo) rilevato nell'utile (perdita) d'esercizio».

Da ultimo, la già citata Appendice B dell'IFRS 9 reca ulteriori precisazioni circa le tempistiche che regolano la verifica delle condizioni al ricorrere delle quali è necessario scorporare il derivato incorporato.

Intanto, il paragrafo B4.3.11 indica, come data di valutazione iniziale, il momento in cui l'entità diventa parte del contratto. Ogni altra successiva valutazione è, di massima, vietata, «a meno che vi sia una modifica delle clausole del contratto che modifichi significativamente i flussi finanziari che altrimenti sarebbero richiesti in base al contratto».

Come precisato nel paragrafo B4.3.11, per la valutazione circa la significatività del mutamento dei flussi finanziari va considerato in che misura siano mutati i flussi finanziari futuri attesi, collegati «al contratto primario o ad entrambi», rispetto ai flussi attesi in origine.

Tale modifica potrebbe anche riflettersi sull'opportunità di scorporare o meno il derivato incorporato, qualora le variazioni incidano in maniera significativa sulla stretta correlazione tra le caratteristiche economiche del derivato e del contratto primario.

La complessità delle regole appena esposte ha evidenti ricadute sul piano fiscale. Anche in questo caso, sono intervenute le disposizioni di coordinamento introdotte dai decreti ministeriali su cui si tornerà *infra*.

4. DERIVATI DI NEGOZIAZIONE E DI COPERTURA

Come si accennava in premessa, la complessità dei contratti derivati è dipesa anche dalle diverse ragioni che possono portare alla loro sottoscrizione, che assumono rilevanza, nei modi che vedremo, tanto sul piano contabile che fiscale.

Si tratta, schematizzando, di tre finalità principali:

a) finalità di *trading*, con la realizzazione di operazioni finalizzate al conseguimento di un profitto tramite l'esposizione a un rischio;

b) finalità di *arbitraging*, con la realizzazione di operazioni finalizzate al conseguimento di un profitto senza esposizioni di rischio, cogliendo eventuali differenze di valori tra sottostante e derivato;

c) finalità di *economic hedging* (copertura), riducendo il rischio a cui è già esposta (o sarà altamente probabile in futuro) l'impresa.

Come si anticipava, tale classificazione assume assoluta preminenza ai fini della rappresentazione contabile, in virtù delle specifiche regole preposte dall'IFRS 9 per i derivati di copertura.

Si tratta di un complesso di regole contabili fra le più discusse e articolate in materia di strumenti derivati e che, in quanto tale, esula dall'oggetto di questo lavoro; tuttavia, anche in virtù dei rilevanti riflessi fiscali della fondamentale dicotomia fra strumenti di copertura e strumenti di negoziazione, si darà conto nel prosieguo, in estrema sintesi, dei tratti salienti di tale classificazione, potendosi utilmente rinviare, per un esame più esaustivo del modello contabile, a trattazioni più specifiche sul tema.

Infatti, il regime dei restanti contratti derivati – ossia quelli non designati come di copertura – è, salvo casi assolutamente residuali, essenzialmente costituito dalla valutazione a *fair value*, con imputazione delle relative variazioni a conto economico.

4.1. Hedge accounting e classificazione

Stante tale premessa, occorre anzitutto precisare che per “derivati di copertura” vanno intesi, ai fini dell'IFRS 9, soltanto quelli che rispettano le condizioni dettate in materia di *hedge accounting* dallo stesso principio contabile, a prescindere dalla finalità soggettiva per le quali sono stati sottoscritti.

Inoltre, è altresì necessario premettere che la scelta di applicazione del modello di *hedge accounting* è del tutto volontaria, ben potendo l'impresa decidere di non applicarlo, rappresentando anche i derivati di copertura con le regole ordinarie e dunque, come si è detto poc'anzi, valutandoli a *fair value* con imputazione a conto economico delle fluttuazioni di valore.

Per comprendere il modello di contabilizzazione dell'*hedge accounting* si ritiene opportuno svolgere una breve premessa attorno alla *ratio* della copertura dei rischi. Come noto, infatti, qualsivoglia impresa è soggetta, per sua natura, tanto a rischi di natura finanziaria, dovuti ad esempio alla fluttuazione dei tassi di cambio o delle materie prime, quanto non finanziaria.

Le strategie di *risk management* finalizzate alla riduzione di tali rischi possono, fra l'altro, incentrarsi proprio sulla realizzazione di operazioni di *economic hedging*, ossia di operazione di copertura. La principale caratteristica di siffatte operazioni è quella di utilizzare strumenti finanziari – solitamente derivati – recanti fluttuazioni di segno opposto rispetto a quelle dell'elemento oggetto di copertura, per la medesima variabile. In altre parole, se la posizione coperta produrrà perdite, lo strumento di copertura neutralizzerà tale componente con un utile del tutto speculare.

Evidentemente, le strategie di *economic hedging* – così sommariamente esposte – necessitano di un riconoscimento anche sul piano contabile: la “tra-

duzione” contabile dei modelli di *economic hedging* è costituita, appunto, dalle regole di *hedge accounting*.

La principale necessità alla quale deve rispondere il modello di rappresentazione contabile è quella di esporre tanto la posizione coperta, quanto lo strumento di copertura, in maniera tale da superare eventuali asimmetrie contabili che deriverebbero da eventuali contabilizzazioni differenti di tali elementi.

Deve infatti ricordarsi che mentre lo strumento di copertura derivato va valutato a *fair value* con l’esposizione in conto economico delle relative variazioni, l’elemento coperto è, di regola, disciplinato dal singolo principio IAS/IFRS di riferimento: tale circostanza può causare le più svariate asimmetrie contabili come, ad esempio, differenze di valutazione, qualora alla posizione coperta si applichi il criterio del costo ammortizzato¹⁵.

Conseguentemente, le regole di *hedge accounting* sono appunto finalizzate ad offrire un modello contabile di rappresentazione coerente dello strumento di copertura e della posizione coperta, al fine di eliminare tali “asimmetrie contabili”. Tale modello si fonda sulla rilevazione a *fair value* dello strumento derivato di copertura, le cui successive variazioni vengono, però, contabilizzate in maniera “modulata”, per tenere in considerazione la tipologia di posizione coperta e il relativo trattamento contabile.

Prima di affrontare i requisiti posti dall’IFRS 9 per l’applicazione delle disposizioni di *hedge accounting* e le singole modalità di contabilizzazione, tuttavia, occorre soffermarsi sulle definizioni di strumenti di copertura (*hedging instrument*) e di elementi coperti (*hedged items*).

Procedendo in estrema sintesi, viene anzitutto ampliato, rispetto allo IAS 39, il novero degli strumenti di copertura utilizzabili, includendo – oltre ai derivati e ai cd. *cash instruments*¹⁶ – anche attività e passività finanziarie non derivate, classificate tra i FVTPL (*Fair Value Through Profit and Loss*).

Resta fermo, invece, il principio secondo il quale mentre una quota dell’intero strumento di copertura può essere designata come strumento di copertura, lo stesso non potrà essere designato soltanto per una parte del periodo di tempo per cui sarà in circolazione¹⁷. Inoltre, sono escluse dagli strumenti di copertura le opzioni vendute (emesse), come previsto dal paragrafo 6.2.6, in quanto evidentemente correlate alla volontà della controparte, «a meno che

¹⁵ Per questa ed ulteriori esemplificazioni cfr. D. BUSSO, *IFRS 9 Strumenti finanziari*, cit., pp. 2294-2295.

¹⁶ Ossia attività/passività finanziarie utilizzate per la copertura dei rischi di cambio in valuta estera.

¹⁷ Cfr. IFRS 9, paragrafo 6.2.4, lett. c).

sia designata a compensazione di un'opzione acquistata, inclusa quella che è incorporata in un altro strumento finanziario (ad esempio un'opzione call usata per coprire un'obbligazione redimibile)» (IFRS, Appendice B, paragrafo B6.2.4).

Ciò posto, il paragrafo 6.3.5 dell'IFRS 9 dispone un ulteriore requisito per l'applicazione delle regole di *hedge accounting*, prevedendo che «[a]i fini della contabilizzazione delle operazioni di copertura, soltanto attività, passività, impegni irrevocabili o operazioni programmate altamente probabili che coinvolgono una parte esterna all'entità che redige il bilancio possono essere designati come elementi coperti». In altri termini, non rientrano tra le posizioni coperte idonee quelle relative ai cd. *internal deals*, intese come operazioni intercorse fra diverse società dello stesso gruppo. In tale ipotesi, la contabilizzazione delle operazioni di copertura potrà riguardare solo il bilancio individuale o separato ma non il bilancio consolidato.

Quanto, invece, all'elemento coperto (cd. *hedged item*), l'IFRS 9 amplia, ancora una volta, le possibilità in precedenza contemplate dallo IAS 39, prevedendo la possibilità di coprire anche una cd. esposizione aggregata, intesa come «una combinazione di un'esposizione ammissibile come elemento coperto conformemente al paragrafo 6.3.1 e di un derivato» (IFRS 9, paragrafo 6.3.4). Ad esempio, può essere coperto un «rischio di cambio per l'intera durata di un debito decennale a tasso fisso denominato in valuta estera», che sia ovviamente diversa dalla valuta funzionale dell'impresa [cfr. IFRS 9, Appendice B, paragrafo B6.3.3, lett. b)].

Allo stesso modo, l'IFRS 9 interviene sulla contabilizzazione come elemento coperto di un "gruppo di elementi", contemplandolo espressamente – al paragrafo 6.3.1, lett. b) – fra le posizioni coperte designabili, al ricorrere delle condizioni previste dal paragrafo 6.6.1.

È, altresì, possibile designare un singolo strato del gruppo di elementi come posizione di copertura, qualora (paragrafo 6.6.3) sia (i) identificabile separatamente e valutabile attendibilmente (ii) l'obiettivo della gestione del rischio sia la copertura della componente strato e (iii) gli elementi del gruppo complessivo in cui lo strato è identificato sono esposti allo stesso rischio coperto.

Infine, un'ulteriore apertura rispetto allo IAS 39 è la possibilità – espressamente contemplata dall'IFRS 9 rispetto al previgente divieto previsto dallo IAS 39 – di designare come elemento coperto una posizione netta (*hedge of a net position*) come, tipicamente, il saldo delle variazioni in senso opposto di due valute.

Il paragrafo B6.6.1 precisa, in merito, che «[l]e posizioni nette sono ammissibili alla contabilizzazione delle operazioni di copertura solo se l'entità

applica la copertura su base netta ai fini della gestione del rischi». L'enfasi sulla centralità degli obiettivi di *risk management* per la designazione delle posizioni nette è ulteriormente rafforzata dal principio contabile, precisandosi espressamente che «[i]l fatto che l'entità usi tale tipo di copertura risulta dalla realtà dei fatti e non da una semplice affermazione o dalla sola documentazione. L'entità non può quindi applicare la contabilizzazione delle operazioni di copertura su base netta solo per ottenere un determinato risultato contabile se questa pratica non è seguita nella gestione del rischio. La copertura delle posizioni nette deve essere uno degli elementi di una strategia ben consolidata di gestione del rischio».

Tali precisazioni, evidentemente, non erano strettamente necessarie, essendo implicita la prevalenza della "realtà dei fatti" rispetto alla documentazione contabile in un sistema come quello IAS/IFRS innervato dal principio *substance over form*. Altrettanto dicasi per l'espresso divieto di scelte legate esclusivamente all'ottenimento di un «determinato risultato contabile», qualora slegate dagli obiettivi di *risk management* che, come si è detto, sono più generalmente il fondamento delle operazioni di *hedge accounting*.

Le considerazioni esposte nel paragrafo B6.6.1 erano, evidentemente, giustificate dalle preoccupazioni dello IASB di ammettere la copertura di posizioni nette soltanto al ricorrere di requisiti stringenti; senonché, si può dubitare dell'opportunità di includere tali precisazioni con un ambito applicativo apparentemente così ristretto.

La preclusione di un utilizzo abusivo dei derivati di copertura dovrebbe essere – ed è, a parere di chi scrive – un più generale principio direttamente conseguente alla *ratio* dell'*hedge accounting*; proprio in quanto immanente all'IFRS 9, le previsioni di cui sopra – nella parte in cui sembrano eccezionali – risultano ridondanti e pericolose, non potendosene escludere una (illegittima) lettura *a contrario*, volta ad assottigliare il legame fra politiche di *risk management* ed applicazione dell'*hedge accounting* per le altre tipologie di derivati di copertura.

Un requisito effettivamente eccezionale risiede, invece, nella necessità che per tale designazione risulti «di norma necessaria l'approvazione dei dirigenti con responsabilità strategiche di cui allo IAS 24», ossia quei soggetti che «hanno il potere e la responsabilità, direttamente o indirettamente, della pianificazione, della direzione e del controllo delle attività dell'entità, compresi gli amministratori (esecutivi o meno) dell'entità stessa» (IAS 24, paragrafo 9).

Ancora, l'IFRS 9 apporta modifiche anche alle componenti di rischio designabili, ancora una volta ampliandone la cerchia rispetto allo IAS 39; così, in particolare, si prevede, anche con riferimento agli strumenti non finanziari, la designazione come elemento coperto soltanto di una specifica compo-

nente di rischio, «a condizione che, sulla base di una valutazione nel contesto della particolare struttura del mercato, la componente di rischio sia identificabile separatamente e valutabile attendibilmente» (IFRS 9, paragrafo 6.3.7).

Venendo ora ai requisiti applicativi dell'*hedge accounting*, questi costituiscono, come si anticipava, una delle differenze più rilevanti rispetto allo IAS 39. Quest'ultimo, infatti, è stato oggetto di revisione in quanto ritenuto inutilmente complesso e, peraltro, lontano dalle logiche di *economic accounting* poste in essere dalle imprese.

È, anzitutto, necessario identificare cosa s'intenda per relazione di copertura, intesa come rapporto fra derivato di copertura e posizione coperta.

In particolare, le relazioni di copertura sono di tre tipi (cfr. IFRS 9, paragrafo 6.5.2, lett. a):

i) copertura di *fair value* (cd. *fair value hedge*), nel caso in cui sia necessario coprire «variazioni del *fair value* (valore equo) dell'attività o passività rilevata o impegno irrevocabile non iscritto, o una componente di tale elemento, che è attribuibile a un rischio particolare e potrebbe influenzare l'utile (perdita) d'esercizio»;

ii) copertura di flussi finanziari (cd. *cash flow hedge*), nel caso in cui sia necessario coprire le variabilità nei flussi finanziari attribuibile a una posta di bilancio oppure «a un'operazione programmata altamente probabile e che potrebbe influire sull'utile (perdita) d'esercizio»¹⁸;

iii) copertura di un investimento netto in una gestione estera (cd. *hedge of a net investment*), relativa ai casi in cui si debba coprire un'esposizione ai tassi di cambio nelle partecipazioni in società estere.

Ciò posto, il paragrafo 6.4.1 dispone i requisiti che deve presentare la relazione di copertura per l'applicazione dell'*hedge accounting*.

Segnatamente:

a) la relazione di copertura deve consistere solo di strumenti di copertura ammissibili ed elementi coperti ammissibili [paragrafo 6.4.1.a)];

b) all'inizio della relazione di copertura vi dev'essere una designazione e documentazione formale della relazione di copertura, degli obiettivi dell'entità nella gestione del rischio e della strategia nell'effettuare la copertura¹⁹ [paragrafo 6.4.1.b)];

¹⁸Le prime due tipologie di coperture sono previste dal paragrafo 52 dell'OIC 32.

¹⁹Inoltre, tale documentazione «deve includere l'individuazione dello strumento di copertura, dell'elemento coperto, della natura del rischio coperto e di come l'entità valuterà se la relazione di copertura soddisfi i requisiti di efficacia della copertura (compresa la sua analisi delle fonti di inefficacia della copertura e di come essa determina il rapporto di copertura)».

c) inoltre, la relazione di copertura deve soddisfare i seguenti requisiti, relativi all'efficacia della copertura [paragrafo 6.4.1.c)]²⁰:

i) deve sussistere un rapporto economico tra l'elemento coperto e lo strumento di copertura (cfr. IFRS 9, Appendice B, paragrafi B6.4.4-B6.4.6);

ii) l'effetto del rischio di credito non deve prevalere sulle variazioni di valore risultanti dal rapporto economico (cfr. IFRS 9, Appendice B, paragrafi B6.4.7-B6.4.8);

iii) il rapporto di copertura (*hedge ratio*) della relazione di copertura deve essere pari a quello risultante dalla quantità dell'elemento coperto e dalla quantità dello strumento di copertura che l'entità utilizza per la gestione del rischio²¹.

Quanto al requisito *sub i)*, esso rappresenta la necessità – della quale si accennava *retro* come elemento imprescindibile per il funzionamento dell'*hedge accounting* – che «il valore dello strumento di copertura evolva, in genere, nella direzione opposta di quello dell'elemento coperto in conseguenza di uno stesso rischio, che è il rischio coperto» (IFRS 9, Appendice B, paragrafo B6.4.4).

Tale relazione va intesa in senso stretto, come «variazione sistematica del valore dello strumento di copertura e del valore dell'elemento coperto in conseguenza ai movimenti dello stesso sottostante», non essendo invece sufficiente, a tal fine, la «mera esistenza di una correlazione statistica fra due variabili» (IFRS 9, Appendice B, paragrafo B6.4.6).

Allo stesso modo, sull'efficacia della copertura si riflette l'effetto del rischio di credito – che, come noto, è inteso nel senso di eventualità di non adempimento della controparte degli obblighi assunti – che diventa prevalente (e dunque impedisce l'applicazione dell'*hedge accounting*) qualora «la perdita (l'utile) derivante dal rischio di credito vanifica l'effetto delle variazioni, anche consistenti, dei sottostanti sul valore dello strumento di copertura o dell'elemento coperto» (IFRS 9, Appendice B, paragrafo B6.4.7).

Infine, l'IFRS 9 si preoccupa di specificare la necessità di una coincidenza fra l'*hedge ratio* indicato nel rapporto di copertura e quello risultante dal rapporto tra la parte di elemento coperto e quella dello strumento di

²⁰ Si tratta delle condizioni previste dal paragrafo 71 dell'OIC 32.

²¹ Tuttavia, «tale designazione non deve riflettere uno squilibrio tra le ponderazioni dell'elemento coperto e dello strumento di copertura che determinerebbe l'inefficacia della copertura (a prescindere dal fatto che sia rilevata o meno) che potrebbe dare luogo a un risultato contabile che sarebbe in contrasto con lo scopo della contabilizzazione delle operazioni di copertura (cfr. paragrafi B6.4.9-B6.4.11)».

copertura utilizzato – nei casi, evidentemente, in cui tale rapporto non sia 1 a 1²².

Da questo punto di vista, il nuovo principio IFRS 9 elimina uno dei più gravosi e criticati aspetti dello IAS 39 e, segnatamente, la necessità di effettuare il cd. test retrospettivo per la dimostrazione dell'efficacia della relazione di copertura che, si ricorda, era invece necessaria ai sensi dello IAS 39, paragrafo AG105, lett. b), per evidenziare il *range* di copertura nel periodo oggetto di informativa, che doveva essere compreso tra l'80 e il 125%.

Ulteriore novità rispetto allo IAS 39 è la possibilità, introdotta dall'IFRS 9, di un riequilibrio del rapporto di copertura (*rebalancing*), qualora una successiva valutazione evidenzi il venir meno dell'efficacia di copertura. In precedenza, infatti, siffatte ipotesi portavano inevitabilmente all'interruzione della relazione di copertura e, dunque, alla sua cessazione.

Il *rebalancing* dell'*hedge ratio* è, comunque, sottoposto a rigidi vincoli dall'IFRS 9, essendo necessario che:

a) resti fermo «l'obiettivo della gestione del rischio per la relazione di copertura designata» (cfr. IFRS 9, paragrafo 6.5.5);

b) la rettifica sia attuata solo e soltanto al fine di «mantenere un rapporto di copertura conforme ai requisiti di efficacia della copertura», restando invece escluse modifiche apportate per scopi diversi (cfr. IFRS 9, Appendice B, paragrafo B6.5.7).

Ma su tale profilo si tornerà in chiusura del presente capitolo, attesa la rilevanza, sul piano fiscale, delle ipotesi di *rebalancing*.

Quanto all'interruzione dell'*hedge accounting* – disciplinata dal paragrafo 6.5.6 – basti osservare, in questa sede, come essa sia necessariamente prospettica, e ricorra in tutti i casi in cui la relazione di copertura nella sua interezza, o anche una parte di essa, cessi di presentare i requisiti di ammissibilità di cui si è detto finora. Il citato paragrafo 6.5.6 precisa, inoltre, che a tal fine rilevano anche «i casi in cui lo strumento di copertura giunge a scadenza o è venduto, cessato o esercitato».

Venendo ora al modello di rappresentazione contabile dei derivati di copertura, nel prosieguo avremo riguardo alle prime due tipologie di relazione di copertura (*fair value hedge* e *cash flow hedge*).

²² Esemplicando, l'IFRS 9 precisa che «[s]e copre meno del 100 per cento dell'esposizione su un elemento, ad esempio l'85 per cento, l'entità deve designare quindi la relazione di copertura mediante lo stesso rapporto di copertura risultante dall'85 per cento dell'esposizione e dalla quantità dello strumento di copertura che utilizza effettivamente per coprire tale 85 per cento».

Nel caso di *fair value hedge*, si ha che:

a) la posizione coperta è sempre valutata a *fair value*, indipendentemente dal criterio ad essa astrattamente applicabile (costo ammortizzato, etc.), iscrivendone le variazioni a conto economico;

b) le variazioni di *fair value* del derivato di copertura saranno anch'esse rilevate a conto economico²³⁻²⁴.

Le modalità di contabilizzazione del *cash flow hedge* si differenziano da quelle appena esposte in quanto in questo caso non si è in presenza di uno strumento finanziario coperto da valutare al *fair value*. Ne consegue che (cfr. paragrafo 6.5.11):

a) le variazioni di *fair value* del derivato di copertura andranno iscritte in una riserva *ad hoc* nel patrimonio netto, rettificandola al minore fra²⁵:

i) l'utile o la perdita cumulati sullo strumento di copertura dall'inizio della copertura;

ii) la variazione cumulata nel *fair value* dell'elemento coperto dall'inizio della copertura fino alla chiusura del *reporting period* (ossia «il valore attuale della variazione cumulata dei flussi finanziari futuri attesi coperti»);

b) bisognerà distinguere tra la parte di perdita o utile sullo strumento di copertura efficace, ossia quella compensata dalla variazione della menzionata riserva per la copertura dei flussi finanziari e quella inefficace, pari ai valori residui. La parte di copertura efficace andrà rilevata nel prospetto OCI²⁶ mentre la parte di copertura inefficace concorrerà direttamente al conto economico²⁷;

c) tale riserva concorrerà al conto economico nel momento di manifestazione del *cash flow* coperto e, in particolare:

i) qualora la posizione coperta dovesse concretizzarsi nella rilevazione dell'attività/passività non finanziaria²⁸, includendo la riserva direttamente nel costo iniziale dell'attività/passività non finanziaria²⁹;

²³ Ovvero nelle altre componenti di conto economico complessivo se lo strumento di copertura copre uno strumento rappresentativo di capitale per il quale l'entità ha scelto di presentare le variazioni del *fair value* nelle altre componenti di conto economico complessivo alla luce del paragrafo 5.7.5 (a tal riguardo si richiama quanto evidenziato nel precedente capitolo III, paragrafo 3.1).

²⁴ Analoga valutazione è fornita dall'OIC 32, in particolare cfr. paragrafi 76 e 78.

²⁵ Cfr. IFRS 9, paragrafo 6.5.11, lett. a).

²⁶ Cfr. IFRS 9, paragrafo 6.5.11, lett. b).

²⁷ Cfr. IFRS 9, paragrafo 6.5.11, lett. c).

²⁸ O, comunque, qualora l'«operazione programmata coperta per un'attività o passività non finanziaria diventa un impegno irrevocabile al quale si applica la contabilizzazione delle operazioni di copertura di *fair value* (valore equo)».

²⁹ Cfr. IFRS 9, paragrafo 6.5.11, lettera d), punto i).

ii) nelle restanti ipotesi, la riserva andrà riclassificata dal patrimonio netto al conto economico, «nello stesso esercizio o negli stessi esercizi in cui i flussi finanziari futuri attesi coperti hanno un effetto sull'utile (perdita) d'esercizio», ossia nel periodo di realizzazione dell'operazione futura coperta³⁰⁻³¹.

Va, da ultimo, accennato alla possibilità di utilizzare la cd. *fair value option* (FVO) per la contabilizzazione di attività finanziarie «se così facendo elimina o riduce significativamente un'incoerenza nella valutazione o nella rilevazione (talvolta definita come "asimmetria contabile") che altrimenti risulterebbe dalla valutazione delle attività o passività o dalla rilevazione degli utili e delle perdite relativi su basi diverse» [IFRS 9, paragrafi 4.1.5 e 4.2.2, lett. a)].

Com'è stato osservato, si tratta di ridurre le asimmetrie contabili derivanti dalla contabilizzazione non coerente di strumenti che, nonostante compensino naturalmente altri elementi (coperti), non sono stati designati come di copertura³², introducendo una sorta di *hedge accounting* semplificato e alternativo ai modelli di *fair value hedge* e *cash flow hedge*, comportante il transito a conto economico delle variazioni di *fair value* dello strumento di copertura³³.

³⁰ Si applicheranno le disposizioni di cui allo IAS 1, trattandosi a tutti gli effetti di una riclassificazione che, dunque, influenzerà anche il prospetto OCI.

³¹ Anche secondo l'OIC 32 (paragrafo 85), nel modello contabile della copertura dei flussi finanziari, la società alimenta nello stato patrimoniale lo strumento di copertura al *fair value* e in contropartita la riserva per operazioni di copertura dei flussi finanziari attesi. Tale riserva «non può accogliere le componenti inefficaci della copertura contabile, ossia variazioni di *fair value* dello strumento finanziario derivato alle quali non corrisponde una variazione di segno contrario dei flussi finanziari attesi dell'elemento coperto. Qualora, infatti, l'ammontare delle variazioni di *fair value* intervenute nello strumento di copertura sia superiore all'ammontare in valore assoluto delle variazioni di valore intervenute sull'elemento coperto dall'inizio della relazione di copertura, l'eccedenza rappresenta la parte di inefficacia della copertura. La componente di inefficacia è rilevata nella sezione D) del conto economico». Il paragrafo 87 disciplina poi le modalità di rilascio di tale riserva a conto economico.

³² R. EGORI, *Gli strumenti finanziari derivati*, in G. CORASANITI, *Gli strumenti finanziari nella fiscalità d'impresa*, Milano, 2013, p. 311.

³³ R. DOLCE-R. PARISOTTO, *Gli strumenti finanziari derivati*, cit., p. 756.

5. IL REGIME IMPOSITIVO TRA QUALIFICAZIONE E CLASSIFICAZIONE

Sul modello contabile che si è riassunto schematicamente nelle pagine che precedono si inseriscono le problematiche inerenti al regime tributario dei derivati.

Come noto, la norma di riferimento – l'art. 112 del Testo Unico – è stata oggetto di numerosi e strutturali interventi che riflettono, più in generale, la rilevanza degli strumenti derivati non soltanto per i soggetti IAS, ma anche per quelli OIC.

In questa sede, ci si limita a ricordare come l'art. 112 del Tuir fosse originariamente rubricato “Operazioni fuori bilancio”, proprio in considerazione del previgente regime civilistico, che relegava, appunto, i derivati nei conti d'ordine, con l'unica indicazione in nota integrativa degli stessi, ai sensi dell'art. 2427-*bis* c.c. e l'apposizione di un fondo rischi per i derivati speculativi con *fair value* negativo.

Come evidenziato in precedenza³⁴, il suddetto regime è stato oggetto di radicale rinnovamento ad opera della riforma di cui al d.lgs. n. 139 del 2015 cui ha fatto seguito la modifica dell'art. 112 Tuir per effetto dell'art. 13-*bis*, comma 2, lett. f), d.l. n. 244 del 2016, sulla quale è ora necessario soffermarsi, con precipuo riferimento alle problematiche riguardanti i soggetti IAS *adopter*. Riflessioni che assumono rilevanza altresì per i soggetti nazionali – diversi dalle micro-imprese – che adottano i principi contabili nazionali. Oltre alla già evidenziata convergenza, sul tema in esame, delle regole contabili nazionali con quelle internazionali, assume rilevanza l'applicabilità per tali soggetti, non solo evidentemente del principio di derivazione rafforzata, ma anche delle disposizioni che qui assumono rilievo del D.M. 8 giugno 2011 per effetto della previsione contenuta nell'art. 2, D.M. 3 agosto 2017. Più in particolare, tale articolo prevede l'applicabilità ai soggetti nazionali diversi dalle micro-imprese degli articoli 5 e 7, commi 2, 3 e 4, del D.M. 8 giugno 2011.

5.1. La rilevanza della qualificazione e classificazione

Problematica preliminare è quella inerente alla rilevanza fiscale della qualificazione e classificazione contabile dei derivati. Più precisamente, è necessario stabilire in quali termini rilevi la disciplina di cui all'IFRS 9, sia per l'identificazione del contratto derivato, quanto per la sua classificazione (de-

³⁴ V. capitolo I, paragrafo 6.2.

rivato di negoziazione o di copertura). Ciò anche in quanto, come vedremo, l'art. 112 del Testo Unico appronta due distinte discipline, riguardanti segnatamente i derivati speculativi e quelli di copertura.

In questo senso, assume rilevanza l'intervenuta abrogazione dell'art. 112, comma 1, del Testo Unico, che elencava, originariamente, quali operazioni si considerassero fuori bilancio anche ai fini tributari. Dall'assenza di disposizioni vigenti in merito deve, dunque, dedursi, in linea di principio, l'applicabilità del principio di derivazione rafforzata, con una piena rilevanza fiscale – seppur con le eccezioni di cui si dirà *infra* – della qualificazione e classificazione dettata sul piano contabile.

Ciò trova indiretta conferma nell'art. 112, comma 6, Tuir³⁵, secondo cui «[a]i fini del presente articolo lo strumento finanziario derivato si considera con finalità di copertura in base alla corretta applicazione dei principi contabili adottati dall'impresa». In conformità alla previsione dell'art. 112, comma 6, Tuir che consentiva ai soggetti IAS/IFRS, anche prima della modifica del 2016, di dare rilievo alla classificazione effettuata in bilancio, l'art. 7, comma 1, D.M. 8 giugno 2011 ha previsto che si considerano con finalità di copertura le operazioni designate in conformità allo IAS 39 (ora IFRS 9). Allo stesso modo, la seconda parte del comma 1 ha confermato come anche il ricorso alla *fair value option*, di cui si è detto in precedenza, rientri tra le operazioni con finalità di copertura di cui all'art. 112 del Testo Unico.

Sostanzialmente, anche ai fini impositivi i derivati si considerano generalmente speculativi, recependosi, per contro, la qualifica di copertura sulla scorta dell'applicazione dei criteri di cui all'IFRS 9.

In questo senso militava, precedentemente, anche la posizione espressa dall'Agenzia delle Entrate nella circolare n. 7/E del 28 febbraio 2011, secondo cui il comma 6 determina «la rilevanza della qualificazione quale strumento di copertura secondo le regole previste dagli standard internazionali. In altri termini, solo gli strumenti classificati in bilancio, sulla base delle regole previste dallo IAS 39 [n.d.r.: ora IFRS 9], quali strumenti di copertura si considerano tali anche ai fini fiscali».

A tal proposito, tuttavia, erano stati posti dall'intervento ministeriale li-

³⁵ Comma sostituito dall'art. 13-*bis*, comma 2, lett. f), n. 6, d.l. 30 dicembre 2016 n. 244. Nella previgente formulazione, il comma 6 prevedeva, esclusivamente per i soggetti OIC *adopter*, una nozione fiscale di derivati di copertura, stabilendo che «[s]alvo quanto previsto dai principi contabili internazionali, ai fini del presente articolo l'operazione si considera con finalità di copertura quando ha lo scopo di proteggere dal rischio di avverse variazioni dei tassi di interesse, dei tassi di cambio o dei prezzi di mercato il valore di singole attività o passività in bilancio o fuori bilancio o di insiemi di attività o passività in bilancio o fuori bilancio».

miti stringenti al riconoscimento della classificazione dei derivati come di copertura, precisando – nella vigenza dello IAS 39 – tramite l’art. 7, comma 4, D.M. 8 giugno 2011, che «[l]a relazione di copertura assume rilievo fiscale se e nella misura in cui risulti da atto di data certa anteriore o contestuale alla negoziazione dello strumento di copertura».

La *ratio* della suddetta disposizione non era esplicitata nella Relazione illustrativa al D.M. 8 giugno 2011, che si limitava ad osservare come il comma 4 avrebbe confermato «in linea di massima il principio di derivazione».

Senonché si trattava, evidentemente, proprio di una chiara limitazione al principio di derivazione, atteso che disattivava la rilevanza fiscale della rappresentazione contabile dei derivati in tutti i casi di assenza di un documento con data certa.

È stato sostenuto che la norma sarebbe finalizzata a evitare arbitraggi fiscali nella qualificazione *ex post* di un derivato come speculativo qualora minusvalente – con la deducibilità di tale variazione negativa – oppure di copertura nel caso contrario, per sterilizzare la plusvalenza applicando lo stesso regime della minusvalenza della sottostante partecipazione qualificabile ai fini *pex*³⁶.

Nel merito, erano state però evidenziate numerose criticità nella concreta applicabilità di tale condizione, soprattutto in presenza di volumi ad alta frequenza delle negoziazioni, rendendo inutilizzabili le usuali formalità per l’identificazione della data certa – come quelle postali – e in assenza di chiarimenti circa l’utilizzabilità di metodi alternativi, come la posta elettronica certificata³⁷.

Assonime metteva, inoltre, anche in dubbio l’utilità di tale disposizione, atteso che il contribuente avrebbe potuto limitarsi a qualificare *ex post* come speculativo il derivato, non esibendo la prova della data certa.

Proprio per tali ragioni, la disposizione è stata oggetto di un intervento “correttivo” con l’art. 1, comma 1, lett. c), del D.M. 3 agosto 2017, ampliando la rilevanza fiscale anche alle relazioni di copertura risultanti «dal primo bilancio di esercizio approvato successivamente alla data di negoziazione dello strumento di copertura».

Come si legge nella Relazione illustrativa, dunque, «in presenza della menzionata designazione “di copertura” nel primo bilancio di esercizio approvato successivamente alla data di negoziazione dello strumento derivato, lo stes-

³⁶ Così V. RUSSO, *Derivazione a maglie “strette” per gli strumenti finanziari derivati*, in *Bilancio e reddito d’impresa*, n. 5 del 2018, p. 49.

³⁷ Cfr. Assonime, circolare n. 14 del 21 giugno 2017, p. 118.

so strumento si considera con finalità di copertura anche ai fini fiscali».

La precisazione in questione, per quanto apprezzabile, non chiarisce appieno la valenza del bilancio di esercizio: così, in particolare, Assonime ha ritenuto che l'approvazione del bilancio debba rilevare ai fini della relazione di copertura dell'esercizio al quale fa riferimento³⁸. Altri, invece, fanno leva sulla lettera della disposizione nella parte in cui si riferisce al primo bilancio la cui approvazione sia successiva alla negoziazione del derivato, per estenderne la rilevanza anche agli strumenti negoziati nell'esercizio di approvazione del bilancio, ma prima della relativa assemblea³⁹.

Riteniamo preferibile la prima delle tesi appena esposte: se la *ratio* dell'art. 7, comma 4, D.M. 8 giugno 2011 è quella di garantire una data certa alla qualifica del derivato come di copertura piuttosto che di negoziazione, allora è del tutto irrilevante a tal fine l'approvazione del bilancio dell'esercizio precedente con riferimento ai derivati sottoscritti nell'esercizio di approvazione anziché in quello di riferimento.

L'approvazione del bilancio di esercizio, infatti, non è di per sé rilevante, se non nella misura in cui contiene la designazione della relazione come di copertura, dovendosene per l'appunto escludere l'efficacia con riferimento a strumenti derivati negoziati soltanto nell'esercizio di approvazione (prima dell'assemblea) e non in quello di riferimento dato che, evidentemente, questi non possono comparire nel bilancio oggetto di approvazione.

Le suddette considerazioni valgono, inoltre, a rendere condivisibile quanto osservato da Assonime nella citata circolare n. 8 del 2018 circa la rilevanza di tale approvazione con riferimento ai derivati di copertura accesi ed estinti nel medesimo esercizio, atteso che i relativi componenti reddituali hanno comunque concorso al risultato del conto economico. In questo senso, la mancata esposizione nello stato patrimoniale degli stessi non dovrebbe ostacolarne la rilevanza fiscale dato che, appunto, l'esposizione in conto economico ne "certifica" la qualificazione anche sul piano tributario.

Questione affine è quella attinente alle possibilità di sindacato, da parte dell'Amministrazione finanziaria, circa la qualificazione del derivato come di copertura. A tal riguardo, si sono distinte due ipotesi, relative all'eventuale integrazione di alcuni o di tutti i requisiti di cui al paragrafo 6.4.1 dell'IFRS 9. Più in particolare, mentre si è escluso il sindacato dell'Amministrazione in assenza della designazione della relazione come di copertura, in quanto elemento discrezionale, si è viceversa affermata tale possibilità qualora ri-

³⁸ Così Assonime, circolare n. 8 del 6 marzo 2018, p. 24.

³⁹ Così V. RUSSO, *Derivazione a maglie "strette" per gli strumenti finanziari derivati*, cit., pp. 49-50.

corrano tutti i requisiti previsti dal citato paragrafo 6.4.1 ma, ciononostante, nella contabilità e nel bilancio il derivato non sia stato contabilizzato in conformità ai modelli dell'*hedge accounting*⁴⁰.

A parere di chi scrive, tale soluzione non appare del tutto soddisfacente.

Se è vero che, in presenza di tutti i necessari requisiti – tra i quali, si ribadisce, la designazione formale della relazione come di copertura – la mancata contabilizzazione del derivato come di copertura costituirebbe un caso limite e, in alcuni casi, sarebbe sintomatico di arbitraggi, tale circostanza potrebbe comunque derivare, *per facta concludentia*, da una volontà in senso contrario dell'entità.

Proprio in virtù dell'assoluta facoltatività delle regole in materia di *hedge accounting*, dunque, pare preferibile limitare le possibilità di sindacato dell'Amministrazione finanziaria in ipotesi siffatte, atteso che, a voler ritenere altrimenti, tale intervento si sostituirebbe alla volontà del contribuente che, si ribadisce, risulta *de facto* contraria a quella formalizzata.

Da ultimo si ricorda, in merito, che il recepimento fiscale si estende anche ai derivati di copertura di passività, in virtù di quanto disposto dall'art. 110, comma 1-ter, del Testo Unico⁴¹ secondo il quale «[p]er i soggetti che redigono il bilancio in base ai principi contabili internazionali di cui al citato regolamento (CE) n. 1606/2002, i componenti positivi e negativi che derivano dalla valutazione, operata in base alla corretta applicazione di tali principi, delle passività assumono rilievo anche ai fini fiscali».

Allo stesso modo, e riconoscendo espressamente una conclusione già argomentabile in virtù della derivazione rafforzata, l'art. 7, comma 2, D.M. 8 giugno 2011 ha disposto che «[s]i considerano con finalità di copertura, ai fini dell'art. 112 del testo unico, anche le operazioni in cui un'impresa designa come relazione di copertura solo le variazioni dei flussi finanziari o del *fair value* dell'elemento coperto al di sopra o al di sotto di un determinato prezzo o in base ad altra variabile, ai sensi dei paragrafi da 72 a 80 dello IAS 39».

Come precisato dalla Relazione illustrativa, inoltre, «[r]ientrano in tali ipotesi anche i casi in cui lo strumento derivato sia finalizzato a coprire solo alcuni dei rischi cui il titolo coperto è esposto».

⁴⁰ R. DOLCE-R. PARISOTTO, *Gli strumenti finanziari derivati*, cit., p. 751.

⁴¹ Inserito dall'art. 1, comma 58, lett. i), legge 24 dicembre 2007 n. 244.

5.2. La rilevanza dello scorporo

Ulteriore tematica di interesse è quella relativa alla rilevanza fiscale, secondo la derivazione rafforzata, dello scorporo dei derivati incorporati in titoli o strumenti finanziari di cui all'art. 44 Tuir, sia nella vigenza dello IAS 39 che dopo l'introduzione dell'IFRS 9⁴².

L'interrogativo riguarda la corretta interpretazione della previsione introdotta con l'art. 5, comma 1, D.M. 8 giugno 2011, già oggetto di disamina nel capitolo III, secondo la quale «[i]ndipendentemente dalla qualificazione e della classificazione adottata in bilancio, si considerano: a) simili alle azioni gli strumenti finanziari che presentano i requisiti di cui alla lettera a) del comma 2 dell'art. 44 del testo unico; b) simili alle obbligazioni gli strumenti finanziari che presentano i requisiti di cui alla lettera c) del comma 2 dell'art. 44 del testo unico».

In un primo momento, non erano, infatti, chiari gli effetti di tale disposizione – che disattiva la derivazione rafforzata con riferimento alla qualificazione fiscale degli strumenti finanziari, restando ferme le definizioni di azioni/obbligazioni di cui all'art. 44 del Testo Unico – sul recepimento fiscale dello scorporo dei derivati dal contratto.

Nello specifico, non era intanto chiaro se la norma fiscale intervenisse “a monte” piuttosto che “a valle” dello scorporo: nel primo caso, dunque, lo strumento ibrido sarebbe stato considerato nel suo complesso sul piano dei requisiti di cui all'art. 44 del Testo Unico, restando irrilevante il suo eventuale scorporo sul piano contabile.

Tale tesi, secondo Assonime⁴³, sarebbe stata quella più coerente con la *ratio* dell'art. 5, comma 1, D.M. 8 giugno 2011, in quanto finalizzato a garantire una simmetria fra emittente e portatore dello strumento, tramite un esame della natura della remunerazione dalla quale questi ne ricavano i conseguenti flussi reddituali. Secondo un'altra posizione, più dubitativa, sarebbe

⁴² Sul tema, cfr. Assonime, circolare n. 12 del 3 giugno 2019; V. RUSSO-M. MUSUMECI, *Embedded derivatives in strumenti finanziari: doppio test contabile e fiscale*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, n. 7 del 2019, pp. 15 ss.; L. GAIANI, *Chiarità il regime fiscale dei derivati incorporati, in il fisco*, 2018, pp. 607 ss.; A.M. FAIENZA, *Contratti “ibridi”: nuova contabilizzazione e regime transitorio*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, n. 5 del 2018, pp. 60 ss.; Assonime, circolare n. 14 del 21 giugno 2017; L. ROSSI-G. BARBAGELATA, *Le ricadute fiscali degli strumenti finanziari derivati incorporati per le società “Ita-GAAP”*, in *Corr. trib.*, 2017, pp. 1663 ss.; F. BONTEMPO-T. FABI, *Derivati non di copertura: regole contabili e profili fiscali*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, n. 3 del 2017, pp. 14 ss.

⁴³ Cfr. Assonime, Note e studi, n. 12/2011, *La disciplina fiscale dei dividendi e delle plus-minusvalenze su partecipazioni e strumenti simili per le imprese IAS adopter*.

stato possibile mantenere ferma la rilevanza fiscale dell'*unbundling*, a seguito del quale il test di cui all'art. 5, comma 1, D.M. 8 giugno 2011 trovava applicazione sui singoli strumenti separati⁴⁴.

Proprio per chiarire tale problematica, l'art. 1 del D.M. 10 gennaio 2018⁴⁵ ha aggiunto un nuovo comma *3-bis* al menzionato art. 5, secondo il quale «[i]n deroga al comma 1, assumono rilevanza fiscale, in relazione alle qualificazioni e classificazioni effettuate in bilancio in base alla corretta applicazione dei principi contabili, gli strumenti finanziari derivati incorporati negli strumenti finanziari di cui alla lettera b) del comma 1, a condizione che nessuno degli strumenti finanziari risultanti dallo scorporo presenti i requisiti di cui alla lettera a) del comma 2 dell'art. 44 del testo unico»⁴⁶.

Anzitutto, quanto all'ambito di applicazione della disposizione, Assonime⁴⁷ ha condivisibilmente escluso l'applicabilità del citato comma *3-bis* ai contratti ibridi che non siano stati cartolarizzati in un titolo, dato il riferimento della disposizione ai soli titoli partecipativi e diversi da quelli partecipativi. Conseguentemente, i contratti ibridi non cartolarizzati saranno fiscalmente rilevanti al ricorrere delle più generali condizioni di cui all'art. 5, comma 1, senza l'applicazione della disciplina prevista dal nuovo comma *3-bis*.

D'altro canto, il comma *3-bis* non dovrebbe applicarsi alle obbligazioni convertibili, in quanto ipotesi già disciplinata dal comma 4 dell'art. 5, D.M. 8 giugno 2011.

Fermo tale ambito di applicazione del comma *3-bis*, l'intervento del legislatore ha ulteriormente "raffinato" l'operatività della derivazione rafforzata, rispetto alla più rigida disattivazione di cui al comma 1 dell'art. 5 essendo volto, come si legge nella Relazione illustrativa al D.M. 10 gennaio 2018, «a dare riconoscimento fiscale all'eventuale scorporo contabile, operato in bilancio [...] degli strumenti finanziari simili alle obbligazioni» individuati dalla lettera c) del comma 2 dell'art. 44 del Testo Unico.

Tuttavia, continua la Relazione, tale riconoscimento è subordinato «alla condizione che nessuno degli strumenti finanziari derivanti dallo scorporo integri uno strumento simile alle azioni», ai sensi della lettera a) del comma

⁴⁴ Così A. TRABUCCHI, *Le novità in tema di IAS/IFRS: il Decreto ministeriale 8 giugno 2011*, in M. LEO, *Le imposte sui redditi nel testo unico*, Milano, 2011, p. 180.

⁴⁵ Concernente disposizioni di revisione del D.M. 8 giugno 2011.

⁴⁶ Tale disposizione rileva per i soggetti nazionali tanto per l'emittente che per il possessore. Come già evidenziato *retro*, l'OIC 32 contempla la facoltà di valutare nella sua interezza lo strumento composto al *fair value* solo nel caso in cui lo strumento ibrido sia quotato (paragrafo 50).

⁴⁷ Cfr. circolare n. 12 del 3 giugno 2019, p. 77.

2 dell'art. 44 del Testo Unico. Qualora uno degli strumenti risultanti dallo scorporo risulti, a valle, simile alle azioni «lo scorporo contabile non assumerà rilievo fiscale, con la conseguenza che, ai fini fiscali, sarà necessario considerare lo strumento nella sua interezza giuridica».

Richiamando quanto evidenziato nel capitolo III, è stato predisposto un “doppio test” fiscale al fine di vagliare la qualificazione e classificazione tributaria dei derivati incorporati, dovendosi:

a) esaminare lo strumento⁴⁸ nella sua interezza, valutando l'eventuale presenza delle condizioni *ex art. 44, comma 2, lett. a)* del Tuir. Qualora ricorrano i requisiti di cui all'art. 44, comma 2, lett. a) del Tuir, lo scorporo contabile sarà fiscalmente irrilevante, dovendosi trattare lo strumento, nel complesso, come azione. Qualora, invece, non ricorrano i requisiti di cui all'art. 44, comma 2, lett. a) del Tuir si tratterà di uno strumento simile alle obbligazioni o di un titolo atipico⁴⁹, potendosi procedere al secondo “test” fiscale;

b) la seconda fase consiste nell'esaminare i singoli elementi “scomposti”, *ex art. 44, comma 2, lett. a)* del Tuir, con il risultato che se uno di tali strumenti risulta simile alle azioni, lo scorporo non sarà fiscalmente rilevante, dovendosi, sul piano tributario, considerare un unico strumento simile alle obbligazioni. Se invece nessuno di tali strumenti risulta simile alle azioni, allora lo scorporo contabile avrà piena rilevanza anche fiscale.

La disposizione *de qua* introduce, più in generale, una netta divaricazione fra il regime fiscale dei derivati incorporati rispetto a quelli *standalone*: mentre questi ultimi saranno soggetti all'art. 112 del Testo Unico, quelli *embedded* che non superino il test di cui al comma 3-*bis* dell'art. 5 saranno fiscalmente “inesistenti” in quanto tali, con rilevanza fiscale dello strumento complessivo come azione od obbligazione⁵⁰.

⁴⁸ Ci si riferisce, evidentemente, a uno strumento ibrido che contabilmente è stato già oggetto di *unbundling*; in caso contrario, lo strumento unico sarà fiscalmente considerato come azione od obbligazione in virtù di quanto previsto dall'art. 5, comma 1, D.M. 8 giugno 2011.

⁴⁹ La stessa Relazione illustrativa al D.M. 10 gennaio 2018 conferma l'applicabilità del comma 3-*bis* anche ai titoli “atipici” – ossia quelli non rientranti né nella lett. a) né nella lettera c) dell'art. 44, comma 2 del Tuir – disciplinati dall'art. 5, d.l. 30 settembre 1983, n. 512, convertito dalla legge 25 novembre 1983, n. 649, affermandosi che il riconoscimento fiscale dello scorporo contabile relativo agli strumenti similari alle obbligazioni vale «anche per gli strumenti finanziari diversi da quelli similari alle azioni di cui alla lettera a) del comma 2 dell'articolo 44 del TUIR». In questo senso si esprime anche Assonime, nella circolare n. 12 del 3 giugno 2019, p. 77, nota n. 107, che riporta l'esempio di titoli la cui remunerazione sia sganciata dall'utile conseguito dall'emittente e senza garanzia di rimborso del capitale a scadenza.

⁵⁰ Così V. RUSSO-M. MUSUMECI, *Embedded derivatives in strumenti finanziari: doppio test contabile e fiscale*, cit., p. 21.

Ciò posto, l'esclusione della rilevanza fiscale degli strumenti finanziari derivati incorporati in strumenti simili alle azioni viene motivata, nella Relazione illustrativa, con la salvaguardia dei «principi che presiedono la tassazione/esenzione sanciti dalla Riforma del TUIR del 2003 e, quindi, non si è inciso sul perimetro degli strumenti finanziari nei cui confronti trovano applicazione le disposizioni di cui agli articoli 87 e 89 del testo unico (*participation exemption* ed esclusione dei dividendi)».

In una prospettiva simile, la soluzione così descritta è dunque coerente con quella già adottata sia dal D.M. n. 48 del 2009 che dal D.M. 8 giugno 2011, nel senso di attribuire rilevanza fiscale alle qualificazioni di natura giuridica delle azioni o titoli simili, disattivando in tali ipotesi la derivazione rafforzata.

Parimenti, la norma *de qua* è stata ricondotta ad unità nel più generale sistema approntato dal legislatore con le modifiche all'art. 89 del Testo Unico, che attualmente, a seguito delle modifiche introdotte con la legge 7 luglio 2016, n. 122⁵¹, prevede la detassazione del 95% dei dividendi percepiti anche per i titoli non partecipativi.

In questo contesto, il regime fiscale delle remunerazioni è distinto e separato dalla qualificazione dello stesso strumento e dal conseguente trattamento nel caso di trasferimento ai fini *pex*⁵². Così, nel caso di strumento finanziario con remunerazione mista, ossia legata sia all'andamento di un derivato che agli utili dell'emittente, si avrà che:

a) ai fini qualificativi, non verrà superata la seconda "fase" del test di cui al comma 3-*bis* dell'art. 5, D.M. 8 giugno 2011 – atteso che lo strumento collegato alla remunerazione dell'emittente presenterà i requisiti di cui all'art. 44, comma 2, lett. a) del Tuir – con conseguente irrilevanza fiscale dello scorporo contabile e trattamento unitario dello strumento come titolo non partecipativo. Da ciò l'inapplicabilità del regime *pex* in caso di cessione dello stesso;

b) allo stesso tempo, il portatore potrà beneficiare del regime di detassazione di cui all'art. 89, comma 3-*bis*, Tuir – anche se il titolo non presenta le caratteristiche di cui all'art. 44, comma 2, Tuir al fine di essere assimilato alle azioni – per la quota di remunerazione che è assimilabile ai dividendi, addivenendosi a un regime di simmetria col trattamento dell'emittente, per il

⁵¹ Tale provvedimento, recante «Disposizioni per l'adempimento degli obblighi derivanti dall'appartenenza dell'Italia all'Unione Europea – Legge europea 2015-2016», ha inserito i nuovi commi 3-*bis* e 3-*ter* nell'ambito dell'art. 89 del Testo Unico.

⁵² Sul punto cfr. V. RUSSO-M. MUSUMECI, *Embedded derivatives in strumenti finanziari: doppio test contabile e fiscale*, cit., pp. 21-22.

quale gli stessi saranno indeducibili ai sensi dell'art. 109, comma 9, lett. a) del Testo Unico.

6. L'ART. 112 DEL TESTO UNICO

Così delimitato il perimetro di applicazione dell'art. 112 del Testo Unico, sarà ora analizzato il regime approntato dal legislatore fiscale per i derivati speculativi e per quelli di copertura.

Come si accennava, infatti, l'art. 112, come risultante dalle modifiche disposte dall'art. 13-*bis*, d.l. n. 244 del 2016, predispose due distinti insiemi di norme, destinate alle suddette categorie.

6.1. *Derivati speculativi*

L'art. 112, comma 2, Tuir prevede che «[a]lla formazione del reddito concorrono i componenti positivi e negativi che risultano dalla valutazione degli strumenti finanziari derivati alla data di chiusura dell'esercizio».

La disposizione recepisce, evidentemente, la principale peculiarità del regime contabile predisposto dall'IFRS 9 per i derivati speculativi, ossia la contabilizzazione di componenti valutative, *i.e.* le variazioni di *fair value*, a conto economico. Si tratta di una previsione che consente l'ingresso, nel sistema di determinazione del reddito di impresa, di componenti di natura valutativa conseguenti alla valutazione a *fair value* degli strumenti derivati. In assenza di tale previsione, detti componenti non avrebbero assunto rilevanza tributaria atteso che le regole che attengono alla valutazione degli elementi di bilancio sono sottratte, come ampliamento argomentato, alla derivazione rafforzata.

Proprio in quanto ricollegate a componenti valutative, e per l'evidente preoccupazione di svalutazioni abnormi, il legislatore fiscale ha disposto, al comma 3, limiti alla deducibilità fiscale di tali componenti negativi, i quali «non possono essere superiori alla differenza tra il valore del contratto o della prestazione alla data della stipula o a quella di chiusura dell'esercizio precedente e il corrispondente valore alla data di chiusura dell'esercizio»⁵³.

⁵³ Per tale ultimo valore, si intende quello "normale", assumendo «a) per i contratti uniformi a termine negoziati in mercati regolamentari italiani o esteri, l'ultima quotazione rilevata entro la chiusura dell'esercizio;

b) per i contratti di compravendita di titoli il valore determinato ai sensi delle lettere a) e b) del comma 4 dell'articolo 94;

Senonché tali limitazioni sono state, a loro volta, “disattivate” per i soggetti IAS – nonché oggi anche per i soggetti OIC diversi dalle micro-imprese di cui all’art. 2435-ter c.c. – dal comma 3-bis dell’art. 112 del Testo Unico⁵⁴, secondo il quale «i componenti negativi imputati al conto economico in base alla corretta applicazione di tali principi assumono rilievo anche ai fini fiscali»⁵⁵. Per le micro-imprese, l’art. 2435-ter, comma 3, c.c. esclude l’applicabilità della disciplina degli strumenti finanziari derivati e delle operazioni di copertura contenuta nell’art. 2426, comma 1, numero 11-bis, c.c.

L’OIC 31 prevede che ove ricorrano le condizioni per l’iscrizione ai sensi del principio contabile di uno strumento finanziario derivato, la società rileva un fondo rischi e oneri. Nella valutazione del fondo la società può fare riferimento alle linee guida per la valutazione di un contratto derivato contenute nell’OIC 32.

Come precisato dall’Amministrazione finanziaria nella risposta ad interpellato n. 323 dell’8 settembre 2020, i componenti negativi da valutazione dei derivati speculativi sono da ricondurre, sotto il profilo tributario, agli accantonamenti di cui al comma 4 dell’art. 107 del Tuir.

c) per i contratti di compravendita di valute, il tasso di cambio a pronti, corrente alla data di chiusura dell’esercizio, se si tratta di operazioni a pronti non ancora regolate, il tasso di cambio a termine corrente alla suddetta data per scadenze corrispondenti a quelle delle operazioni oggetto di valutazione, se si tratta di operazioni a termine;

d) in tutti gli altri casi, il valore determinato secondo i criteri di cui alla lettera c) del comma 4 dell’articolo 9».

⁵⁴ Introdotto dall’art. 1, comma 58, lett. l), legge 24 dicembre 2007, n. 244 per attribuire rilevanza alle componenti valutative dei derivati per i soggetti IAS/IFRS e poi modificato dall’art. 13-bis, comma 2, lett. f), n. 3), d.l. 30 dicembre 2016, n. 244, al fine di estendere tale rilevanza anche ai soggetti OIC.

⁵⁵ Non è questa la sede per affrontare la questione legata al giudizio di inerenza dei componenti di reddito negativi scaturenti dagli strumenti finanziari derivati. Sul principio di inerenza nel diritto tributario, cfr., senza pretesa di esaustività, F. TUNDO, *Esclusa la deducibilità di costi sproporzionati o eccessivi, in quanto non inerenti – Antieconomicità polimorfica e (in)certezze nomofilattiche*, in *GT-Riv. giur. trib.*, 2021, pp. 593 ss.; O. NOCERINO, *Il principio di inerenza nel reddito d’impresa*, Milano, 2020; A. VICINI RONCHETTI, *La clausola dell’inerenza nel reddito d’impresa*, Padova, 2016; M. BEGHIN, *Note critiche a proposito dell’asserita, doppia declinazione della regola dell’inerenza (“Inerenza intrinseca” versus “inerenza estrinseca”)*, in *Riv. dir. trib.*, 2012, II, pp. 408 ss.; V. FICARI, *Reddito di impresa e programma imprenditoriale*, cit., 2004; G. TINELLI, *Il principio di inerenza nella determinazione del reddito di impresa*, in *Riv. dir. trib.*, 2002, I, pp. 437 ss.; E. MARELLO, *Involuzione del principio di inerenza?*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 2002, I, pp. 480 ss.; M. BEGHIN, *Prestiti gratuiti al socio e disciplina fiscale degli oneri finanziari sopportati dalla società: considerazioni sul concetto di “inerenza” e sulla regola di deducibilità (pro-rata) degli interessi passivi*, in *Riv. dir. trib.*, 1998, II, pp. 153 ss.

Secondo l'Agenzia delle Entrate, l'assenza della rilevazione contabile delle eventuali oscillazioni del valore del derivato detenute con finalità diverse da quelle di copertura rende influente l'applicazione delle previsioni contenute nei commi 2 e 3 dell'art. 112 del Testo Unico, fermo restando l'inclusione, in linea di principio, del fenomeno nell'ambito di applicazione del menzionato articolo.

In sostanza, nella prospettiva dell'Amministrazione il comma 3 dell'art. 112, Tuir sarebbe *tamquam non esset*, in quanto allo stato non sarebbe mai applicabile. Si tratta di una posizione che può essere argomentata solo riconducendo le micro-imprese all'interno del perimetro della derivazione rafforzata, in quanto la qualificazione del componente negativo alla stregua di un accantonamento renderebbe, da un lato, inapplicabile la previsione di deducibilità dell'art. 112, comma 3, del Tuir, dall'altro applicabile la previsione di cui all'art. 107, comma 4, Tuir. Ma così non è di talché si ritiene che non si possa disconoscere *tout court* la deducibilità dal reddito delle micro-imprese dei componenti negativi derivanti dalla valutazione dei derivati speculativi che dunque dovrebbero assumere rilevanza ai fini della determinazione dell'imponibile seppure nei limiti previsti dalla citata disposizione del Testo Unico.

L'enfasi della disposizione sulla corretta applicazione dei principi contabili come requisito per la deducibilità delle svalutazioni in esame potrebbe legittimare un sindacato nel merito dell'Amministrazione finanziaria, richiamando quanto riportato nella circolare n. 7/E del 2011, secondo la quale «qualora i principi contabili internazionali consentano di effettuare scelte meramente discrezionali senza prevedere un criterio direttivo, l'amministrazione finanziaria potrà sindacare le opzioni adottate che, sulla base di specifici fatti e circostanze, risultino finalizzate al conseguimento di indebiti vantaggi fiscali».

Tuttavia, come ricordato dalla stessa circolare appena citata, nel caso che stiamo esaminando si tratterebbe non di scelte "meramente discrezionali" essendo, in ogni caso, guidate dai criteri di cui all'IFRS 9 preposti alla valutazione dei derivati e, più in generale, delle tecniche insite in tali scelte, restando comunque sull'Amministrazione finanziaria l'onere della prova circa la dimostrazione dell'irragionevolezza del comportamento del redattore di bilancio⁵⁶.

⁵⁶ Su tali aspetti cfr. R. DOLCE-R. PARISOTTO, *Gli strumenti finanziari derivati*, cit., pp. 768-769.

6.2. *Derivati di copertura*

Per quanto concerne, invece, il regime dei derivati di copertura – identificati sulla scorta di quanto si diceva *supra* al paragrafo 5.1 – assume rilevanza quanto disposto ai commi 4 e 5 dell’art. 112 del Testo Unico. Tali disposizioni sono risultate, tuttavia, di per sé insufficienti per una piena ricomposizione della fiscalità dei derivati di copertura – che, come si è visto *retro* al paragrafo 4, è assai complessa – e, conseguentemente, si sono resi necessari ulteriori interventi.

Procedendo con ordine, il comma 4 dell’art. 112 esprime la necessità di un trattamento fiscale simmetrico fra derivato e sottostante, dato che i componenti positivi e negativi realizzati nelle operazioni di copertura debbono concorrere alla formazione del reddito in maniera coerente con «i componenti positivi e negativi, derivanti da valutazione o da realizzo, delle attività o passività rispettivamente coperte o di copertura».

La *ratio* della disposizione, come esplicitato nella Relazione illustrativa al d.lgs. n. 38 del 2005, esprime il generale principio di simmetria «in virtù del quale i risultati della valutazione o del realizzo dei contratti derivati di copertura sono attratti al medesimo trattamento fiscale previsto per i corrispondenti componenti positivi e negativi, da valutare o da realizzo, derivanti dalle attività o passività coperte».

Tale trattamento può evidentemente comportare un doppio binario – che assume rilievo tanto per l’attività o passività coperta quanto per lo strumento di copertura – in tutte le ipotesi in cui la valutazione al *fair value* delle attività e passività oggetto di copertura è indeducibile per effetto di una specifica disposizione del Testo Unico.

Il comma 5 dell’art. 112, invece, è relativo al diverso caso in cui la copertura si riferisce ad attività/passività produttive di interessi. In tal caso, la norma distingue:

a) se le operazioni coprono rischi connessi a specifiche attività e passività, i relativi componenti positivi e negativi concorrono a formare il reddito secondo lo stesso criterio di imputazione degli interessi;

b) se le operazioni coprono rischi connessi a insiemi di attività e passività, i relativi componenti positivi e negativi concorrono a formare il reddito secondo la durata del contratto.

Senonché le disposizioni appena citate vanno poi coordinate con i modelli di rappresentazione contabile dell’*hedge accounting* predisposti dall’IFRS 9 e, segnatamente, del *fair value hedge* e del *cash flow hedge*, di cui si è detto *retro*.

Anche il trattamento fiscale di tali ipotesi ne riflette la complessità sul piano contabile: così, nel caso di *fair value hedge*, si applicherà *sic et simpliciter* il combinato disposto dei commi 4 e 5 dell'art. 112, con la conseguenza che, laddove non vi siano attività/passività produttive di interessi, le componenti transitate a conto economico concorreranno alla formazione del reddito coerentemente col trattamento fiscale dell'*hedged item*.

Le ipotesi di *cash flow hedge* hanno destato maggiori interrogativi. Il punto di partenza per la corretta rappresentazione fiscale di tali fenomeni è costituito dalla già citata Relazione illustrativa al d.lgs. n. 38 del 2005, secondo la quale il comma 5 dell'art. 112 «è idoneo a disciplinare in modo coerente con i principi contabili internazionali il concorso alla formazione del reddito dei risultati della valutazione dei derivati di copertura di flussi finanziari futuri (c.d. *cash flow hedge*)».

L'applicabilità di tale disposizione alle fattispecie di *cash flow hedge* ha trovato conferma nell'art. 7, comma 3, D.M. 8 giugno 2011, secondo il quale «[i]n ipotesi di copertura di flussi finanziari, gli utili o perdite generati dallo strumento con finalità di copertura, concorrono alla determinazione della base imponibile al momento dell'imputazione al conto economico, secondo le disposizioni di cui al comma 5 dell'art. 112 del testo unico».

La Relazione illustrativa precisa, poi, la concreta applicazione di tale previsione: «il comma 3 disciplinando l'ipotesi di *cash flow hedging* precisa che le imputazioni alla specifica riserva a titolo di utili o perdite generati dallo strumento finanziario, che inizialmente sono rilevate nell'OCI, assumono rilievo ai fini fiscali, al momento della loro imputazione a conto economico. Ciò conferma l'irrelevanza ai fini fiscali degli effetti della copertura di flussi finanziari fintanto che tali flussi non siano imputati al conto economico». Calando, dunque, tale principio nel modello di *cash flow hedge* predisposto dall'IFRS 9, può ragionevolmente concludersi che le variazioni di *fair value* del derivato di copertura iscritte nella riserva di copertura dei flussi finanziari non concorreranno alla formazione dell'imponibile per la parte di esse che risulterà efficace – che, come si ricorderà, andrà contabilmente rilevata nel prospetto OCI. Questa, infatti, concorrerà al reddito soltanto al momento di manifestazione del *cash flow* coperto, in modo tale da evitare l'insorgere di asimmetrie fiscali.

Lo stesso criterio di simmetria impone, viceversa, di ritenere fiscalmente rilevanti le parti di copertura inefficaci, che già contabilmente concorrono direttamente al conto economico, come previsto dall'IFRS 9, paragrafo 6.5.11, lett. c) nonché, più in generale, per le ipotesi in cui il principio contabile dispone la rilevazione a conto economico delle oscillazioni di *fair value*.

Questione, invece, maggiormente problematica è quella inerente alla disciplina fiscale dei differenziali maturati da derivati di copertura contabilizzati per operazioni di *cash flow hedge* relative ad attività/passività produttive di interessi; nello specifico, va stabilito se tali variazioni – beninteso, una volta imputate a conto economico e non già a riserva – assumano rilevanza fiscale con applicazione dei limiti di cui all'art. 96 del Testo Unico.

La fattispecie, in particolare, è quella di un derivato di copertura il cui obiettivo sia quello di “sterilizzare” gli interessi generati dall'attività/passività sottostante (coperta), come un prestito a tasso variabile (*hedged item*) coperto con un *interest rate swap* (IRS), che permette di pagare un tasso fisso incassando quello variabile. In questo modo, le parti si scambiano flussi finanziari di segno opposto, applicando tassi di interesse diversi (fisso e variabile) allo stesso capitale nozionale.

Su tali basi, si era osservato come, pur mancando, in tali operazioni, una causa finanziaria vera e propria che regge il rapporto, nondimeno, proprio in virtù della finalità di stabilizzazione degli interessi generati dall'elemento coperto, il differenziale del derivato di copertura andrebbe considerato parte dei suddetti interessi e assoggettato ai limiti di cui all'art. 96 del Testo Unico. Si è argomentata tale conclusione anche sulla scorta del principio *substance over form*, nonché della lettera dell'art. 112, comma 5, del Tuir che, come abbiamo visto, dispone l'applicazione dello stesso criterio di imputazione temporale degli interessi generati dall'elemento coperto anche ai componenti derivanti dal derivato di copertura⁵⁷.

Dello stesso tenore anche la posizione dell'Amministrazione finanziaria, che nella circolare n. 19/E del 21 aprile 2009 ha ritenuto che «la disciplina di cui all'articolo 96 del TUIR risulti applicabile ai derivati stipulati con finalità di copertura del rischio legato ad oscillazioni del tasso di interesse, in quanto in tale caso si verifica l'integrazione (con segno positivo o negativo) dell'interesse derivante dall'operazione coperta. In linea generale occorre, comunque, considerare quale onere o provento assimilato all'interesse passivo, ovvero attivo, qualunque onere, provento o componente negativo o positivo di reddito relativo all'impresa che presenti un contenuto economico-sostanziale assimilabile ad un interesse passivo o attivo. Tale interpretazione è in linea con l'applicazione del principio della prevalenza della sostanza economica sulla forma giuridica nella rappresentazione contabile dei fatti di gestione».

Come si accennava, per le medesime argomentazioni si sono ritenuti in-

⁵⁷ L. ROSSI-M. AMPOLILLA, *Valutazioni dei derivati di «cash flow hedge» per i soggetti IAS/IFRS*, in *Corr. trib.*, 2009, pp. 457-459.

tegrati i requisiti di cui al novellato art. 96⁵⁸ Tuir, essendo tali componenti considerati contabilmente come interessi passivi od oneri assimilati e sussistendo la causa finanziaria in virtù della natura di rapporto di finanziamento del sottostante.

Conclusioni differenti varrebbero tanto per i derivati speculativi, per i quali difetterebbe tale natura finanziaria, tanto per la parte inefficace delle fluttuazioni dei derivati di copertura, i quali non verrebbero integrati con gli oneri finanziari dell'*asset* coperto.

Riteniamo che tali posizioni non siano del tutto condivisibili quanto al regime fiscale della quota efficace dei derivati di copertura, per le seguenti ragioni. *In primis*, il disposto dell'art. 112, comma 5 del Testo Unico si riferisce testualmente alla sola "imputazione" temporale degli interessi passivi – estendendola, appunto, alle oscillazioni dei derivati di copertura – e, conseguentemente, non prende posizione sulla qualificazione e classificazione fiscale delle componenti di reddito prodotte dai derivati.

Ferma restando questa premessa, chi scrive ritiene che non vi sia alcuna "assimilazione", sul piano qualificatorio e classificatorio, delle componenti generate dai derivati di copertura rispetto agli interessi relativi all'elemento coperto, né una possibile "estensione" della causa finanziaria di questo rispetto al derivato.

Infatti, la contabilizzazione secondo le regole di *hedge accounting* si preoccupa precipuamente di assicurare una sterilizzazione delle asimmetrie contabili nella relazione di copertura, e il modello di rappresentazione contabile non tocca certamente la qualificazione dei componenti generati dal derivato quanto, piuttosto, l'imputazione temporale, rinviando il loro concorso a conto economico soltanto al momento in cui sarà necessario "coprire" l'*hedged item*.

Per le stesse motivazioni, la causa finanziaria ricorrente nell'elemento coperto non può, a parere di chi scrive, "coinvolgere" anche quella relativa alla stipula dello strumento derivato che, peraltro, non potrà che essere quella di copertura sua propria, senza artificiose commistioni fra le due.

Ritenere altrimenti significherebbe attribuire una rilevanza eccessiva alla disciplina della relazione di copertura nell'*hedge accounting* che, va ribadito, non è quella di introdurre un'assimilazione *sic et simpliciter* della causa dello strumento di copertura con quella dell'elemento coperto quanto, più "semplicemente", di assicurarne un trattamento coerente in punto di imputazione temporale.

E proprio poiché l'IFRS 9 non incide sulla qualificazione e classificazio-

⁵⁸ Requisiti richiamati nel precedente capitolo V, paragrafo 3.2.

ne dei componenti relativi al derivato, attraendola a quella dell'elemento coperto, l'assenza di una causa finanziaria o di una componente di finanziamento significativa nel contratto derivato dovrebbe escludere l'applicabilità dei limiti di cui all'art. 96 del Testo Unico.

Né, infine, a conclusioni differenti potrebbe portare l'applicazione del criterio di prevalenza della sostanza sulla forma, considerando come un negozio unitario, avente causa finanziaria, la stipula del derivato di copertura con quella dell'elemento coperto. Si ribadisce, a tal proposito, che il derivato di copertura possiede una causa sua propria – purché collegata a quella dell'elemento coperto – non essendovi, in questo caso, un contrasto fra forma e sostanza da superare, quanto piuttosto il riconoscimento delle peculiarità di entrambi i contratti, collegati ma non certamente unitari.

Ancora, ulteriori disposizioni si sono rese necessarie per chiarire il regime fiscale dei derivati di copertura di posizioni nette, di cui si è detto *retro* al paragrafo 4.1.

Prima dell'intervento ministeriale del 2018 – nei termini di cui diremo – non era infatti chiaro come applicare la simmetria imposta dall'art. 112 del Testo Unico (che, come detto, dispone che le componenti derivanti dal derivato siano fiscalmente assoggettate al medesimo regime di quelle relative all'elemento coperto, seppure ovviamente di segno opposto) al caso della copertura di posizioni nette.

In particolare, l'art. 6, comma 1, D.M. 18 gennaio 2018⁵⁹ ha precisato, in merito, che «[i]n caso di copertura di una posizione netta relativa ad attività o passività o ai flussi finanziari di attività o passività coperte per cui è previsto un diverso regime fiscale, gli utili e le perdite generati dallo strumento con finalità di copertura concorrono alla determinazione della base imponibile secondo le medesime disposizioni che disciplinano i componenti positivi e negativi, derivanti da valutazione o da realizzo, delle sole attività coperte, ai sensi delle disposizioni di cui all'articolo 112 del TUIR».

Come si evince dalla Relazione illustrativa, si era infatti resa necessaria l'introduzione di misure per «la gestione della copertura di un gruppo di elementi con posizioni di rischio che si compensano», ossia di posizioni nette (si ripropone, in merito, l'esempio del saldo delle variazioni in senso opposto di due valute), nel caso di «presenza di un diverso regime fiscale delle attività o passività o dei flussi finanziari oggetto di copertura».

La stessa Relazione precisa che mentre le componenti di reddito derivanti

⁵⁹ V. anche R. DOLCE-R. PARISOTTO, *Gli strumenti finanziari derivati*, cit., p. 782; S. MIGLIETTA-M. PARNI-M. PIAZZA, *Il rebalancing e la copertura di posizioni nette nell'IFRS 9: aspetti contabili e fiscali*, in *il fisco*, 2019, pp. 4326-4330.

dall'elemento coperto seguono le ordinarie regole fiscali a esse applicabili, i fenomeni reddituali relativi alla rappresentazione del derivato andranno soggetti a diversi regimi a seconda della natura della relazione di copertura.

In particolare:

a) in ipotesi di *fair value hedging*, le componenti reddituali del derivato seguono un principio di valutazione coerente con le attività sottostanti;

b) in ipotesi di *cash flow hedging*, le componenti reddituali del derivato assumono la stessa natura dei componenti delle attività sottostanti, seguendo l'imputazione temporale dell'elemento coperto per la parte di copertura efficace. Dunque, com'è stato osservato, in presenza di elementi coperti eterogenei, ossia composti da attività e passività, il D.M. ha convenzionalmente attribuito rilevanza alla disciplina applicabile alle attività (dell'elemento coperto) per stabilire il regime degli elementi di reddito del derivato⁶⁰.

Inoltre, precisa la Relazione, in presenza di più attività oggetto di copertura, ragioni di semplificazione portano a ritenere coerente «dare rilevanza agli utili o alle perdite del derivato proporzionalmente ai valori assunti nel bilancio dalle oscillazioni di valore delle componenti da valutazione delle diverse attività oggetto di copertura» – instaurandosi, in altre parole, una sorta di “pro rata” dei valori delle attività derivanti dall'elemento coperto per determinare il regime fiscale delle componenti del derivato.

Ciò posto, secondo Assonime, la scelta di ritenere irrilevanti le passività si fonda sulla circostanza che soltanto le attività sono sottoposte a regimi fiscali particolari, mentre le passività sono pienamente rilevanti ai sensi dell'art. 110, comma 1-ter del Testo Unico⁶¹.

Senonché la stessa Associazione ha rilevato come la soluzione predisposta dal decreto non possa sempre assicurare l'azzeramento dell'impatto sull'imponibile delle componenti del derivato e dello strumento coperto – che costituisce la *ratio* dell'art. 112 – proprio in virtù della scelta di far valere, ai fini fiscali, unicamente il regime delle attività. Al fine di evitare tali possibili asimmetrie, Assonime aveva, appunto, proposto di stabilire che anche le componenti relative alla passività – e non soltanto quelle del derivato – andassero soggette al medesimo regime fiscale delle componenti relative alle attività della posizione netta coperta.

Allo stesso modo, Assonime ha rilevato l'ulteriore incertezza derivante dal criterio forfettario proposto nella Relazione illustrativa e riferito ai gruppi di

⁶⁰ Cfr. sul punto A. GARCEA, *Il Decreto fiscale di raccordo con le novità contabili dell'IFRS 9*, cit., p. 569.

⁶¹ Così Assonime, circolare n. 12 del 3 giugno 2019, p. 80.

elementi coperti, nel caso in cui le oscillazioni di valore delle attività avessero segno diverso fra di loro, proponendosi le seguenti alternative:

«a) quella di tener conto in sede di applicazione del criterio proporzionale delle sole oscillazioni di valore che risultano essere di segno opposto rispetto a quelle del derivato di copertura;

b) quella di effettuare il calcolo proporzionale ragguagliandolo al saldo netto delle oscillazioni delle attività coperte, e cioè dopo avere compensato gli utili con le perdite»⁶².

In chiusura, è opportuno trattare del regime fiscale applicabile alle ipotesi di riequilibrio del rapporto di copertura (*rebalancing*), di cui si è accennato in precedenza; si tratta di un tema che è, allo stato, privo di disposizioni *ad hoc* nei vari decreti di coordinamento nonché di chiarimenti da parte dell'Amministrazione finanziaria.

La tematica è particolarmente delicata in virtù delle peculiarità e delle conseguenze del *rebalancing*. Si è detto, infatti, che l'IFRS 9 permette un "adeguamento" costante dell'*hedge ratio* del rapporto di copertura, che può essere attuato sia con un incremento delle quantità dello strumento di copertura finalizzate a tale rapporto, quanto con un loro decremento (per tenere conto rispettivamente dei casi di *over-hedging* e *under-hedging*) o, ancora, con un incremento/decremento della quantità di elemento coperto.

Una volta avvenuto il riequilibrio, tuttavia, il paragrafo B6.5.15 dell'IFRS 9 consente di mantenere in vita anche i volumi del derivato non più utilizzati ai fini di copertura, che andranno considerati come relativi a un derivato di natura speculativa. Del pari, può darsi anche l'ipotesi inversa, ossia in cui volumi divenuti speculativi a seguito del *rebalancing* riassumano nuovamente la loro funzione di copertura.

Elemento incerto, dunque, è il riconoscimento fiscale di tali mutamenti nella natura del derivato. Sul punto si è espressa Assonime⁶³, prospettando diverse soluzioni a seconda delle problematiche di qualificazione derivanti dall'operazione di *rebalancing*.

In particolare:

a) nell'ipotesi di quote di derivato divenute speculative sul piano contabile, queste dovrebbero essere assunte come tali anche sul piano fiscale;

b) qualora la quota di derivato divenuto speculativo a seguito del *rebalancing* dovesse assumere, contabilmente, nuovamente la valenza di copertura, possono darsi due ipotesi alternative, a seconda che:

⁶² Assonime, circolare n. 12 del 3 giugno 2019, p. 81.

⁶³ Assonime, circolare n. 12 del 3 giugno 2019, paragrafo 8.3.

i) si ritenga rilevante la limitazione temporale di cui all'art. 7, comma 4, D.M. 8 giugno 2011 e, dunque, si escluda la qualifica sul piano fiscale del derivato come di copertura;

ii) si ritenga non rilevante tale limitazione, atteso che il derivato era stato, in origine, già qualificato come di copertura ed essenzialmente è tornato a essere tale.

A parere di chi scrive, risulta maggiormente condivisibile la seconda delle tesi prospettate, in quanto – come osserva la stessa Assonime – maggiormente coerente con la *ratio* del citato art. 7, comma 4, non potendosi certamente sostenere che vi siano motivazioni di arbitraggio fiscale sottese al *rebalancing*, atteso che trattasi, semmai, di un fenomeno oggettivo e direttamente dipeso dalla necessità di mantenere un equilibrio nell'*hedge ratio* della relazione di copertura. Conseguentemente, tutte le variazioni di qualifica del derivato a seguito di operazioni di riequilibrio dovrebbero assumere piena rilevanza fiscale in regime di derivazione rafforzata.

BIBLIOGRAFIA

- AA.VV., *Studi in onore di Enrico De Mita*, Napoli, 2012, II.
- AA.VV., *Art. 53*, in G. FALSITTA-A. FANTOZZI-G. MARONGIU-F. MOSCHETTI, *Commentario breve alle leggi tributarie. Diritto costituzionale tributario e Statuto del contribuente*, a cura di G. FALSITTA, Padova, 2011, I, pp. 181 ss.
- AA.VV., *Dal Diritto Finanziario al Diritto Tributario. Studi in onore di Andrea Amatucci*, Bogotà-Napoli, 2011, I.
- AA.VV., *The Influence of IAS/IFRS on the CCCTB, Tax Accounting, Disclosure, and Corporate Law accounting concept*, The Hague, 2009.
- AA.VV., *La normativa tributaria nella giurisprudenza delle corti e nella nuova legislatura. Atti del Convegno «Gli ottanta anni di Diritto e Pratica Tributaria (Genova 9-10 febbraio 2007)»*, Padova, 2007.
- AA.VV., *IAS/IFRS. La modernizzazione del diritto contabile in Italia, Quaderni di Giurisprudenza commerciale*, Milano, 2007.
- AA.VV., *L'evoluzione dell'ordinamento tributario italiano. Atti del Convegno I settanta anni di "Diritto e pratica tributaria" (Genova, 2-3 luglio 1999)*, Padova, 2000.
- AA.VV., *Il processo tributario*, in *Giurisprudenza sistematica di diritto tributario*, diretta da F. TESAURO, Torino, 1998.
- AA.VV., *L'imposta sul reddito delle persone fisiche*, in *Giurisprudenza sistematica di diritto tributario*, diretta da F. TESAURO, Torino, 1994, II.
- AA.VV., *Diritto Amministrativo*, Bologna, 1993, I.
- AA.VV., *Scritti per Mario Nigro. Stato e amministrazione*, Milano, 1991, I.
- AA.VV., *Commentario al Testo Unico delle imposte sui redditi e altri scritti. Studi in memoria di Antonio Emanuele Granelli*, Roma-Milano, 1990.
- AA.VV., *Il reddito di impresa nel nuovo testo unico*, Padova, 1988.
- AA.VV., *La struttura dell'impresa e l'imposizione fiscale. Atti del Convegno di S. Remo (21-23 marzo 1980)*, Padova, 1981.
- AA.VV., *Studi in onore di Giuseppe Chiarelli*, Milano, 1974, IV.
- AA.VV., *Studi in onore di Achille Donato Giannini*, Milano, 1961.
- AA.VV., *Studi in memoria di Benvenuto Griziotti*, Milano, 1959.
- ABATE E.-ACUNZO G., *IFRS 15 – Ricavi provenienti da contratti con i clienti: il trasferimento del controllo come elemento alla base del nuovo principio sul riconoscimento dei ricavi*, in *Riv. dott. comm.*, 2018, pp. 189 ss.

- ABBADESSA P.-PORTALE G.B. (diretto da), *Le società per azioni. Codice civile e norme complementari*, Milano, 2016, I.
- ACUNZO G.-ABATE E., *IFRS 15 – Ricavi provenienti da contratti con i clienti: il trasferimento del controllo come elemento alla base del nuovo principio sul riconoscimento dei ricavi*, in *Riv. dott. comm.*, 2018, pp. 189 ss.
- ALBANESI E., *I decreti del Governo «di natura non regolamentare». Un percorso interpretativo*, in M. CARTABIA-E. LAMARQUE-P. TANZARELLA (a cura di), *Gli atti normativi del Governo tra Corte costituzionale e giudici*, Torino, 2011, pp. 169 ss.
- ALBERTINAZZI G., *Il leasing dopo l'entrata in vigore dell'IFRS 16*, in *Bilancio e Revisione*, n. 4 del 2020, pp. 5 ss.
- ALBERTINAZZI G., *Sostanza e forma nel bilancio di esercizio*, Milano, 2002.
- ALBERTINI F.V.-RAGUCCI G. (a cura di), *Costituzione, legge, tributi. Scritti in onore di Gianfranco Gaffuri*, Milano, 2018.
- ALDERIGHI M.-FANTOZZI A., *Il bilancio e la normativa tributaria*, in *Rass. trib.*, 1984, I, pp. 117 ss.
- ALLORIO E., *La portata dell'art. 23 della Costituzione e l'incostituzionalità della legge sui tributi turistici*, in *Dir. prat. trib.*, 1957, II, pp. 86 ss.
- ALLORIO E., *Diritto processuale tributario*, Milano, 1942.
- AMATUCCI A. (a cura di), *Gli aspetti fiscali dell'impresa*, Torino, 2003.
- AMATUCCI A. (diretto da), *Trattato di diritto tributario*, Padova, 1994.
- AMATUCCI F., *La capacità contributiva prevista dall'art. 53*, in V. UCKMAR-F. TUNDO, I. *Il sistema tributario. Principi fondamentali*, Milano, 2003, pp. 18 ss.
- AMPOLILLA M.-ROSSI L., *Valutazioni dei derivati di «cash flow hedge» per i soggetti IAS/IFRS*, in *Corr. trib.*, 2009, pp. 452 ss.
- ANDREANI G.-TUBELLI A., *Rappresentazione sostanziale ai fini della determinazione del reddito*, in *il fisco*, 2018, pp. 3129 ss.
- ANDREANI G.-TUBELLI A., *L'estensione del principio di derivazione rafforzata alle imprese OIC: una riforma a metà?*, in *il fisco*, 2017, pp. 2907 ss.
- ANDREANI G.-GIOMMONI F., *Il trattamento fiscale dei componenti imputati direttamente a patrimonio netto*, in *Corr. trib.*, 2011, pp. 1139 ss.
- ANTONINI L., *Dovere tributario, interesse fiscale e diritti costituzionali*, Milano, 1996.
- BABORO R., *Il trattamento ai fini tributari delle spese di manutenzione: la Cassazione "disattiva" la dipendenza dalle regole contabili*, in *Riv. dott. comm.*, 2020, pp. 353 ss.
- BABORO R., *La deducibilità degli interessi passivi tra giudizio di inerenza e antieconomicità delle operazioni di finanziamento*, in *Rivista dei dottori commercialisti*, 2015, pp. 512 ss.
- BABORO R.-MANDANICI F., *Deducibilità degli interessi passivi: un'analisi aziendale a supporto del giudizio di inerenza*, in *Amministrazione & Finanza*, n. 12 del 2015, pp. 25 ss.

- BAGAROTTO E.M., *Osservazioni critiche sulla disciplina degli interessi passivi nell'ambito Ires*, in *Riv. dir. trib.*, 2009, I, pp. 861 ss.
- BAKER R.-HAYES R., *Reflecting form over substance: the case of Enron Corp.*, in *Critical Perspectives on Accounting*, 2004, pp. 767 ss.
- BALLARIN F.-SERENA A.-PAVANETTO S., *IFRS 16: decreto di endorsement fiscale ed aspetti contabili*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, n. 11 del 2019, pp. 42 ss.
- BARBAGELATA G.-ROSSI L., *Le ricadute fiscali degli strumenti finanziari derivati incorporati per le società "Ita-GAAP"*, in *Corr. trib.*, 2017, pp. 1663 ss.
- BATISTONI FERRARA F., *Le deleghe per l'emanazione di disposizioni di attuazione con decreto ministeriale di natura non regolamentare*, in L. PERRONE-C. BERLIRI (a cura di), *Diritto tributario e Corte Costituzionale*, Napoli, 2006, pp. 533 ss.
- BATISTONI FERRARA F., *Una nuova fonte di produzione normativa: i decreti ministeriali non aventi natura regolamentare*, in *Riv. dir. trib.*, 2005, I, pp. 1123 ss.
- BATISTONI FERRARA F., *Capacità contributiva*, in *Enc. dir.*, Milano, 1999, pp. 345 ss.
- BEGHIN M.-TUNDO F., *Manuale di diritto tributario*, Torino, 2020.
- BEGHIN M., *Principi, istituti e strumenti per la tassazione della ricchezza*, Torino, 2016.
- BEGHIN M.-MOSCHETTI F.-SCHIAVOLIN R.-TOSI L.-ZIZZO G. (a cura di), *Atti della giornata di studi in onore di Gaspare Falsitta*, Padova, 2012.
- BEGHIN M., *Note critiche a proposito dell'asserita, doppia declinazione della regola dell'inerenza ("Inerenza intrinseca" versus "inerenza estrinseca")*, in *Riv. dir. trib.*, 2012, II, pp. 408 ss.
- BEGHIN M., *Crisi economica, capitalizzazione delle imprese e interessi passivi*, in *Corr. trib.*, 2009, pp. 1014 ss.
- BEGHIN M. (a cura di), *Saggi sulla Riforma dell'Ires. Dalla relazione Biasco alla Finanziaria 2008*, *Quaderni della Rivista di diritto tributario*, Milano, 2008.
- BEGHIN M., *La nuova disciplina degli interessi passivi: dagli incentivi alla capitalizzazione (indicati dalla Commissione Biasco) al contrasto al finanziamento (previsto nella Legge Finanziaria per il 2008)*, in M. BEGHIN (a cura di), *Saggi sulla Riforma dell'Ires. Dalla relazione Biasco alla Finanziaria 2008*, *Quaderni della Rivista di diritto tributario*, Milano, 2008, pp. 121 ss.
- BEGHIN M., *IAS, aggregazioni e imposizione reddituale*, in *Corr. trib.*, 2008, pp. 3193 ss.
- BEGHIN M., *Immobilizzazioni materiali, IAS 16 e determinazione del reddito d'impresa*, in *Corr. trib.*, 2007, pp. 3571 ss.
- BEGHIN M., *L'ammortamento finanziario dei beni gratuitamente devolvibili nel quadro del "nuovo" art. 104 del Tuir*, in *Rass. trib.*, 2004, pp. 1579 ss.
- BEGHIN M., *Prestiti gratuiti al socio e disciplina fiscale degli oneri finanziari sopportati dalla società: considerazioni sul concetto di "inerenza" e sulla regola di deducibilità (pro-rata) degli interessi passivi*, in *Riv. dir. trib.*, 1998, II, pp. 153 ss.
- BERLIRI A., *Corso istituzionale di diritto tributario*, Milano, 1985.
- BERLIRI A., *Sulle cause della incertezza nell'individuazione e interpretazione della*

- norma tributaria applicabile ad una determinata fattispecie*, in *Giur. imposte*, 1976, IV, p. 117 ss. (anche in *Dir. prat. trib.*, 1979, I, pp. 3 ss.).
- BERLIRI A., *Appunti sul fondamento e il contenuto dell'art. 23 della Costituzione*, in AA.VV., *Studi in onore di Achille Donato Giannini*, Milano, 1961, pp. 139 ss.
- BERLIRI A., *Principi di diritto tributario*, Milano, 1952.
- BERLIRI A., *Evoluzione dello studio del diritto tributario*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1949, I, pp. 66 ss.
- BERLIRI C.-PERRONE L. (a cura di), *Diritto tributario e Corte costituzionale*, Napoli, 2006.
- BERLIRI L.V., *La giusta imposta*, Milano, 1975.
- BIANCHI L.A. (a cura di), *La disciplina giuridica del bilancio di esercizio*, Milano, 2001.
- BIANCHI M.T.-DI SIENA M., *Il coordinamento tra IAS e disciplina del reddito di impresa: il principio di derivazione è giunto al capolinea?*, in *Dialoghi dir. trib.*, 2005, pp. 135 ss.
- BIANCONE P.P.-DEZZANI F.-BUSSO D. (a cura di), *IAS/IFRS*, Milano, 2019.
- BIGNOZZI L., *IFRS 9 Financial Instruments: derivati su partecipazioni qualificate*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, n. 5 del 2018, pp. 27 ss.
- BOCCHINI E., *Diritto della contabilità delle imprese. 2. Bilancio d'esercizio*, Milano, 2021.
- BOCCHINI E., *Le nuove frontiere del diritto contabile*, in *Il nuovo diritto delle Società*, 2017, pp. 151 ss.
- BOCCHINI E. (a cura di), *Diritto della contabilità delle imprese e principi contabili internazionali*, Napoli, 2009.
- BONTEMPO F.-TRIDICO M., *I riflessi fiscali della rappresentazione in bilancio del fair value dei derivati*, in *Corr. trib.*, 2017, pp. 1039 ss.
- BONTEMPO F.-FABI T., *Derivati non di copertura: regole contabili e profili fiscali*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, n. 3 del 2017, pp. 14 ss.
- BORIA P., *Il potere tributario*, Bologna, 2021.
- BORIA P., *Il sistema tributario*, Torino, 2008.
- BORIA P., *L'interesse fiscale*, Torino, 2002.
- BOSELLO F., *La formulazione della norma tributaria e le categorie giuridiche civilistiche*, in *Dir. prat. trib.*, 1981, I, pp. 1433 ss.
- BUSSO D.-DEZZANI F.-BIANCONE P.P. (a cura di), *IAS/IFRS*, Milano, 2019.
- BUSSO D., *IFRS 9 Strumenti finanziari*, in F. DEZZANI-P.P. BIANCONE-D. BUSSO (a cura di), *IAS/IFRS*, Milano, 2019, pp. 2050 ss.
- BUSSO D., *IAS 32 Strumenti finanziari*, in F. DEZZANI-P.P. BIANCONE-D. BUSSO (a cura di), *IAS/IFRS*, Milano, 2019, pp. 823 ss.
- CAGNASSO O., *Obblighi funzionalmente orientati e principi generali in tema di bilancio di esercizio*, in *Il nuovo diritto delle Società*, 2019, pp. 1217 ss.
- CAGNASSO O., *La nuova disciplina del bilancio d'esercizio: i principi generali e i principi di redazione*, in *Giur. It.*, 2017, pp. 1243 ss.

- CAGNASSO O., *La disciplina civilistica dei bilanci: il ruolo dei principi contabili nazionali*, in *Il nuovo diritto delle Società*, 2016, pp. 10 ss.
- CAMODECA R. (a cura di), *Bilancio d'esercizio e imposizione tributaria. Le regole per le società di capitali*, Milano, 2014.
- CAMPOBASSO G.F., *Diritto commerciale. 2. Diritto delle società*, Torino, 2020.
- CAMPRA M.-SPANO F.M.-VOLA P., *IFRS 15 Ricavi da contratti con clienti*, in F. DEZZANI-P.P. BIANCONI-D. BUSSO, *IAS/IFRS*, Milano, 2019, pp. 2547 ss.
- CARINCI A., *L'invalidità del contratto nelle imposte sui redditi*, Padova, 2003.
- CARPENTIERI L., *Le fonti del diritto tributario*, in A. FANTOZZI (a cura di), *Diritto tributario*, Milano, 2012, pp. 133 ss.
- CARTABIA M.-LAMARQUE E.-TANZARELLA P. (a cura di), *Gli atti normativi del Governo tra Corte costituzionale e giudici*, Torino, 2011.
- CASÒ M., *OIC 11: importanti chiarimenti in materia di rappresentazione sostanziale, di continuità aziendale e di rilevanza*, in *Riv. dott. comm.*, 2018, pp. 197 ss.
- CASÒ M.-MILITELLO M., *Le operazioni straordinarie tra soggetti sotto comune controllo: individuazione della disciplina applicabile nel silenzio degli IFRS e compatibilità degli IFRS con le disposizioni del codice civile*, in *Riv. dott. comm.*, 2006, pp. 453 ss.
- CAVALIERI E., *Considerazioni sul principio di «prevalenza della sostanza sulla forma»*, in E. BOCCHINI, *Diritto della contabilità delle imprese e principi contabili internazionali*, Napoli, 2009, pp. 51 ss.
- CIANI F., *Finanziamenti infragruppo: nuovi OIC, principio di derivazione rafforzata, regimi derogatori e transfer pricing*, in *Corr. trib.*, 2018, pp. 37 ss.
- CICOGNANI A., *L'imposizione del reddito d'impresa*, Padova, 1980.
- CIPOLLINA S., *Origini e prospettive dell'autonomia scientifica del diritto tributario*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 2018, I, pp. 163 ss.
- CIPOLLINA S., *La riserva di legge in materia fiscale nell'evoluzione della giurisprudenza costituzionale*, in L. PERRONE-C. BERLIRI, *Diritto tributario e corte costituzionale*, Napoli, 2006, pp. 163 ss.
- CIPOLLINA S., *La legge civile e la legge fiscale. Il problema dell'elusione fiscale*, Padova, 1992.
- COCIVERA B., *L'imposta generale sull'entrata*, Milano, 1948.
- COLOMBO G.E., *Il principio «substance over form»*, in E. BOCCHINI (a cura di), *Diritto della contabilità delle imprese e principi contabili internazionali*, Napoli, 2009, pp. 37 ss.
- COLOMBO G.E., *Il regime civilistico degli utili e delle riserve da adozione degli IAS/IFRS*, in *Le Società*, 2006, pp. 1337 ss.
- COLOMBO G.E.-PORTALE G.B., *Trattato delle società per azioni. Bilancio d'esercizio e consolidato*, Torino, 1994, VII.
- COLOMBO G.E., *Il bilancio d'esercizio. Strutture e valutazioni*, Torino, 1987.
- COLOMBO G.E., *Disciplina di bilancio e norme tributarie: integrazione, autonomia o inquinamento?*, in *Rivista delle società*, 1980, I, pp. 1171 ss.

- CONTRINO A., *Il passaggio dallo IAS 39 all'IFRS 9 e il susseguente ampliamento a talune "perdite valutative" dell'operatività della presunzione legale di sussistenza degli "elementi certi e precisi" ai fini della deducibilità*, in *Riv. dir. trib.*, 2019, supplemento online.
- CORASANITI G., *L'evoluzione del principio di derivazione alla luce del dogma della capacità contributiva*, in G. RAGUCCI-F.V. ALBERTINI (a cura di), *Costituzione, legge, tributi. Scritti in onore di Gianfranco Gaffuri*, Milano, 2018, pp. 529 ss.
- CORASANITI G., *I principi generali di redazione del bilancio e di determinazione del reddito imponibile nel sistema degli IAS-IFRS*, in R. CAMODECA (a cura di), *Bilancio d'esercizio e imposizione tributaria*, Padova, 2014, pp. 193 ss.
- CORASANITI G., *Gli strumenti finanziari nella fiscalità d'impresa*, Milano, 2013.
- CORTELLAZZI V.-GAREGNANI G.M., *Il nuovo principio contabile IFRS 15 – Revenue from Contracts With Customers; i possibili impatti sul riconoscimento dei ricavi nel settore delle costruzioni*, in *Le Società*, 2015, pp. 81 ss.
- CORTESI A.-ORLANDO A., *Il Decreto legislativo 139/2015: trattamento contabile delle azioni proprie e degli strumenti finanziari derivati*, in *Riv. dott. comm.*, 2016, pp. 409 ss.
- COSCIANI C., *La riforma tributaria*, Firenze, 1950.
- CROVATO F., *Il principio di competenza dopo la riforma degli OIC*, in *Riv. dir. trib.*, 2020, I, pp. 153 ss.
- CROVATO F. (a cura di), *La fiscalità degli IAS*, Milano, 2011.
- CROVATO F., *I filtri agli effetti civilistico-fiscali degli IAS*, in F. CROVATO (a cura di), *La fiscalità degli IAS*, Milano, 2011, pp. 15 ss.
- CROVATO F., *I criteri di imputazione, classificazione e qualificazione (art. 83 Tuir)*, in F. CROVATO (a cura di), *La fiscalità degli IAS*, Milano, 2011, pp. 27 ss.
- CROVATO F., *L'ammortamento dei beni materiali*, in F. CROVATO (a cura di), *La fiscalità degli IAS*, Milano, 2011, pp. 165 ss.
- CROVATO F., *I costi del personale fra prospettiva IAS e prospettiva fiscale*, in CROVATO F. (a cura di), *La fiscalità degli IAS*, Milano, 2011, pp. 238 ss.
- CROVATO F., *L'imputazione a periodo nelle imposte sui redditi*, Padova, 1996.
- D'AMATI N., *Il diritto tributario*, in A. AMATUCCI (diretto da), *Trattato di diritto tributario*, Padova, 1994, I, p. 55 ss.
- DAMIANI M.-STEVANATO D.-LUPI R., *Principi contabili internazionali e reddito di impresa: le novità della Finanziaria 2008*, in *Dialoghi trib.*, n. 1 del 2008, pp. 53 ss.
- DAMIANI M., *Profili generali sulle problematiche applicative della fiscalità dei bilanci IAS/IFRS*, in *Dialoghi trib.*, n. 1 del 2008, pp. 53 ss.
- DAMIANI M.-RICCI C., *Inquinamento fiscale del bilancio e potere di sindacato del Fisco sulle valutazioni civilistiche*, in *Corr. trib.*, 2008, pp. 857 ss.
- DE ANGELIS L., *Elementi di diritto contabile. Disciplina civilistica e principi contabili internazionali*, Milano, 2019.

- DE ANGELIS L., *Una questione in tema di acquisto di azioni proprie*, in *Le Società*, 2016, pp. 667 ss.
- DE ANGELIS L., *Quale "modernizzazione" per il diritto contabile italiano?*, in *Giur. comm.*, 2010, I, pp. 561 ss.
- DE CANDIA G.-VIOLA M., *La contabilità e fiscalità del lease*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, Milano, 2018, pp. 625 ss.
- DE MITA E., *Maestri del diritto tributario*, Milano, 2013.
- DE MITA E., *Interesse fiscale e tutela del contribuente. Le garanzie costituzionali*, Milano, 2006.
- DE MITA E., *Diritto tributario e diritto civile: profili costituzionali*, in *Riv. dir. trib.*, 1995, I, pp. 145 ss.
- DE MITA E., *Capacità contributiva*, in *Digesto comm.*, Torino, 1987, II, pp. 454 ss.
- DE SERVIO U., *Il potere regolamentare alla luce dell'attuazione dell'art. 17 della l. n. 400 del 1988*, in *Diritto pubblico*, 1996, pp. 63 ss.
- DE SERVIO U., *Lo sfuggente potere regolamentare del governo (riflessioni sul primo anno di applicazione dell'art. 17 della legge n. 400/1988)*, in AA.VV., *Scritti per Mario Nigro. Stato e amministrazione*, Milano, 1991, I, pp. 277 ss.
- DEL FEDERICO L., *Forma e sostanza nella tassazione del reddito di impresa: spunti per qualche chiarimento concettuale*, in *Riv. dir. trib.*, 2017, I, pp. 139 ss.
- DELLA VALLE E., *Affidamento e certezza del diritto tributario*, Milano, 2001.
- DEZZANI F.-BIANCONE P.P.-BUSSO D., (a cura di), *IAS/IFRS*, Milano, 2019.
- DEZZANI F., *Derivati di "copertura" e "speculativi": adozione "Principi IAS" anche per il Codice civile*, in *il fisco*, 2015, pp. 4455 ss.
- DI PIETRO A.-FEDELE A.-URICCHIO A.F. (a cura di), *Sistema impositivo e ordinamento dei tributi. Liber amicorum per Andrea Parlato*, Bari, 2014, I.
- DI PIETRO A., *I regolamenti, le circolari e le altre norme amministrative per l'applicazione della legge tributaria*, in A. AMATUCCI (diretto da), *Trattato di diritto tributario*, Padova, 1994, I, pp. 619 ss.
- DI SIENA M.-BIANCHI M.T., *Il coordinamento tra IAS e disciplina del reddito di impresa: il principio di derivazione è giunto al capolinea?*, in *Dialoghi dir. trib.*, 2005, pp. 135 ss.
- DOLCE R.-PARISOTTO R., *Gli strumenti finanziari derivati*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, Milano, 2018, pp. 737 ss.
- EGORI R., *Gli strumenti finanziari derivati*, in G. CORASANITI, *Gli strumenti finanziari nella fiscalità d'impresa*, Milano, 2013, pp. 253 ss.
- ENDRES D. (edited by), *The determination of corporate taxable income in the EU Member States*, The Hague, 2007.
- ESCALAR G., *Il regime fiscale di azioni, quote e strumenti similari per le società IAS adopter*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, Milano, 2018, pp. 167 ss.
- ESSERS P.-RUSSO R., *The Precious Relationship between IAS/IFRS, National Tax Accounting Systems and the CCCTB*, in AA.VV., *The Influence of IAS/IFRS on*

the CCCTB, Tax Accounting, Disclosure, and Corporate Law accounting concept, The Hague, 2009, pp. 32 ss.

- FABI T.-BONTEMPO F., *Derivati non di copertura: regole contabili e profili fiscali*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, n. 3 del 2017, pp. 14 ss.
- FAIENZA A.M., *Contratti "ibridi": nuova contabilizzazione e regime transitorio*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, n. 5 del 2018, pp. 60 ss.
- FAIENZA A.M.-LIPARDI P., *Gli strumenti finanziari non partecipativi*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, Milano, 2018, pp. 225 ss.
- FALSITTA G., *Manuale di diritto tributario. Parte generale*, Milano, 2021.
- FALSITTA G., *Manuale di diritto tributario. Parte speciale*, Milano, 2021.
- FALSITTA G., *Per l'autonomia del diritto tributario*, in *Rass. trib.*, 2019, pp. 257 ss.
- FALSITTA G., *Il principio di capacità contributiva*, Milano, 2014.
- FALSITTA G.-FANTOZZI A.-MARONGIU G.-MOSCHETTI F., *Commentario breve alle leggi tributarie. Diritto costituzionale tributario e Statuto del contribuente*, a cura di G. FALSITTA, Padova, 2011, I.
- FALSITTA G., *Saggio dialettico sullo svolgimento della ricerca e sull'insegnamento del diritto tributario in Italia*, in *Riv. dir. trib.*, 2005, I, pp. 1281 ss.
- FALSITTA G., *Il problema dei rapporti tra bilancio civile e bilancio fiscale nel progetto di riforma della imposta sulle società (Ires)*, in *Riv. dir. trib.*, 2003, I, pp. 921 ss.
- FALSITTA G., *Osservazioni sulla nascita e lo sviluppo scientifico del diritto tributario in Italia*, in *Rass. trib.*, 2000, pp. 353 ss.
- FALSITTA G., *La dichiarazione tributaria e il bilancio di esercizio*, in A. AMATUCCI (diretto da), *Trattato di diritto tributario*, Padova, 1994, III, pp. 47 ss.
- FALSITTA G., *I rapporti tra bilancio civile e bilancio fiscale alla luce della quarta direttiva Cee*, in *Rass. trib.*, 1987, I, pp. 113 ss.
- FALSITTA G., *Il bilancio d'esercizio delle imprese. Interrelazioni tra diritto civile e tributario*, Milano, 1985.
- FALSITTA G., *Concetti fondamentali e principi ricostruttivi in tema di rapporti tra bilancio civile e «bilancio fiscale»*, in *Giur. comm.*, 1984, I, pp. 876 ss.
- FALSITTA G., *Problemi, vicende e prospettive della tassazione del reddito d'impresa nell'ordinamento italiano*, in AA.VV., *La struttura dell'impresa e l'imposizione fiscale*, in *Atti del Convegno di S. Remo (21-23 marzo 1980)*, Padova, 1981, pp. 109 ss.
- FALSITTA G., *La questione delle divergenze tra normativa di diritto commerciale e tributario sul reddito d'impresa*, in *Rivista delle società*, 1981, I, pp. 870 ss.
- FALSITTA G., *Convergenze e divergenze tra diritto tributario e diritto commerciale nella disciplina del bilancio di esercizio*, in *Giur. comm.*, 1980, I, pp. 193 ss.
- FALSITTA G., *Ammortamenti anticipati: un preteso conflitto tra normativa civilistica e normativa tributaria*, in *Giur. comm.*, 1979, I, pp. 515 ss.
- FALSITTA G., *Il problema delle interrelazioni tra normativa di diritto commerciale e di diritto tributario nella disciplina del «conto profitti e perdite» delle società per azioni*, in *Impresa, ambiente e pubblica amministrazione*, 1977, I, pp. 218 ss.

- FANTOZZI A. (a cura di), *Diritto tributario*, Milano, 2012.
- FANTOZZI A.-FALSITTA G.-MARONGIU G.-MOSCHETTI F., *Commentario breve alle leggi tributarie. Diritto costituzionale tributario e Statuto del contribuente* (a cura di G. FALSITTA), Padova, 2011, I.
- FANTOZZI A., *Il diritto tributario*, Torino, 2003.
- FANTOZZI A., *La nuova disciplina del bilancio d'esercizio in attuazione della IV direttiva CEE: i rapporti fra la nuova disciplina del bilancio e la normativa tributaria*, in *Riv. dir. trib.*, 1991, I, pp. 587 ss.
- FANTOZZI A.-ALDERIGHI M., *Il bilancio e la normativa tributaria*, in *Rass. trib.*, 1984, I, pp. 117 ss.
- FANTOZZI A., *Le valutazioni dei beni delle società ai fini del bilancio e della dichiarazione dei redditi*, in *Dir. prat. trib.*, 1970, I, pp. 837 ss.
- FAZZINI E., *Attività economiche ed imposizione fiscale. Profili storico-sistematici*, Padova, 2005.
- FEDELE A.-DI PIETRO A.-URICCHIO A.F. (a cura di), *Sistema impositivo e ordinamento dei tributi. Liber amicorum per Andrea Parlato*, Bari, 2014, I.
- FEDELE A., *Ancora sulla nozione di capacità contributiva nella Costituzione italiana e sui "limiti" costituzionali all'imposizione*, in *Riv. dir. trib.*, 2013, I, pp. 1035 ss.
- FEDELE A., *Assetti negoziali e "forme d'impresa" tra opponibilità, simulazione e riqualificazione*, in *Riv. dir. trib.*, 2010, I, pp. 1093 ss.
- FEDELE A., *Autonomia negoziale e regole privatistiche nella disciplina dei rapporti tributari*, in S. LA ROSA (a cura di), *Profili autoritativi e consensuali del diritto tributario*, Milano, 2008, pp. 121 ss.
- FEDELE A., *La funzione fiscale e la «capacità contributiva» nella Costituzione italiana*, in L. PERRONE-C. BERLIRI (a cura di), *Diritto tributario e Corte costituzionale*, Napoli, 2006, pp. 1 ss.
- FEDELE A., *Appunti dalle lezioni di diritto tributario*, Torino, 2005.
- FEDELE A. (a cura di), *Casi e materiali di diritto tributario*, Padova, 1997.
- FEDELE A., *La riserva di legge*, in A. AMATUCCI (diretto da), *Trattato di diritto tributario*, Padova, 1994, I, pp. 157 ss.
- FEDELE A., *Diritto tributario e diritto civile nella disciplina dei rapporti interni tra i soggetti passivi del tributo*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1969, I, pp. 21 ss.
- FEDELE A., *Profilo dell'imposta sugli incrementi di valore delle aree fabbricabili*, Napoli, 1965.
- FICARI V., *Reddito di impresa e programma imprenditoriale*, Padova, 2004.
- FIorentino S., *IAS e neutralità fiscale nell'esercizio dell'impresa*, in *Riv. dir. trib.*, 2009, I, pp. 833 ss.
- Fiume R.-ONESTI T.-ROMANO M.-TALIENTO M., *Business Combinations under Common Control: Concerns, Criticisms and Strides*, in *Financial Reporting*, n. 1 del 2015, pp. 107 ss.
- FOIS S., *La riserva di legge. Lineamenti storici e problemi attuali*, Milano, 1963.
- FORTE F.-LONGOBARDI C. (a cura di), *Opere Giuridiche*, Milano, 1962, II.

- FORTE F.-LONGOBARDI C. (a cura di), *Opere Giuridiche*, Milano, 1961, I.
- FORTUNATO S., *Gli obiettivi informativi del “nuovo” bilancio d’esercizio*, in *Giur. comm.*, 2017, I, pp. 498 ss.
- FORTUNATO S., *Inquadramento sistematico del principio “substance over form”*, in F. GALLO-G. SCOGNAMIGLIO (a cura di), *Il principio substance over form. Profili contabili, civilistici e tributari*, *Quaderni di Giurisprudenza commerciale*, Milano, 2012, pp. 1 ss.
- FORTUNATO S., *I principi contabili internazionali e le fonti del diritto (pluralismo giuridico, diritto riflessivo e “governance” nel modello europeo)*, in *Giur. comm.*, 2010, I, pp. 5 ss.
- FORTUNATO S., *Dal costo storico al “fair value”: al di là della rivoluzione contabile*, in AA.VV., *IAS/IFRS. La modernizzazione del diritto contabile in Italia*, *Quaderni di Giurisprudenza commerciale*, Milano, 2007, pp. 345 ss.
- FRANSONI G., *Clausole di garanzia nella cessione di partecipazioni, indennizzi e principio di derivazione rafforzata*, in *Rass. trib.*, 2020, pp. 1072 ss.
- FRANSONI G., *Il principio della prevalenza della sostanza sulla forma nel nuovo Conceptual Framework for Financial Reporting*, in *Riv. dir. trib.*, 2018, supplemento online.
- FRANSONI G., *I decreti ministeriali di coordinamento della disciplina i.r.e.s. e i.r.a.p. con i principi contabili internazionali: profili di illegittimità*, in *Riv. dir. trib.*, 2018, supplemento online.
- FRANSONI G., *Il ritorno dell’esistenza certa e dell’obiettivo determinabilità per i soggetti IAS adopter*, in *Riv. dir. trib.*, 2018, supplemento online.
- FRANSONI G., *Tipologia e struttura della norma tributaria*, in A. FANTOZZI (a cura di), *Diritto tributario*, Milano, 2012, pp. 235 ss.
- FRANSONI G., *La categoria dei redditi d’impresa*, in P. RUSSO, *Manuale di diritto tributario. Parte speciale*, Milano, 2009, pp. 163 ss.
- FRANSONI G., *L’imputazione a periodo nel reddito d’impresa dei soggetti IAS/IFRS*, in *Corr. trib.*, 2008, pp. 3145 ss.
- FRANSONI G. (a cura di), *Finanziaria 2008*, *Quaderni della Rivista di diritto tributario*, Milano, 2008.
- FRANSONI G., *La disapplicazione dei regolamenti e degli atti generali*, in AA.VV., *Il processo tributario*, in *Giurisprudenza sistematica di diritto tributario*, diretta da F. TESAURO, Torino, 1998, pp. 119 ss.
- FREGNI M.C., *Obbligazione tributaria e codice civile*, Torino, 1998.
- GAFFURI A.M., *La determinazione del reddito tassabile per le imprese che adottano gli IAS/IFRS secondo le recenti modifiche legislative e le norme del Decreto n. 48/2009*, in *Boll. trib.*, 2010, pp. 752 ss.
- GAFFURI G., *I principi contabili internazionali e l’ordinamento fiscale*, in *Rass. trib.*, 2004, pp. 871 ss.
- GAFFURI G., *L’attitudine alla contribuzione*, Milano, 1969.
- GAIANI L., *Chiarito il regime fiscale dei derivati incorporati, in il fisco*, 2018, pp. 607 ss.

- GALLO F., *Nuove espressioni di capacità contributiva*, in *Rass. trib.*, 2015, pp. 771 ss.
- GALLO F., *L'evoluzione del sistema tributario e il principio di capacità contributiva*, in L. SALVINI-G. MELIS, *L'evoluzione del sistema fiscale e il principio di capacità contributiva*, Padova, 2014, pp. 3 ss.
- GALLO F.-SCOGNAMIGLIO G. (a cura di), *Il principio substance over form. Profili contabili, civilistici e tributari*, *Quaderni di Giurisprudenza commerciale*, Milano, 2012.
- GALLO F., *Riforma del diritto societario e imposta sul reddito*, in *Giur. comm.*, 2004, I, pp. 272 ss.
- GALLO F., *Brevi note sulla necessità di eliminare le interferenze della normativa fiscale nella redazione del bilancio d'esercizio*, in *Riv. dir. trib.*, 2000, I, pp. 3 ss.
- GARCEA A., *Il Decreto fiscale di raccordo con le novità contabili dell'IFRS 9*, in *Corr. trib.*, 2018, pp. 563 ss.
- GARCEA A., *La disciplina fiscale di coordinamento con il bilancio redatto in base alle nuove regole contabili*, in *Corr. trib.*, 2017, pp. 819 ss.
- GARCEA A., *Le disposizioni correttive e integrative del Decreto attuativo del principio di derivazione rafforzata*, in *Corr. trib.*, 2017, pp. 2851 ss.
- GARCEA A.-VACCA I., *Il principio "substance over form": profili di diritto tributario*, in F. GALLO-G. SCOGNAMIGLIO (a cura di), *Il principio substance over form. Profili contabili, civilistici e tributari*, *Quaderni di Giurisprudenza commerciale*, Milano, 2012, pp. 155 ss.
- GARCEA A.-VACCA I., *Guida all'applicazione dell'IRES e dell'IRAP per le imprese IAS Adopter*, Assonime, 2011.
- GAREGNANI G.M.-CORTELLAZZI V., *Il nuovo principio contabile IFRS 15 – Revenue from Contracts With Customers; i possibili impatti sul riconoscimento dei ricavi nel settore delle costruzioni*, in *Le Società*, 2015, pp. 81 ss.
- GARESIO G., *La nuova disciplina del bilancio d'esercizio: le regole di struttura e i criteri di valutazione*, in *Giur. it.*, 2017, pp. 1250 ss.
- GARESIO G., *Il recepimento della direttiva 2013/34/UE: il progressivo allineamento delle disposizioni contabili racchiuse nel codice civile ai principi IAS/IFRS*, in *Orizzonti del Diritto Commerciale (Rivista Telematica)*, 2016, pp. 1 ss.
- GIANNINI A.D., *Intorno alla c.d. autonomia del diritto tributario*, in *Riv. it. dir. fin.*, 1940, I, pp. 57 ss.
- GIANNINI A.D., *Istituzioni di diritto tributario*, Milano, 1938.
- GIANNINI A.D., *Il rapporto giuridico d'imposta*, Milano, 1937.
- GIANNINI M.S., *Provvedimenti amministrativi generali e regolamenti ministeriali*, in *Foro it.*, 1953, III, pp. 18 ss.
- GIANNINI M.S., *L'interpretazione e l'integrazione delle leggi tributarie*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1941, I, pp. 189 ss.
- GIANNINI S.-STEVANATO D.-LUPI R., *Quali giustificazioni per l'indeducibilità degli interessi passivi?*, in *Dialoghi trib.*, n. 1 del 2018, pp. 13 ss.
- GIARDINA E., *Le basi teoriche del principio della capacità contributiva*, Milano, 1961.

- GIARDINI S.-SAVIOLI G., *Business combinations tra entità sotto comune controllo*, in *Guida alla Contabilità & Bilancio*, n. 4 del 2012, pp. 30 ss.
- GIOMMONI F.-ANDREANI G., *Il trattamento fiscale dei componenti imputati direttamente a patrimonio netto*, in *Corr. trib.*, 2011, pp. 1139 ss.
- GIORGI S., *I beni immateriali nel reddito d'impresa, tra "forma" e "sostanza"*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 2015, I, pp. 116 ss.
- GIOVANNINI A., *Quale capacità contributiva?*, in *Dir. prat. trib.*, 2020, I, pp. 826 ss.
- GIOVANNINI A., *Capacità contributiva e imposizione patrimoniale: discriminazione qualitativa e limite quantitativo*, in *Rass. trib.*, 2012, pp. 1131 ss.
- GIOVANNINI A., *Bilancio civile e variazioni fiscali*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1993, I, pp. 588 ss.
- GIULIANI F.M., *Iscrizioni nel conto economico e deducibilità delle componenti negative*, in AA.VV., *L'evoluzione dell'ordinamento tributario italiano. Atti del Convegno I settanta anni di "Diritto e pratica tributaria" (Genova, 2-3 luglio 1999)*, Padova, 2000, pp. 293 ss.
- GIULIANI F.M., *Il leasing nel bilancio*, *Quaderni di Giurisprudenza commerciale*, Milano, 1996.
- GRANDINETTI M., *Profili comparati e prospettive europee*, in G. ZIZZO, *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, Milano, 2018, pp. 35 ss.
- GRANDINETTI M., *Il principio di derivazione nell'Ires*, Milano, 2016.
- GRIPPA SALVETTI M.A., *Riserva di legge e delegificazione nell'ordinamento tributario*, Milano, 1998.
- GRIPPA SALVETTI M.A., *"Regolamenti delegati" e riserva di legge*, in *Rass. trib.*, 1994, pp. 1905 ss.
- GRIZIOTTI B., *Per il progresso scientifico degli studi e degli ordinamenti finanziari*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1937, I, pp. 1 ss.
- HAYES R.-BAKER R., *Reflecting form over substance: the case of Enron Corp.*, in *Critical Perspectives on Accounting*, 2004, pp. 767 ss.
- INGRAO G., *Il principio di competenza nella determinazione del reddito di impresa e i rimedi alla sua violazione tra strumenti attivabili "a legislazione vigente" e nuove soluzioni normative*, in *Riv. dir. trib.*, 2009, I, pp. 401 ss.
- JARACH D., *Il fatto imponible*, Padova, 1981, traduzione di R. BRACCINI dell'opera *El hecho imponible*, Buenos Aires, 1971.
- JARACH D., *La teoria finanziaria di Benvenuto Griziotti*, in AA.VV., *Studi in memoria di Benvenuto Griziotti*, Milano, 1959, pp. 211 ss.
- LA ROSA S., *Scritti scelti*, Torino, 2011, II.
- LA ROSA S., *Elusione e antielusione fiscale nel sistema delle fonti del diritto*, in *Riv. dir. trib.*, 2010, I, pp. 785 ss.
- LA ROSA S. (a cura di), *Profili autoritativi e consensuali del diritto tributario*, Milano, 2008.

- LA ROSA S., *Le norme «generali» sui rapporti tra bilancio e dichiarazione*, in AA.VV., *Il reddito di impresa nel nuovo testo unico*, Padova, 1988, pp. 581 ss.
- LA ROSA S., *Prime osservazioni sui rapporti tra bilancio e dichiarazione negli artt. 75 e 76 del nuovo Testo Unico*, in *Dir. prat. trib.*, 1987, I, pp. 937 ss.
- LA ROSA S., *Scienza, politica del diritto e dato normativo nella disciplina dell'accertamento dei redditi*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1981, I, pp. 558 ss.
- LADISA P., *I lavori su ordinazione*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, Milano, 2018, pp. 327 ss.
- LAGHI E.-QUAGLI A., *Profili contabili delle imputazioni dirette a patrimonio netto*, in *Corr. trib.*, 2008, pp. 3173 ss.
- LAMARQUE E.-CARTABIA M.-TANZARELLA P. (a cura di), *Gli atti normativi del Governo tra Corte costituzionale e giudici*, Torino, 2011.
- LEO M., *Le imposte sui redditi nel testo unico*, Milano, 2020, II.
- LEO M., *Le imposte sui redditi nel testo unico*, Milano, 2011.
- LIPARDI P.-TRABUCCHI A., *Riflessi fiscali dell'IFRS 16: interessi passivi, variazioni del valore del ROU, componenti non lease ed esenzioni*, in *Corr. trib.*, 2020, pp. 17 ss.
- LIPARDI P.-TRABUCCHI A., *Il regime fiscale del diritto d'uso del bene in leasing nell'IFRS 16*, in *Corr. trib.*, 2019, pp. 931 ss.
- LIPARDI P.-FAIENZA A.M., *Gli strumenti finanziari non partecipativi*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, Milano, 2018, pp. 225 ss.
- LONGOBARDI C.-FORTE F. (a cura di), *Opere Giuridiche*, Milano, 1962, II.
- LONGOBARDI C.-FORTE F. (a cura di), *Opere Giuridiche*, Milano, 1961, I.
- LUPI R., *Profili tributari della valutazione degli elementi dell'attivo e del passivo*, in *Corr. trib.*, 2008, pp. 3168 ss.
- LUPI R., *Nuove prospettive di raccordo tra valutazioni civilistiche e reddito fiscale*, in *Corr. trib.*, 2008, pp. 1095 ss.
- LUPI R.-DAMIANI M.-STEVANATO D., *Principi contabili internazionali e reddito di impresa: le novità della Finanziaria 2008*, in *Dialoghi trib.*, n. 1 del 2008, pp. 53 ss.
- LUPI R.-GIANNINI S.-STEVANATO D., *Quali giustificazioni per l'indeducibilità degli interessi passivi?*, in *Dialoghi trib.*, n. 1 del 2018, pp. 13 ss.
- LUPI R., *Reddito fiscale e bilancio civilistico: a sorpresa tornano gli inquinamenti*, in *Corr. trib.*, 2007, pp. 3231 ss.
- LUPI R.-VERGA F.S., *Riflessi tributari dell'adozione dei nuovi principi contabili internazionali*, in *Dialoghi dir. trib.*, 2004, pp. 231 ss.
- LUPI R., *La determinazione del reddito e del patrimonio delle società di capitali tra principi civilistici e norme tributarie*, in *Rass. trib.*, 1990, I, pp. 699 ss.
- LUPO N., *I maxi-emendamenti e la Corte Costituzionale (dopo l'ordinanza n. 17 del 2019)*, in www.osservatoriosullefonti.it, 2019, pp. 1 ss.
- LUPO N. (a cura di), *Maxi-emendamenti, questioni di fiducia, nozione costituzionale di articolo*, Padova, 2010.
- MAFFEZZONI F., *Il principio di capacità contributiva nel diritto finanziario*, Torino, 1970.

- MAGLIO R., *Il principio contabile della prevalenza della sostanza sulla forma*, Padova, 1998.
- MANCINI M.-PACIELLO A.-SANTORO V.-VALENSISE P. (a cura di), *Regole e mercato*, Torino, 2016, I.
- MANDANICI F.-BABORO R., *Deducibilità degli interessi passivi: un'analisi aziendale a supporto del giudizio di inerenza*, in *Amministrazione & Finanza*, n. 12 del 2015, pp. 25 ss.
- MANTELLINI A.-TRUTALLI F.-VANETTI G., *Le cessioni e i conferimenti di azienda*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, Milano, 2018, pp. 823 ss.
- MANZITTI A.-MARIOTTI F., *Le nuove regole per applicare gli IAS al bilancio di esercizio: un recupero di sovranità tributaria*, in *Corr. trib.*, 2011, pp. 1121 ss.
- MARCENÒ V., *Quando il formalismo giuridico tradisce se stesso: i decreti di natura non regolamentare, un caso di scarto tra fatto e modello normativo nel sistema delle fonti*, in www.osservatoriosullefonti.it, 2011, pp. 1 ss.
- MARELLO E., *Involuzione del principio di inerenza?*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 2002, I, pp. 480 ss.
- MARIOTTI F.-MANZITTI A., *Le nuove regole per applicare gli IAS al bilancio di esercizio: un recupero di sovranità tributaria*, in *Corr. trib.*, 2011, pp. 1121 ss.
- MARONGIU G.-FALSITTA G.-FANTOZZI A.-MOSCHETTI F., *Commentario breve alle leggi tributarie. Diritto costituzionale tributario e Statuto del contribuente*, a cura di G. FALSITTA, Padova, 2011, I.
- MARONGIU G., *La rinnovata giurisdizione delle commissioni tributarie*, in *Rass. trib.*, 2003, pp. 115 ss.
- MARONGIU G., *I fondamenti costituzionali dell'imposizione tributaria. Profili storici e giuridici*, Torino, 1991.
- MARTINELLI A.-TOMASSINI A., *I ricavi e le plusvalenze patrimoniali*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, Milano, 2018, pp. 123 ss.
- MELIS G., *Lezioni di diritto tributario*, Torino, 2018.
- MELIS G.-SALVINI L., *L'evoluzione del sistema fiscale e il principio di capacità contributiva*, Padova, 2014.
- MELIS G., *Interpretazione e certezza nel Diritto tributario*, in AA.VV., *Dal Diritto Finanziario al Diritto Tributario. Studi in onore di Andrea Amatucci*, Bogotá-Napoli, 2011, I, pp. 169 ss.
- MELIS G.-RUGGIERO E., *Pluralità di regimi contabili, diritto commerciale e diritto tributario: l'esperienza italiana*, in *Rass. trib.*, 2008, pp. 1624 ss.
- MELIS G., *L'interpretazione nel diritto tributario*, Padova, 2003.
- MICCINESI M., *L'art. 83 d.p.r. n. 917/1986 per i soggetti tenuti a redigere il bilancio in base ai principi contabili internazionali: evoluzione della normativa dal d.lgs. n. 38/2005 all'attuale legislazione*, in C. SACCHETTO (a cura di), *Profili fiscali dell'applicazione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS*, Torino, 2012, pp. 25 ss.

- MICCINESI M., *L'impatto degli IAS nell'ordinamento tributario alla luce della riforma del TUIR: fiscalità corrente e differita*, in *Giur. imp.*, 2004, pp. 1435 ss.
- MICHELI G.A.-TREMONTI G., *Obbligazioni (dir. trib.)*, in *Enc. dir.*, Milano, XXIX, 1979, pp. 409 ss.
- MICHELI G.A., *Soggettività tributaria e categorie civilistiche*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1977, I, pp. 419 ss.
- MICHELI G.A., *Appunti sull'interpretazione e l'integrazione della legge tributaria*, in AA.VV., *Studi in onore di Giuseppe Chiarelli*, Milano, 1974, IV, pp. 3717 ss.
- MICHELI G.A., *Lineamenti della riforma tributaria*, Torino, 1972.
- MICHELI G.A., *Corso di diritto tributario*, Torino, 1970.
- MICHELI G.A., *Diritto tributario e diritto finanziario*, in *Enc. Dir.*, Milano, 1964, XII, pp. 1119 ss.
- MICHELUTTI R., *Art. 96 del T.U.I.R.: imponibilità degli interessi attivi, ROL fiscale ed esclusione del project financing*, in *Corr. trib.*, 2019, pp. 847 ss.
- MICHELUTTI R., *L'ambito oggettivo del nuovo art. 96 del T.U.I.R.: i tre requisiti concorrenti*, in *Corr. trib.*, 2019, pp. 744 ss.
- MICHELUTTI R., *IAS/IFRS e imputazione temporale*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, Milano, 2018, pp. 81 ss.
- MIELE L.-RUSSO V., *Gli effetti contabili e fiscali del nuovo standard internazionale IFRS 16 sul leasing*, in *Corr. trib.*, 2018, pp. 2331 ss.
- MIGLIETTA S.-PARNI M.-PIAZZA M., *Il rebalancing e la copertura di posizioni nette nell'IFRS 9: aspetti contabili e fiscali*, in *il fisco*, 2019, pp. 4319 ss.
- MILITELLO M., *Business combinations under common control: verso la conferma o il tramonto dell'OPI IR?*, in *Bilancio e revisione*, n. 7 del 2020, pp. 5 ss.
- MILITELLO M.-CASÒ M., *Le operazioni straordinarie tra soggetti sotto comune controllo: individuazione della disciplina applicabile nel silenzio degli IFRS e compatibilità degli IFRS con le disposizioni del codice civile*, in *Riv. dott. comm.*, 2006, pp. 453 ss.
- MINERVINI V.-TABET G., *Utile civilistico e reddito d'impresa*, in G. TABET (a cura di), *Il reddito d'impresa*, Padova 1997, I, p. 45 ss.
- MODELO A., *Gli interessi passivi nell'IRES dopo la legge finanziaria 2008. Considerazioni sui profili funzionali e sulle problematiche applicative della nuova disciplina*, in M. BEGHIN (a cura di), *Saggi sulla Riforma dell'Ires. Dalla relazione Biasco alla Finanziaria 2008, Quaderni della Rivista di diritto tributario*, Milano, 2008, pp. 77 ss.
- MONTANARI F., *La prevalenza della sostanza sulla forma*, Milano, 2019.
- MONTANARI F., *La prevalenza della sostanza sulla forma come criterio di effettività e di rilevanza nei rapporti tributari*, in *Riv. dir. trib.*, 2019, I, pp. 517 ss.
- MOSCARINI A., *Sui decreti del governo «di natura non regolamentare» che producono effetti normativi*, in *Giur. cost.*, 2008, I, pp. 5075 ss.
- MOSCHETTI F., *“Interesse fiscale” e “ragioni del fisco” nel prisma della capacità contributiva*, in M. BEGHIN-F. MOSCHETTI-R. SCHIAVOLIN-L. TOSI-G. ZIZZO (a

- cura di), *Atti della giornata di studi in onore di Gaspare Falsitta*, Padova, 2012, pp. 157 ss.
- MOSCHETTI F.-BEGHIN M.-SCHIAVOLIN R.-TOSI L.-ZIZZO G. (a cura di), *Atti della giornata di studi in onore di Gaspare Falsitta*, Padova, 2012.
- MOSCHETTI F.-FALSITTA G.-FANTOZZI A.-MARONGIU G., *Commentario breve alle leggi tributarie. Diritto costituzionale tributario e Statuto del contribuente*, a cura di G. FALSITTA, Padova, 2011, I.
- MOSCHETTI F., *Il principio di capacità contributiva, espressione di un sistema di valori che informa il rapporto tra singolo e comunità*, in L. PERRONE-C. BERLIRI (a cura di), *Diritto tributario e Corte costituzionale*, Napoli, 2006, pp. 39 ss.
- MOSCHETTI F., *Capacità contributiva*, in *Enc. giur.*, Roma, 1988, V.
- MOSCHETTI F., *Il principio della capacità contributiva*, Padova, 1973.
- MURATORI D., *Profili tributari dei componenti imputati direttamente a patrimonio netto secondo gli IAS/IFRS*, in *Rass. trib.*, 2008, pp. 1353 ss.
- MUSUMECI M.-RUSSO V., *I fondi di ripristino e bonifica per i soggetti IAS/IFRS e OIC adopter a regime fiscale differenziato*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, n. 11 del 2019, pp. 33 ss.
- MUSUMECI M.-RUSSO V., *Embedded derivatives in strumenti finanziari: doppio test contabile e fiscale*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, n. 7 del 2019, pp. 15 ss.
- NANULA G., *Principi di bilancio e deroghe fiscali*, in *Rass. trib.*, 1989, I, pp. 359.
- NERI L., *Aggregazioni aziendali sotto comune controllo nei Principi IAS/IFRS*, in *Amministrazione & Finanza*, n. 10 del 2020, pp. 21 ss.
- NERI L., *IFRS 15: il modello a cinque fasi per il revenue recognition*, in *Amministrazione & Finanza*, n. 6 del 2019, pp. 37 ss.
- NOCERINO O., *Il principio di inerenza nel reddito d'impresa*, Milano, 2020.
- NOCERINO O., *Riflessioni sul rapporto tra il bilancio d'esercizio e la determinazione del reddito d'impresa fiscalmente significativo*, in *Dir. prat. trib.*, 2020, I, pp. 1465 ss.
- NOCERINO O., *Ricostruzione dei rapporti tra il bilancio civilistico e determinazione del reddito d'impresa*, in *Riv. dir. trib.*, 1994, I, pp. 267 ss.
- NUSSI M., *La dichiarazione tributaria*, Torino, 2008.
- NUSSI M., *L'imputazione del reddito nel diritto tributario*, Padova, 1996.
- NUZZO E., *Ricostruzione del contenuto dei rapporti tra bilancio e dichiarazione*, in *Giur. comm.*, 1985, I, pp. 810 ss.
- NUZZO E., *Modalità di documentazione delle divergenze esistenti tra utile di bilancio e reddito tassabile*, in *Riv. dir. fn. sc. fn.*, 1982, I, pp. 596 ss.
- NUZZO E., *Bilancio di esercizio e dichiarazione dei redditi*, ed. provv., 1979.
- OLIVETTI M., *La questione di fiducia nel sistema parlamentare italiano*, Milano, 1996.
- ONESTI T.-FIUME R.-ROMANO M.-TALIENTO M., *Business Combinations under Common Control: Concerns, Criticisms and Strides*, in *Financial Reporting*, n. 1 del 2015, pp. 107 ss.

- ORLANDO A.-CORTESI A., *Il Decreto legislativo 139/2015: trattamento contabile delle azioni proprie e degli strumenti finanziari derivati*, in *Riv. dott. comm.*, 2016, pp. 409 ss.
- PACIELLO A.-MANCINI M.-SANTORO V.-VALENSISE P. (a cura di), *Regole e mercato*, Torino, 2016, I.
- PAPARELLA F., *L'autonomia del diritto tributario ed i rapporti con gli altri settori dell'ordinamento tra ponderazione dei valori, crisi del diritto e tendenze alla semplificazione dei saperi giuridici*, in *Riv. dir. trib.*, 2019, I, pp. 587 ss.
- PAPARELLA F. (a cura di), *La riforma del regime fiscale delle imprese: lo stato di attuazione e le prime esperienze concrete*, Milano, 2006.
- PARISOTTO R.-DOLCE R., *Gli strumenti finanziari derivati*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, Milano, 2018, pp. 737 ss.
- PARNI M.-MIGLIETTA S.-PIAZZA M., *Il rebalancing e la copertura di posizioni nette nell'IFRS 9: aspetti contabili e fiscali*, in *il fisco*, 2019, pp. 4319 ss.
- PAVANETTO S.-BALLARIN F.-SERENA A., *IFRS 16: decreto di endorsement fiscale ed aspetti contabili*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, n. 11 del 2019, pp. 42 ss.
- PAVANETTO S.-SERENA A., *Il recepimento della Direttiva ATAD in materia di interessi passivi*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, n. 2 del 2019, pp. 5 ss.
- PERRONE L.-BERLIRI C. (a cura di), *Diritto tributario e Corte costituzionale*, Napoli, 2006.
- PIAZZA M.-MIGLIETTA S.-PARNI M., *Il rebalancing e la copertura di posizioni nette nell'IFRS 9: aspetti contabili e fiscali*, in *il fisco*, 2019, pp. 4319 ss.
- PICCINELLI G., *Il bilancio di esercizio e le imposte dirette: norme civilistiche, regole IAS e disposizioni tributarie nelle loro mutue relazioni*, in R. CAMODECA (a cura di), *Bilancio d'esercizio e imposizione tributaria. Le regole per le società di capitali*, Milano, 2014, pp. 1 ss.
- PISANI M., *La struttura del Comprehensive Income Statement: le indicazioni del progetto congiunto IASB-FASB Financial Statement Presentation*, in *Financial Reporting*, n. 4 del 2011, pp. 9 ss.
- PISTORIO G., *Maxi-emendamento e questione di fiducia*, Napoli, 2018.
- PORTALE G.B.-ABBADESSA P. (diretto da), *Le società per azioni. Codice civile e norme complementari*, Milano, 2016, I.
- PORTALE G.B.-COLOMBO G.E., *Trattato delle società per azioni. Bilancio d'esercizio e consolidato*, Torino, 1994, VII.
- PORTALUPI A., *IFRS 9: strumenti finanziari*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, n. 2 del 2017, pp. 53 ss.
- POTITO E., *I rapporti tra bilancio civile e dichiarazione nella normativa del testo unico delle imposte sui redditi*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1989, I, pp. 28 ss.
- PRENESTINI F.-STRAMPELLI G., *Il (parziale) adeguamento della disciplina codici-*

- stica del bilancio di esercizio agli IAS/IFRS: questioni problematiche*, in *Strumenti finanziari e fiscalità*, n. 26-27 del 2016, pp. 7 ss.
- PUGLIESE M., *Istituzioni di diritto finanziario. Diritto tributario*, Padova, 1937.
- QUAGLI A., *Milleproroghe e principi contabili internazionali: un errore “nazionale”*, in *Financial Reporting*, n. 2 del 2011, pp. 5 ss.
- QUAGLI A.-LAGHI E., *Profili contabili delle imputazioni dirette a patrimonio netto*, in *Corr. trib.*, 2008, pp. 3173 ss.
- RAGUCCI G.-ALBERTINI F.V. (a cura di), *Costituzione, legge, tributi. Scritti in onore di Gianfranco Gaffuri*, Milano, 2018.
- RACUGNO G., *Il rendiconto finanziario secondo le nuove norme sul bilancio di esercizio, con una postilla sui flussi finanziari dei derivati*, in *Giur. comm.*, 2016, I, pp. 270 ss.
- RACUGNO G., *Il rendiconto finanziario*, in AA.VV., *IAS/IFRS. La modernizzazione del diritto contabile in Italia, Quaderni di Giurisprudenza commerciale*, Milano, 2007, pp. 497 ss.
- RICCI C.-DAMIANI M., *Inquinamento fiscale del bilancio e potere di sindacato del Fisco sulle valutazioni civilistiche*, in *Corr. trib.*, 2008, pp. 857 ss.
- ROMANO M.-FIUME R.-ONESTI T.-TALIENTO M., *Business Combinations under Common Control: Concerns, Criticisms and Strides*, in *Financial Reporting*, n. 1 del 2015, pp. 107 ss.
- ROMANO TASSONE A., *La normazione secondaria*, in AA.VV., *Diritto Amministrativo*, Bologna, 1993, I, pp. 189 ss.
- ROSSI L.-BARBAGELATA G., *Le ricadute fiscali degli strumenti finanziari derivati incorporati per le società “Ita-GAAP”*, in *Corr. trib.*, 2017, pp. 1663 ss.
- ROSSI L.-AMPOLILLA M., *Valutazioni dei derivati di «cash flow hedge» per i soggetti IAS/IFRS*, in *Corr. trib.*, 2009, pp. 452 ss.
- RUGGIERO E.-MELIS G., *Pluralità di regimi contabili, diritto commerciale e diritto tributario: l’esperienza italiana*, in *Rass. trib.*, 2008, pp. 1624 ss.
- RUSSETTI G., *La “dimensione fiscale” della prevalenza della sostanza sulla forma: la “derivazione rafforzata”*, in *Bilancio e reddito di impresa*, n. 8-9 del 2018, pp. 29 ss.
- RUSSO P., *Manuale di diritto tributario. Parte speciale*, Milano, 2009.
- RUSSO R.-ESSERS P., *The Precious Relationship between IAS/IFRS, National Tax Accounting Systems and the CCCTB*, in AA.VV., *The Influence of IAS/IFRS on the CCCTB, Tax Accounting, Disclosure, and Corporate Law accounting concept*, The Hague, 2009, pp. 32 ss.
- RUSSO V.-MUSUMECI M., *Embedded derivatives in strumenti finanziari: doppio test contabile e fiscale*, in *Bilancio e reddito d’impresa*, n. 7 del 2019, pp. 15 ss.
- RUSSO V.-MUSUMECI M., *I fondi di ripristino e bonifica per i soggetti IAS/IFRS e OIC adopter a regime fiscale differenziato*, in *Bilancio e reddito d’impresa*, n. 11 del 2019, pp. 33 ss.

- RUSSO V., *La fiscalità degli IAS 17 e IFRS 16 a confronto: da derivazione rafforzata a "ragionata"?*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, n. 12 del 2018, pp. 62 ss.
- RUSSO V., *Le regole di contabilizzazione e le ricadute fiscali dell'IFRS 15 sotto la lente di Assonime*, in *Corr. trib.*, 2018, pp. 3540 ss.
- RUSSO V.-MIELE L., *Gli effetti contabili e fiscali del nuovo standard internazionale IFRS 16 sul leasing*, in *Corr. trib.*, 2018, pp. 2331 ss.
- RUSSO V., *IFRS 15 a derivazione "quasi" completa*, in *Corr. trib.*, 2018, pp. 570 ss.
- RUSSO V., *Derivazione a maglie "strette" per gli strumenti finanziari derivati*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, n. 5 del 2018, pp. 45 ss.
- SACCHETTO C. (a cura di), *Profili fiscali dell'applicazione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS*, Torino, 2012.
- SALVINI L.-MELIS G., *L'evoluzione del sistema fiscale e il principio di capacità contributiva*, Padova, 2014.
- SALVINI L., *Gli IAS/IFRS e il principio fiscale di derivazione*, in AA.VV., *IAS/IFRS. La modernizzazione del diritto contabile in Italia, Quaderni di Giurisprudenza commerciale*, Milano, 2007, pp. 193 ss.
- SANDULLI A.M., *Sugli atti amministrativi generali a contenuto non normativo*, in *Foro it.*, 1954, IV, pp. 217 ss. (anche in *Scritti giuridici. I. Diritto costituzionale*, Napoli, 1990, pp. 41 ss.).
- SANTORO V.-MANCINI M.-PACIELLO A.-VALENSISE P. (a cura di), *Regole e mercato*, Torino, 2016, I.
- SAVIOLI G.-GIARDINI S., *Business combinations tra entità sotto comune controllo*, in *Guida alla Contabilità & Bilancio*, n. 4 del 2012, pp. 30 ss.
- SAVIOLI G., *I principi contabili internazionali*, Milano, 2008.
- SCHIAVOLIN R.-BEGHIN M.-MOSCHETTI F.-TOSI L.-ZIZZO G. (a cura di), *Atti della giornata di studi in onore di Gaspare Falsitta*, Padova, 2012.
- SCOGNAMIGLIO G.-GALLO F. (a cura di), *Il principio substance over form. Profili contabili, civilistici e tributari, Quaderni di Giurisprudenza commerciale*, Milano, 2012.
- SCOGNAMIGLIO G., *La ricezione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS ed il sistema delle fonti del diritto contabile*, in AA.VV., *IAS/IFRS. La modernizzazione del diritto contabile in Italia, Quaderni di Giurisprudenza commerciale*, Milano, 2007, pp. 29 ss.
- SERENA A.-BALLARIN F.-PAVANETTO S., *IFRS 16: decreto di endorsement fiscale ed aspetti contabili*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, n. 11 del 2019, pp. 42 ss.
- SERENA A.-PAVANETTO S., *Il recepimento della Direttiva ATAD in materia di interessi passivi*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, n. 2 del 2019, pp. 5 ss.
- SORRENTINO F., *Le fonti del diritto italiano*, Milano, 2019.
- SORRENTINO M., *La disciplina dei ricavi secondo l'IFRS 15*, in *Bilancio e Revisione*, n. 3 del 2020, pp. 26 ss.
- SOTTORIVA C., *Il D.Lgs. n. 139/2015 per il recepimento della Direttiva 2013/34/UE in tema di bilanci*, in *Le Società*, 2015, pp. 1061 ss.

- SOTTORIVA C., *La riforma della redazione del bilancio di esercizio e del bilancio consolidato*, Milano, 2014.
- SPAGNOL E., *Gli accantonamenti*, in F. CROVATO (a cura di), *La fiscalità degli IAS*, Milano, 2011, pp. 223 ss.
- SPANO F.M.-CAMPRA M.-VOLA P., *IFRS 15 Ricavi da contratti con clienti*, in F. DEZZANI-P.P. BIANCONI-D. BUSSO, *IAS/IFRS*, Milano, 2019, pp. 2547 ss.
- STEVANATO D., *Fondamenti di diritto tributario*, Firenze, 2019.
- STEVANATO D.-TOGNONI M., *Sulle modifiche IAS un «filtro» agli effetti civilistico-fiscali (in odore di retroattività) nel decreto «milleproroghe»*, in *Dialoghi trib.*, 2011, pp. 140 ss.
- STEVANATO D., *IAS e reddito imponibile: una limitazione della derivazione rafforzata dal sapore autarchico*, in *Dialoghi trib.*, 2011, pp. 145 ss.
- STEVANATO D., *Profili tributari delle classificazioni di bilancio*, in *Corr. trib.*, 2008, pp. 3155 ss.
- STEVANATO D.-DAMIANI M.-LUPI R., *Principi contabili internazionali e reddito di impresa: le novità della Finanziaria 2008*, in *Dialoghi trib.*, n. 1 del 2008, pp. 53 ss.
- STEVANATO D., *Dal «principio di derivazione» alla diretta rilevanza dei principi contabili internazionali nella determinazione del reddito fiscale*, in *Dialoghi trib.*, n. 1 del 2008, pp. 72 ss.
- STEVANATO D.-GIANNINI S.-LUPI R., *Quali giustificazioni per l'ineducibilità degli interessi passivi?*, in *Dialoghi trib.*, n. 1 del 2018, pp. 13 ss.
- STEVANATO D., *La norma sull'ineducibilità degli interessi passivi e la sua interpretazione in chiave antielusiva*, in *Dialoghi trib.*, n. 1 del 2008, pp. 18 ss.
- STRAMPELLI G.-PRENESTINI F., *Il (parziale) adeguamento della disciplina codicistica del bilancio di esercizio agli IAS/IFRS: questioni problematiche*, in *Strumenti finanziari e fiscalità*, n. 26-27 del 2016, pp. 7 ss.
- STRAMPELLI G., *Artt. 2423-2435 ter*, in P. ABBADESSA-G.B. PORTALE (diretto da), *Le società per azioni. Codice civile e norme complementari*, Milano, 2016, I, pp. 2166 ss.
- STRAMPELLI G., *Art. 2424-bis*, in P. ABBADESSA-G.B. PORTALE (diretto da), *Le società per azioni. Codice civile e norme complementari*, Milano, 2016, I, pp. 2226 ss.
- STRAMPELLI G., *Il bilancio e la documentazione finanziaria quale strumento di informazione al mercato*, in M. MANCINI-A. PACIELLO-V. SANTORO-P. VALENSI (a cura di), *Regole e mercato*, Torino, 2016, I, pp. 206 ss.
- STRAMPELLI G., *L'incidenza del principio substance over form sulla rilevazione dei ricavi*, in F. GALLO-G. SCOGNAMIGLIO (a cura di), *Il principio substance over form. Profili contabili, civilistici e tributari*, *Quaderni di Giurisprudenza commerciale*, Milano, 2012, pp. 85 ss.
- STRAMPELLI G., *Le riserve da fair value: profili di disciplina e riletti sulla configurazione e la natura del patrimonio netto*, in *Rivista delle società*, 2006, pp. 243 ss.

- TABET G.-MINERVINI V., *Utile civilistico e reddito d'impresa*, in G. TABET (a cura di), *Il reddito d'impresa*, Padova 1997, I, p. 45 ss.
- TALIENTO M.-FIUME R.-ONESTI T.-ROMANO M., *Business Combinations under Common Control: Concerns, Criticisms and Strides*, in *Financial Reporting*, n. 1 del 2015, pp. 107 ss.
- TANZARELLA P.-CARTABIA M.-LAMARQUE E. (a cura di), *Gli atti normativi del Governo tra Corte costituzionale e giudici*, Torino, 2011.
- TESAURO F., *Esegesi delle regole generali sul calcolo del reddito d'impresa*, in AA.VV., *Commentario al Testo Unico delle imposte sui redditi e altri scritti. Studi in memoria di Antonio Emanuele Granelli*, Roma-Milano, 1990, pp. 217 ss.
- TESORO G., *Principi di diritto tributario*, Bari, 1938.
- TINELLI G., *Bilancio d'esercizio, principi contabili internazionali e accertamento tributario*, in *Riv. dir. trib.*, 2010, I, pp. 163 ss. (Parte I) e pp. 267 ss. (Parte II) (anche in AA.VV., *Studi in onore di Enrico De Mita*, Napoli, 2012, II, pp. 881 ss.).
- TINELLI G., *Il principio di inerenza nella determinazione del reddito di impresa*, in *Riv. dir. trib.*, 2002, I, pp. 437 ss.
- TINELLI G., *Il reddito d'impresa nel diritto tributario*, Milano, 1991.
- TOGNONI M.-STEVANATO D., *Sulle modifiche IAS un «filtro» agli effetti civilistico-fiscali (in odore di retroattività) nel decreto «milleproroghe»*, in *Dialoghi trib.*, 2011, pp. 140 ss.
- TOGNONI M., *Sul recepimento delle modifiche IAS troppa fretta e troppa «deregulation»*, in *Dialoghi trib.*, 2011, pp. 140 ss.
- TOMASSINI A.-MARTINELLI A., *I ricavi e le plusvalenze patrimoniali*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, Milano, 2018, pp. 123 ss.
- TONOLETTI B., *Fuga dal Regolamento e confini della normatività nel diritto amministrativo*, in *Diritto Amministrativo*, 2015, pp. 388 ss.
- TOSI L.-BEGHIN M.-MOSCHETTI F.-SCHIAVOLIN R.-ZIZZO G. (a cura di), *Atti della giornata di studi in onore di Gaspare Falsitta*, Padova, 2012.
- TRABUCCHI A.-LIPARDI P., *Riflessi fiscali dell'IFRS 16: interessi passivi, variazioni del valore del ROU, componenti non lease ed esenzioni*, in *Corr. trib.*, 2020, pp. 17 ss.
- TRABUCCHI A.-LIPARDI P., *Il regime fiscale del diritto d'uso del bene in leasing nell'IFRS 16*, in *Corr. trib.*, 2019, pp. 931 ss.
- TRABUCCHI A., *Le novità in tema di IAS/IFRS: il Decreto ministeriale 8 giugno 2011*, in M. LEO, *Le imposte sui redditi nel testo unico*, Milano, 2011, pp. 127 ss.
- TREMONTI G.-MICHELI G.A., *Obbligazioni (dir. trib.)*, in *Enc. dir.*, Milano, 1979, XXIX, pp. 409 ss.
- TRETTEL S., *I benefici ai dipendenti*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, Milano, 2018, pp. 415 ss.
- TROVATI E., *IFRS 15: i punti chiave per i contratti a lungo termine*, in *Amministrazione & Finanza*, n. 2 del 2018, pp. 13 ss.
- TRUTALLI F.-VANETTI G.-MANTELLINI A., *Le cessioni e i conferimenti di azienda*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, Milano, 2018, pp. 823 ss.

- TUBELLI A.-ANDREANI G., *Rappresentazione sostanziale ai fini della determinazione del reddito*, in *il fisco*, 2018, pp. 3129 ss.
- TUBELLI A.-ANDREANI G., *L'estensione del principio di derivazione rafforzata alle imprese OIC: una riforma a metà?*, in *il fisco*, 2017, pp. 2907 ss.
- TUNDO F., *Esclusa la deducibilità di costi sproporzionati o eccessivi, in quanto non inerenti – Antieconomicità polimorfica e (in)certezze nomofilattiche*, in *GT-Riv. giur. trib.*, 2021, pp. 593 ss.
- TUNDO F.-BEGHIN M., *Manuale di diritto tributario*, Torino, 2020.
- TUNDO F., *Le 99 piaghe del Fisco. Una democrazia decapitata*, Bologna, 2020.
- TUNDO F., *Le torsioni della giurisprudenza sull'imposta di registro e la certezza del diritto*, in *Corr. trib.*, 2019, pp. 979 ss.
- TUNDO F., *Le perdite su crediti da cessione pro soluto: profili tributari problematici*, in A. DI PIETRO-A. FEDELE-A.F. URICCHIO (a cura di), *Sistema impositivo e ordinamento dei tributi. Liber amicorum per Andrea Parlato*, Bari, 2014, I, pp. 185 ss.
- TUNDO F., *Procedimento tributario e difesa del contribuente*, Padova, 2013.
- TUNDO F., *La partecipazione del contribuente alla verifica tributaria*, Padova, 2012.
- TUNDO F.-UCKMAR V., *I. Il sistema tributario. Principi fondamentali*, Milano, 2003.
- UCKMAR A., *Il diritto tributario*, in *Dir. prat. trib.*, 1926, I, pp. 1 ss.
- UCKMAR V., *Introduzione ai lavori*, in AA.VV., *La normativa tributaria nella giurisprudenza delle corti e nella nuova legislatura. Atti del Convegno «Gli ottanta anni di Diritto e Pratica Tributaria (Genova 9-10 febbraio 2007)»*, Padova, 2007.
- UCKMAR V.-TUNDO F., *I. Il sistema tributario. Principi fondamentali*, Milano, 2003.
- UCKMAR V., *Il regime impositivo delle società. La società a ristretta base azionaria*, Padova, 1966.
- UCKMAR V., *La potestà regolamentare in materia tributaria*, in AA.VV., *Studi in onore di Achille Donato Giannini*, Milano, 1961, pp. 927 ss.
- URICCHIO A.F.-DI PIETRO A.-FEDELE A. (a cura di), *Sistema impositivo e ordinamento dei tributi. Liber amicorum per Andrea Parlato*, Bari, 2014, I.
- VACCA I.-GARCEA A., *Il principio "substance over form": profili di diritto tributario*, in F. GALLO-G. SCOGNAMIGLIO (a cura di), *Il principio substance over form. Profili contabili, civilistici e tributari, Quaderni di Giurisprudenza commerciale*, Milano, 2012, pp. 155 ss.
- VACCA I.-GARCEA A., *Guida all'applicazione dell'IRES e dell'IRAP per le imprese IAS Adopter*, Assonime, 2011.
- VACCA I., *Gli IAS/IFRS e il principio della prevalenza della sostanza sulla forma: effetti sul bilancio e sul principio di derivazione nella determinazione del reddi-*

- to d'impresa, in AA.VV., *IAS/IFRS. La modernizzazione del diritto contabile in Italia*, *Quaderni di Giurisprudenza commerciale*, Milano, 2007, pp. 209 ss.
- VACCA I., *L'impatto degli IAS sul principio di derivazione dei redditi d'impresa dalle risultanze di bilancio*, in *Corr. trib.*, 2007, pp. 3559 ss.
- VACCA I., *Gli IAS/IFRS e il principio della prevalenza della sostanza sulla forma: effetti sul bilancio e sul principio di derivazione nella determinazione del reddito d'impresa*, in *Riv. dir. trib.*, 2006, I, pp. 757 ss.
- VALACCA R.-VALACCA P., *I componenti imputati direttamente a patrimonio*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità della società IAS/IFRS*, Milano, 2018, pp. 711 ss.
- VALACCA R., *Profili tributari delle imputazioni dirette a patrimonio netto*, in *Corr. trib.*, 2008, pp. 3181 ss.
- VALENSISE P.-MANCINI M.-PACIELLO A.-SANTORO V. (a cura di), *Regole e mercato*, Torino, 2016, I.
- VALENZI G.-VERNIER A., *Le implicazioni fiscali dell'IFRS 15 Revenue from contract with customers*, in *il fisco*, 2018, pp. 1815 ss.
- VANETTI G.-TRUTALLI F.-MANTELLINI A., *Le cessioni e i conferimenti di azienda*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, Milano, 2018, pp. 823 ss.
- VANONI E., *L'unità del diritto ed il valore del diritto per il diritto tributario degli istituti giuridici di altri campi*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1941, II, pp. 243 ss., anche in F. FORTE-C. LONGOBARDI (a cura di), *Opere Giuridiche*, Milano, I, 1961, pp. 329 ss.
- VANONI E., *Elementi di diritto tributario*, Padova, 1937, anche in F. FORTE-C. LONGOBARDI (a cura di), *Opere Giuridiche*, Milano, 1962, II, pp. 1 ss.
- VANONI E., *Natura e interpretazioni delle leggi tributarie*, Padova, 1932, anche in F. FORTE-C. LONGOBARDI (a cura di), *Opere giuridiche*, Milano, 1961, I, pp. 1 ss.
- VANZ G., *"Interest limitatio rule", principi europei della proporzionalità e dell'uguaglianza e principi costituzionali della capacità contributiva e dell'uguaglianza tributaria*, in *Riv. dir. trib.*, 2019, I, pp. 649 ss.
- VENTORUZZO M., *La disapplicazione obbligatoria delle disposizioni sul bilancio*, in L.A. BIANCHI (a cura di), *La disciplina giuridica del bilancio di esercizio*, Milano, 2001, pp. 73 ss.
- VENUTI M., *I principi ispiratori della nuova disciplina dei bilanci societari*, in *Giur. comm.*, 2016, I, pp. 188 ss.
- VENUTI M., *I dieci anni della riforma del Tuir: bilanci e prospettive. Il principio di derivazione dal punto di vista dello studioso del bilancio di esercizio*, in *Rass. trib.*, 2015, pp. 639 ss.
- VENUTI M., *Il principio «substance over form» nel bilancio IAS/IFRS*, in *Le Società*, 2008, pp. 277 ss. (I Parte) e pp. 427 ss. (II Parte).
- VENUTI M., *Il bilancio d'esercizio fino agli IFRS*, Milano, 2006.
- VERGA F.S.-LUPI R., *Riflessi tributari dell'adozione dei nuovi principi contabili internazionali*, in *Dialoghi dir. trib.*, 2004, pp. 231 ss.

- VERNIER A.-VALENZI G., *Le implicazioni fiscali dell'IFRS 15 Revenue from contract with customers*, in *il fisco*, 2018, pp. 1815 ss.
- VICINI RONCHETTI A., *La clausola dell'inerenza nel reddito d'impresa*, Padova, 2016.
- VICINI RONCHETTI A., *Riflessioni sull'efficacia del decreto IAS per gli accantonamenti*, in *Corr. trib.*, 2011, pp. 2193 ss.
- VICINI RONCHETTI A., *Legge finanziaria 2008 e principi IAS/IFRS: le modifiche all'art. 83 del Tuir, una possibile soluzione ai dubbi interpretativi*, in *Rass. trib.*, 2008, pp. 680 ss.
- VIOLA M., *L'IFRS 16 trova regole fiscali certe, ma non tutte*, in *Corr. trib.*, 2020, pp. 293 ss.
- VIOLA M.-DE CANDIA G., *La contabilità e fiscalità del lease*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, Milano, 2018, pp. 625 ss.
- VIRGA P., *Diritto amministrativo. 2. Atti e ricorsi*, Milano, 2001.
- VOLA P.-CAMPRA M.-SPANO F.M., *IFRS 15 Ricavi da contratti con clienti*, in F. DEZZANI-P.P. BIANCONE-D. BUSSO, *IAS/IFRS*, Milano, 2019, pp. 2547 ss.
- ZIZZO G., *La determinazione del reddito delle società e degli enti commerciali*, in G. FALSITTA, *Manuale di diritto tributario. Parte speciale*, Milano, 2021, pp. 327 ss.
- ZIZZO G. (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, Milano, 2018.
- ZIZZO G., *La «questione fiscale» delle società IAS/IFRS*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, Milano, 2018, pp. 3 ss.
- ZIZZO G., *I criteri di qualificazione IAS/IFRS*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità delle società IAS/IFRS*, Milano, 2018, pp. 57 ss.
- ZIZZO G., *Il criterio della prevalenza della sostanza sulla forma negli IAS/IFRS e l'elusione tributaria*, in *Rass. trib.*, 2018, pp. 631 ss.
- ZIZZO G., *Il principio di derivazione a dieci anni dall'introduzione dell'Ires*, in *Rass. trib.*, 2014, pp. 1303 ss.
- ZIZZO G.-BEGHIN M.-MOSCHETTI F.-SCHIAVOLIN R.-TOSI L. (a cura di), *Atti della giornata di studi in onore di Gaspare Falsitta*, Padova, 2012.
- ZIZZO G., *La «questione fiscale» delle società che adottano i principi contabili internazionali*, in M. BEGHIN (a cura di), *Saggi sulla Riforma dell'Ires. Dalla relazione Biasco alla Finanziaria 2008*, *Quaderni della Rivista di diritto tributario*, Milano, 2008, pp. 135 ss.
- ZIZZO G., *L'Ires e i principi contabili internazionali: dalla neutralità sostanziale alla neutralità procedurale*, in *Rass. trib.*, 2008, pp. 316 ss.
- ZIZZO G., *Criteri di qualificazione IAS/IFRS nella determinazione dell'imponibile IRES*, in *Corr. trib.*, 2008, pp. 3137 ss.
- ZIZZO G., *La soppressione della deduzione extracontabile: un passo avanti o un passo indietro?*, in *Corr. trib.*, 2007, pp. 3753 ss.
- ZIZZO G., *Gli IAS e la determinazione del reddito d'impresa nella «relazione Biasco»*, in *Corr. trib.*, 2007, pp. 2899 ss.

- ZIZZO G., *Stato e prospettive dei rapporti tra bilancio e dichiarazione*, in *Corr. trib.*, 2007, pp. 931 ss.
- ZIZZO G., *I principi contabili internazionali nei rapporti tra determinazione del risultato di esercizio e determinazione del reddito imponibile*, in *Riv. dir. trib.*, 2005, I, pp. 1165 ss.
- ZIZZO G., *Riflessioni in tema di “disinquinamento” del bilancio d’esercizio e di cancellazione della regola della previa imputazione a conto economico dei componenti negativi del reddito d’impresa*, in *Riv. dir. trib.*, 2000, I, pp. 497 ss.
- ZIZZO G., *Regole generali di determinazione del reddito d’impresa*, in AA.VV., *L’imposta sul reddito delle persone fisiche*, in *Giurisprudenza sistematica di diritto tributario*, diretta da F. TESAURO, Torino, 1994, II, pp. 469 ss.

Finito di stampare nel mese di dicembre 2021
nella Stampatre s.r.l. di Torino
Via Bologna, 220

