

L.U.I.S.S.
LIBERA UNIVERSITÀ INTERNAZIONALE DEGLI STUDI SOCIALI
GUIDO CARLI

DOTTORATO DI RICERCA IN DIRITTO TRIBUTARIO DELLE SOCIETÀ'
COORDINATORE: CHIAR.MA PROF.SSA LIVIA SALVINI
XXII CICLO

La cessione dei crediti nel sistema del reddito d'impresa

Tutor

Chiar.ma Prof.ssa Livia Salvini

Candidato

Gabriele Paladini

INDICE

CAPITOLO I

DELIMITAZIONE DELL'AMBITO DI ANALISI. LA CESSIONE DEI CREDITI NEL SISTEMA DEL REDDITO D'IMPRESA

1	Premessa.	1
2	Impostazione dello studio.	9

CAPITOLO II

LA FATTISPECIE: CESSIONE DEI CREDITI RELATIVI ALL'IMPRESA

1	La cessione dei crediti relativi all'impresa tra codice civile e legislazione speciale.	13
2	Il concetto di crediti d'impresa: origine del credito ed appartenenza all'impresa.	18
3	Cessione dei crediti d'impresa, garanzie e trasferimento del rischio: considerazioni sulla distinzione tra cessione pro soluto e cessione pro solvendo.	21
4	La funzione economica della cessione dei crediti d'impresa.	26
5	La cessione dei crediti d'impresa nell'ambito di operazioni finanziarie (factoring e cartolarizzazione). Funzione economica e trasferimento del rischio.	31
6	Un ulteriore profilo di rilevanza del trasferimento del rischio: la rappresentazione nel bilancio d'esercizio della cessione dei crediti secondo i principi contabili nazionali ed internazionali (IAS/IFRS).	39

CAPITOLO III
LA CESSIONE DEI CREDITI NEL SISTEMA
DEL REDDITO D'IMPRESA TRA PRINCIPI GENERALI
E REGOLE DI DETERMINAZIONE DELLA CAPACITÀ ECONOMICA

1	La cessione dei crediti d'impresa come atto dispositivo del diritto di credito nel sistema del reddito d'impresa.	55
2	La qualificazione del differenziale negativo derivante dalla cessione dei crediti nel reddito d'impresa tra minusvalenze e perdite. Osservazioni a favore della qualificazione come perdite..	63
3	Il differenziale negativo derivante dalla cessione dei crediti come componente negativo del reddito d'impresa. Considerazioni sul principio di inerenza nel sistema del reddito d'impresa..	71
4	Considerazioni sul rapporto tra il principio di inerenza e il concetto di antieconomicità..	87
5	Il differenziale negativo derivante dalla cessione dei crediti come componente negativo del reddito d'impresa. Considerazioni sul principio di competenza nel sistema del reddito d'impresa..	93
6	Considerazioni sul rapporto tra il differenziale negativo derivante dalla cessione dei crediti ed il principio di inerenza nel sistema del reddito d'impresa.	98
7	Brevi considerazioni sul rapporto tra il differenziale negativo derivante dalla cessione dei crediti ed il principio di competenza nel sistema del reddito d'impresa.	102
8	Le perdite su crediti nella determinazione del reddito d'impresa. Cenni sull'evoluzione storica della normativa di riferimento in materia di condizioni per la deducibilità.	105

CAPITOLO IV
IL DIFFERENZIALE NEGATIVO DA CESSIONE DEI CREDITI
NELLA DETERMINAZIONE DEL REDDITO D'IMPRESA

1	Inquadramento normativo. L'art. 101, comma 5 e l'art. 106 del dpr 22 dicembre 1986, n. 917.	111
2	Sull'art. 101, comma 5. Gli «elementi certi e precisi» quali condizioni per la deducibilità delle perdite su crediti nella giurisprudenza della Corte di Cassazione.	119
3	Gli «elementi certi e precisi» quali condizioni per la deducibilità delle perdite su crediti nella giurisprudenza delle Commissioni tributarie e nell'orientamento dell'Amministrazione finanziaria.	126
4	Osservazioni sulla deduzione delle perdite da cessione dei crediti nel reddito d'impresa. In particolare, sulla valenza della condizione degli «elementi certi e precisi» nel caso di cessione dei crediti.	132
5	L'art. 106 del Testo Unico e la cessione dei crediti d'impresa. La distinzione tra cessione dei crediti pro soluto e cessione dei crediti pro solvendo nella giurisprudenza della Corte di Cassazione.	138
6	Osservazioni su cessione dei crediti e trasferimento del rischio nella prospettiva del reddito d'impresa.	146
7	Considerazioni conclusive sulla cessione dei crediti nel sistema del reddito d'impresa tra elementi certi e precisi e trasferimento del rischio.	156

CAPITOLO V
LA CESSIONE DEI CREDITI
NEL SISTEMA DEL REDDITO D'IMPRESA.
CONSIDERAZIONI SUL CASO DEL BILANCIO IAS/IFRS.

1	Premessa.	171
2	Cessione dei crediti e principi IAS/IFRS. La prevalenza della sostanza economico-finanziaria sulla forma giuridica.	172
3	Bilancio IAS/IFRS e principio di derivazione quale cardine del sistema del reddito d'impresa ai fini Ires.	177
4	Cessione dei crediti e determinazione del reddito d'impresa nel contesto del bilancio IAS/IFRS, alla luce del (nuovo) principio di derivazione.	185
5	Considerazioni conclusive. Cenni sul rapporto tra cessione dei crediti e determinazione del reddito d'impresa nel contesto del bilancio IAS/IFRS, alla luce del principio di capacità contributiva.	193

CAPITOLO I
DELIMITAZIONE DELL'AMBITO DI ANALISI. LA CESSIONE DEI CREDITI NEL
SISTEMA DEL REDDITO D'IMPRESA

SOMMARIO: 1. Premessa. 2. Impostazione dello studio

1. Premessa.

1.1. Il presente studio ha per oggetto gli effetti della cessione dei crediti dell'impresa nell'ambito della determinazione del reddito d'impresa, ai fini delle imposte sui redditi.

Si tratta, quindi, di una prospettiva delimitata dall'imposizione diretta e riferita alla determinazione del reddito del soggetto imprenditore che effettua la cessione dei crediti.

In merito alla cessione dei crediti d'impresa, rinviando al prossimo capitolo l'analisi della fattispecie, si osserva che questa rientra nell'ambito dei fenomeni della circolazione della ricchezza e di trasferimento di beni appartenenti all'impresa.

Tuttavia, come si vedrà, i crediti dell'impresa, come beni dell'impresa, hanno delle caratteristiche peculiari, che assumono rilevanza ai fini dell'applicazione delle norme tributarie in materia e impongono la considerazione sia di elementi propriamente giuridici sia di elementi economico-finanziari.

Sotto l'aspetto economico, la dottrina distingue la cessione dei crediti dal trasferimento dei beni osservando che mentre quest'ultimo realizza la circolazione di ricchezza presente, la cessione dei crediti consente la circolazione di ricchezza

futura, ossia che diventerà attuale quando il debitore ceduto avrà adempiuto la propria obbligazione¹.

Un'interessante chiave di lettura del rapporto tra i crediti dell'impresa e la determinazione del reddito d'impresa è stata proposta da attenta dottrina².

È stato osservato che nella descrizione dei fenomeni attinenti all'impresa, le vicende relative ai crediti hanno un'importanza specifica, in quanto la cessione di un bene o la prestazione di un servizio, proprie dell'attività d'impresa, aprono un ciclo economico, attraverso la nascita di un credito.

Questo ciclo economico, distinto da quello meramente finanziario, non risente della movimentazione finanziaria e si alimenta con la nascita e l'estinzione di un bene dell'impresa, ossia nel caso di specie il credito.

Il sorgere del credito, a sua volta, avvia un ciclo finanziario, distinto dal ciclo economico. Questo ciclo si potrà chiudere, naturalmente, o con un risultato positivo, in caso di adempimento dal parte del debitore, o con un risultato negativo. La conclusione con esito negativo del ciclo finanziario implica la mancanza di quel flusso finanziario atteso dall'imprenditore per il raggiungimento del risultato economico di gestione.

Da questo punto di vista, si osserva, l'esito negativo del ciclo finanziario assume valenza economica. Infatti, il credito, appartenente al patrimonio imprenditoriale al pari di ogni altro bene dell'impresa, potrebbe essere estinto, a causa dell'insolvenza del debitore, o potrebbe aver perso valore.

1.2. È utile rammentare preliminarmente che nel sistema del reddito d'impresa, la cessione dei crediti non assume autonoma rilevanza, come fattispecie disciplinata da specifiche norme. Infatti, nell'ambito delle imposte sui redditi, all'interno della norme sulla determinazione del reddito d'impresa, la cessione dei crediti non trova rilievo autonomo e diretto.

¹ Così F. GALGANO, *Trattato di diritto civile*, Vol II, Padova, 2009, 107,108. È stato osservato in tal senso che sotto l'aspetto economico la cessione dei crediti attualizza una ricchezza futura, cfr. D. VALENTINO, *La circolazione del credito*, in E. BRIGANTI-D. VALENTINO, *Le vicende delle obbligazioni. La circolazione del credito e del debito*, in *Trattato Notariato*, 2007,5.

² C. ATTARDI, *L'imputazione temporale delle perdite su crediti, ai fini del calcolo del reddito d'impresa*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 2003, 69 ss.

In altri termini, nel sistema del reddito d'impresa manca una disciplina specifica della cessione dei crediti e manca, quindi, anche una definizione della cessione dei crediti d'impresa come fattispecie.

Più in dettaglio, la cessione dei crediti dell'impresa non è considerata in modo specifico, come operazione economica relativa alla gestione finanziaria dell'impresa, all'interno delle regole di determinazione del reddito fiscale d'impresa.

L'analisi che si svolgerà nelle pagine che seguono, quindi, non sarà un'analisi della disciplina tributaria propria di un istituto giuridico, bensì lo studio di effetti propri di un atto dispositivo di beni dell'impresa, ai fini della determinazione del reddito d'impresa e, quindi, l'analisi di norme tributarie non previste espressamente con riferimento alla cessione dei crediti dell'impresa.

Ciò deriva dal fatto che il dpr 22 dicembre 1986, n. 917, che reca il Testo Unico delle imposte sui redditi, non stabilisce una disciplina specifica per quest'operazione né considera espressamente la stessa nell'ambito delle regole relative a singole componenti reddituali.

Il Testo Unico disciplina, invece, singoli componenti di reddito. In particolare, il Testo Unico disciplina specifici componenti di reddito, che possono derivare, anche ma non solo, dalla cessione dei crediti d'impresa.

Il Testo Unico, quindi, disciplina l'effetto della cessione (dei crediti) ponendo una disciplina specifica per componenti di reddito che derivano dalla cessione dei crediti.

In sintesi, la cessione dei crediti si caratterizza come fonte di componenti reddituali, ponendosi all'interno della categoria degli atti dispositivi dei beni d'impresa. Al riguardo, basti qui rammentare che per atti dispositivi dei beni d'impresa si intendono quegli atti negoziali attraverso cui i beni sono estromessi dalla sfera dell'impresa, uscendo quindi dal regime d'impresa. Il riferimento è innanzitutto, naturalmente, alla compravendita. Oppure, nel caso dei crediti, alla remissione, spesso indicata tecnicamente come rinuncia.

La cessione dei crediti, dunque, non costituisce direttamente la fattispecie di norme tributarie sul reddito d'impresa, assumendo rilevanza a tal fine in via indiretta, ossia relativamente agli effetti che ne derivano.

Il presente studio non avrà quindi ad oggetto l'analisi del regime fiscale applicabile alla una fattispecie disciplinata nell'ambito delle regole di determinazione del reddito d'impresa, bensì l'analisi fiscale degli effetti di tale fattispecie.

Anche in questa prospettiva, naturalmente, assumono rilevanza le caratteristiche della fattispecie - cessione dei crediti. Tuttavia, non si tratterà di elementi costitutivi di un fattispecie propria di una norma tributaria, bensì dei presupposti all'origine degli effetti rilevanti ai fini fiscali.

Al riguardo si osserva che la categoria degli atti dispositivi dei beni d'impresa, contrapposta alla categoria degli atti di valutazione dei beni dell'impresa, non trova una compiuta elaborazione nel sistema del reddito d'impresa.

Questa circostanza risulta ancor più evidente, come si vedrà nello svolgere l'analisi oggetto del presente lavoro, con riferimento alle norme sui componenti reddituali relativi ai crediti d'impresa.

Infatti, i crediti d'impresa possono essere fonte di componenti reddituali sia come oggetto di atti dispositivi sia come oggetto di atti valutativi. Tuttavia, come si vedrà, questa distinzione non risulta chiaramente nel sistema del reddito d'impresa, ingenerando confusione nell'interpretazione delle norme.

E tale confusione non è meramente concettuale, ma attiene anche al momento applicativo delle norme, poiché, come si dirà meglio di seguito, riguarda aspetti fondamentali nell'interpretazione delle norme tributarie relative ai crediti d'impresa, che quindi necessariamente coinvolgono anche l'applicazione delle stesse.

Basti qui osservare che la carenza di elaborazione concettuale con riferimento a questi aspetti risulta anche dall'analisi della giurisprudenza, dove anzi questi temi sembrano talvolta posti in secondo piano, benché costituiscano il necessario punto di partenza nell'interpretazione delle regole del reddito d'impresa rilevanti per i crediti.

Occorre notare che a fronte della notevole rilevanza dell'operazione, di carattere prevalentemente finanziario, nella prassi delle impresa e della

complessità che tale operazione ha raggiunto, ormai da tempo, il sistema del reddito d'impresa risulta particolarmente scarno.

Come si è detto, nel Testo Unico la cessione dei crediti d'impresa assume rilevanza come fonte di componenti reddituali e la disciplina positiva si occupa esclusivamente di tali componenti.

L'interpretazione e l'applicazione di queste norme richiede, necessariamente, la considerazione della fonte del componente reddituale, e quindi la considerazione delle caratteristiche della cessione dei crediti; in questa prospettiva si comprende l'importanza dell'analisi della cessione dei crediti per individuare gli elementi che sono all'origine dei componenti di reddito in questione.

1.3. A questo punto è utile svolgere una, seppur breve, digressione sulla considerazione del credito come bene, senza la pretesa di analizzare approfonditamente la complessa questione, che esula necessariamente dai confini del presente studio.

In effetti, il tema dei limiti entro i quali il credito può intendersi un bene è da tempo oggetto di studio da parte della dottrina civilistica³. La considerazione del credito come bene include due distinti significati.

In un primo senso, si utilizza per indicare il credito come porzione del patrimonio del creditore⁴ e, quindi, nel caso che qui interessa dei crediti d'impresa, come porzione del patrimonio dell'impresa.

In questa prospettiva il valore economico del credito deriva dal suo dover essere sostituito, nel patrimonio del titolare, dalla prestazione del debitore. Inoltre, questo diritto è idoneo a trasferirsi da un patrimonio a un altro.

In un altro senso, invece, l'espressione assume un significato tecnico, indicando che il credito è, al pari degli altri beni, un oggetto di diritti.

Questo secondo significato è stato oggetto di critica da parte della dottrina, che ha osservato come si tratti di un'espressione errata e fuorviante, postulando l'inaccettabile teoria dei diritti oggetto di diritti.

³ Sul tema si veda A.A. DOLMETTA, *Cessione dei crediti*, in *Digesto, Disc. Priv. Sez. Civ.*, II, Torino, 1988, 288 nota (5).

⁴ Così M. GIORGIANNI, *Credito e creditore*, in *Novissimo Digesto Italiano*, Torino, 1959, IV, 1111 ss.

Concludendo sul punto si può osservare che i crediti d'impresa possono essere considerati a tutti gli effetti beni dell'impresa, nel senso di elementi che compongono il patrimonio dell'impresa, secondo l'interpretazione del credito come porzione del patrimonio del creditore.

In aggiunta alle considerazioni che precedono, si noti che nella prospettiva tributaria i crediti d'impresa possono essere considerati beni dell'impresa, come intesi nel Testo Unico, sulla base del fatto che le norme sul reddito d'impresa in materia sono norme che riguardano i beni dell'impresa.

Pertanto, (almeno) nell'ambito del discorso tributario, si può fondatamente affermare che i crediti d'impresa sono da considerare beni appartenenti all'impresa, assumendo il concetto di beni d'impresa nel significato che esso assume nel sistema del Testo Unico.

1.4. Nell'ambito delle imposte sui redditi, all'interno della cornice normativa dedicata alla determinazione del reddito d'impresa, i crediti dell'impresa trovano autonomo rilievo come beni dai quali possono derivare componenti negativi fiscalmente rilevanti.

In particolare, gli articoli 101, comma 5, e 106 del Testo Unico stabiliscono le regole specifiche per la rilevanza, ai fini della determinazione del reddito d'impresa, dei componenti negativi, di diversa natura, connessi alla cessione dei crediti dell'impresa.

Queste regole individuano, in particolare, le modalità secondo le quali gli elementi reddituali connessi alla cessione dei crediti d'impresa possono concorrere alla determinazione del reddito d'impresa.

Come è noto, non tutti gli elementi reddituali connessi all'attività d'impresa, che concorrono alla formazione del risultato dell'esercizio, sono disciplinati espressamente nel sistema delle regole per la determinazione del reddito d'impresa ai fini del diritto tributario. Infatti, in virtù del carattere non esaustivo delle norme tributarie in materia di reddito d'impresa⁵, le norme fiscali si limitano a stabilire regole specifiche per le modalità di concorso alla formazione del reddito fiscale d'impresa.

⁵ Sul carattere non esaustivo delle norme tributarie sul reddito d'impresa si veda F. TESAURO, *Istituzioni di diritto tributario. Parte speciale.*, Torino, 2005, 79.

Questo corollario deriva dal principio fondamentale in materia di reddito d'impresa, ossia il principio di dipendenza o derivazione del reddito fiscale dal reddito civilistico, stabilito dall'art. 83 del Testo Unico, ai sensi del quale «*il reddito complessivo è determinato apportando all'utile o alla perdita risultante dal conto economico, relativo all'esercizio chiuso nel periodo d'imposta, le variazioni in aumento o in diminuzione conseguenti all'applicazione dei criteri stabiliti nelle successive disposizioni della presente sezione*»⁶.

È ben noto, d'altronde, che le regole fiscali che stabiliscono le variazioni al risultato civilistico sono giustificate dalla volontà del legislatore di adeguare il reddito d'impresa (fiscale) al risultato di bilancio (civilistico), stabilendo però non una identificazione, bensì una derivazione con opportuni aggiustamenti.

Aggiustamenti la cui *ratio* si trova in alcune specifiche esigenze del diritto tributario, tra cui, innanzitutto, quella di certezza del rapporto tributario, nonché l'esigenza di contrastare i comportamenti elusivi o evasivi.

Il risultato del conto economico⁷ è dunque fiscalmente rilevante come punto di partenza per la determinazione del reddito d'impresa, al quale devono essere apportate le modifiche derivanti dall'applicazione delle norme fiscali, che stabiliscono regole specifiche sul concorso dei singoli componenti di reddito alla formazione del reddito (fiscale) dell'impresa.

Questa rilevanza è giustificata sulla base del fatto che il risultato economico determinato nel bilancio costituisce nell'ordinamento giuridico il dato che meglio individua l'incremento di ricchezza derivante dall'attività d'impresa e, quindi, individua la capacità contributiva attribuibile al soggetto passivo che svolge tale attività⁸.

In quest'ottica, il rinvio al risultato civilistico tende ad assicurare all'imposta un presupposto significativo dal punto di vista economico, trattandosi di un

⁶ Sul principio di derivazione si veda F. TESAURO, *Esegesi delle regole generali sul calcolo del reddito d'impresa*, in AA.VV., *Commentario al Testo unico delle imposte sui redditi ed altri scritti. Studi in memoria di Antonio Emanuele Granelli*, Roma- Milano, 1990, 217. G. ZIZZO, *La determinazione del reddito delle società e degli enti commerciali*, in G. FALSITTA, *Manuale di diritto tributario. Parte speciale. Il sistema delle imposte in Italia*, Padova, 2009, 266 ss.

⁷ Come è noto, l'uso del vocabolo «conto economico» nel contesto dell'enunciato di tale norma è generalmente inteso dalla dottrina come rinvio implicito a tutte le disposizioni del codice civile che disciplinano compiutamente, in quella branca del diritto, l'istituto del conto economico, cfr. G. FALSITTA, *Manuale di diritto tributario. Parte generale*, Padova, 2005, 86.

⁸ Cfr. G. ZIZZO, *La determinazione del reddito delle società e degli enti commerciali*, cit., 267.

risultato formato in via analitica secondo le indicazioni fornite dalle scienze economiche.

Al riguardo, si noti che gli effetti reddituali della cessione dei crediti assumono rilevanza già in sede di formazione di tale risultato civilistico, secondo le regole proprie di redazione del bilancio previste dal codice civile e dai principi contabili.

Si può affermare che gli elementi reddituali derivanti dalla cessione dei crediti dell'impresa concorrono alla formazione del risultato economico (civilistico) dell'impresa, sulla base delle predette regole di formazione analitica del risultato civilistico derivanti dalle scienze economiche.

Ai fini della determinazione del reddito d'impresa occorrerà valutare le modalità di concorso alla formazione del reddito fiscale dell'impresa degli eventuali elementi reddituali che derivano dalla cessione dei crediti.

Nell'ambito della determinazione del reddito d'impresa, quindi, si pone il tema di come questi elementi reddituali concorrano a formare il reddito fiscale, ossia la base imponibile dell'imposta sul reddito delle società.

Risulta allora evidente, già da queste notazioni preliminari, che l'applicazione delle norme tributarie in materia necessita di una attenta considerazione degli elementi costitutivi di tali componenti reddituali e, in particolare, della loro fonte, ossia nel caso di specie la cessione dei crediti d'impresa.

Come si vedrà, le norme del Testo Unico in materia individuano, in sintesi, le condizioni alle quali le diverse componenti di reddito connesse alla cessione dei crediti possono concorrere alla formazione del reddito d'impresa.

Ed è soprattutto, anche se non solo, nell'ambito dell'analisi di queste condizioni che assumono rilevanza specifica, per quanto interessa ai fini di questo studio, le caratteristiche della cessione dei crediti d'impresa come operazione economico finanziaria.

Come è stato posto in evidenza dalla dottrina che si è occupata del tema, la rilevanza dei crediti e delle vicende ad essi relative nel sistema del reddito d'impresa non è conseguenza solo del principio di dipendenza⁹.

⁹ Cfr. C. ATTARDI, *L'imputazione temporale delle perdite su crediti, ai fini del calcolo del reddito d'impresa*, in *loc. cit.*, 69 ss.

Non si tratta soltanto di una rilevanza indiretta delle norme civilistiche che disciplinano la formazione dell'utile, considerando che il legislatore tributario dedica numerose norme ai crediti e alle componenti reddituali da essi generate.

Il riferimento è alle norme sull'individuazione dei beni relativi all'impresa, sulle plusvalenze eventualmente emergenti dalla cessione di credito, sulle minusvalenze, sopravvenienze passive e perdite, nonché sulla svalutazione dei crediti e sugli accantonamenti per rischi su crediti.

L'obiettivo del presente studio consiste nel ricostruire il quadro normativo di riferimento per la considerazione della cessione dei crediti nella determinazione del reddito d'impresa, in rapporto alla giurisprudenza che si è formata sul tema.

A tal fine si procederà raccogliendo e sviluppando i dati che emergono dalla giurisprudenza, dalla prassi amministrativa e dalla dottrina, in relazione alle norme rilevanti.

Nello sviluppare tale indagine occorrerà considerare congiuntamente il dato giuridico ed il profilo finanziario della fattispecie – cessione dei crediti, ritenendo che la comprensione di questa operazione nella prospettiva tributaria non possa prescindere dall'analisi di questi due elementi, che sono necessariamente connessi nel caso della cessione dei crediti d'impresa.

2. Impostazione dello studio.

2.1. Il tema oggetto del presente studio presenta notevoli profili di criticità. Infatti, sebbene l'operazione di cessione dei crediti sia ormai da tempo diffusa nell'ambito dell'attività d'impresa, come operazione relativa alla gestione finanziaria, e sia un'operazione notevolmente sviluppata sotto il profilo tecnico, nell'ambito tributario vi sono ancora profili di incertezza interpretativa.

In particolare, sussistono ancora profili di incertezza su temi sistematici quali natura dei componenti di reddito derivanti dalla cessione dei crediti d'impresa e l'applicazione delle norme del Testo Unico ai componenti negativi da valutazione dei crediti in contrapposizione ai componenti negativi da atti dispositivi del diritto.

Ma profili di incertezza sussistono anche sull'interpretazione delle norme del Testo Unico in materia.

E tale incertezza risulta evidente se si considera la giurisprudenza della Corte di Cassazione sugli articoli 101, comma 5, e 106 del Testo Unico e il dibattito dottrinali, ancora in atto, sull'interpretazione di queste norme.

2.2. Nel primo capitolo che segue si descriveranno gli elementi essenziali della cessione dei crediti, intesa come operazione economica, ponendo in evidenza sia il dato giuridico che il dato finanziario.

In particolare, sarà delineato il quadro normativo di riferimento partendo dalla disciplina generale posta dal codice civile, per poi analizzare gli elementi posti dalla legislazione speciale.

Successivamente la cessione dei crediti dell'impresa sarà considerata in relazione al tema del trasferimento del rischio, ponendo in evidenza anche gli aspetti collegati della funzione economica della cessione dei crediti d'impresa e della rappresentazione nel bilancio d'esercizio di tali fenomeni.

Tale analisi sarà svolta nella prospettiva dello studio tributario degli effetti della cessione dei crediti in relazione al sistema di determinazione del reddito d'impresa.

Di conseguenza, particolare attenzione sarà posta su quei temi che rilevano per l'interpretazione delle norme tributarie in materia e che hanno fino ad oggi occupato la giurisprudenza, oltre che la dottrina e la prassi amministrativa.

L'analisi procederà con lo studio della cessione dei crediti d'impresa come atto dispositivo del diritto di credito nel sistema del reddito d'impresa. –

In questa sede saranno analizzati in particolare i temi della qualificazione del differenziale negativo derivante dalla cessione dei crediti nel reddito d'impresa, nella prospettiva della distinzione tra minusvalenze e perdite.

Questa analisi sarà svolta cercando di ricondurre a sistema queste considerazioni, considerando in particolare il principio di inerenza ed il principio di competenza nel sistema del reddito d'impresa.

Il capitolo si concluderà con alcuni cenni sull'evoluzione storica della normativa di riferimento in materia, per cercare di individuare l'origine delle disposizioni attualmente in vigore, ai fini dell'interpretazione delle stesse.

Successivamente, si passerà all'analisi dettagliata delle disposizioni normative in materia, vale a dire l'art. 101, comma 5 e l'art. 106 del Testo Unico.

A tal fine, il punto di riferimento, oltre al dato normativo, sarà la giurisprudenza in materia, con particolare attenzione all'orientamento della Corte di Cassazione.

CAPITOLO II

LA FATTISPECIE: CESSIONE DEI CREDITI RELATIVI ALL'IMPRESA

SOMMARIO: 1. La cessione dei crediti relativi all'impresa tra codice civile e legislazione speciale. - 2. Il concetto di crediti d'impresa: origine del credito ed appartenenza all'impresa. - 3. Cessione dei crediti d'impresa, garanzie e trasferimento del rischio: considerazioni sulla distinzione tra cessione pro soluto e cessione pro solvendo. - 4. La funzione economica della cessione dei crediti d'impresa. - 5. La cessione dei crediti d'impresa nell'ambito di operazioni finanziarie (factoring e cartolarizzazione). Funzione economica e trasferimento del rischio. - 6. Un ulteriore profilo di rilevanza del trasferimento del rischio: la rappresentazione nel bilancio d'esercizio della cessione dei crediti secondo i principi contabili nazionali ed internazionali (IAS/IFRS).

1. La cessione dei crediti relativi all'impresa tra codice civile e legislazione speciale.

1.1. La cessione dei crediti relativi all'impresa è disciplinata dagli articoli 1260 e seguenti del codice civile, che pongono le regole generali sulla cessione dei crediti, e dalla l. 21 febbraio 1991, n. 52, che stabilisce la disciplina speciale applicabile solo alla cessione di crediti d'impresa ad un cessionario qualificato¹.

La cessione dei crediti relativi all'impresa è, quindi, disciplinata innanzitutto dalle norme codicistiche e, ove ne ricorrano i presupposti, dalle disposizioni speciali della legge n. 52.

¹ Vi sono poi altre norme che considerano la cessione dei crediti e che possono assumere rilevanza nel caso di crediti d'impresa: l'art. 2255 cod. civ. sul conferimento dei crediti e l'art. 2559 cod.civ. sulla cessione dei crediti in caso di cessione d'azienda, nonché la l. 30 aprile 1999, n. 130 sulla cartolarizzazione dei crediti di cui si dirà oltre.

Non si tratta di regole alternative, posto che le cessioni di crediti d'impresa disciplinate dalla legge n. 52 sono soggette anche all'applicazione della normativa codicistica, se ed in quanto questa risulta compatibile con le disposizioni contenute nella legge speciale².

Inoltre, non tutte le cessioni aventi ad oggetto crediti dell'impresa sono disciplinate dalla legge n. 52, considerando che questa si applica, come si vedrà meglio di seguito, solo al ricorrere di determinati presupposti, con la conseguenza che vi possono essere anche cessioni di crediti dell'impresa effettuate non in base alla legge n. 52.

Tanto premesso è utile delineare il quadro normativo di riferimento partendo dalla disciplina generale posta dal codice civile, per poi analizzare gli elementi di specialità introdotti dalla legge n. 52, al fine di delimitare la fattispecie oggetto del presente studio.

Secondo l'art. 1260, primo comma, cod. civ. il creditore può trasferire un suo credito a titolo oneroso oppure a titolo gratuito, anche senza il consenso del debitore, purché il credito non abbia carattere strettamente personale o il trasferimento non sia vietato dalla legge.

Con la cessione del credito si realizza una successione a titolo particolare nel lato attivo dell'obbligazione, di talché ad un creditore se ne sostituisce un altro, senza realizzare una novazione del rapporto obbligatorio, ossia senza che si generi un nuovo rapporto³.

Con questa fattispecie negoziale si realizza, quindi, una modificazione del lato attivo del rapporto obbligatorio, che rappresenta appunto la successione a titolo particolare nella situazione creditoria.

È importante porre in evidenza che, sotto il profilo negoziale, la cessione del credito non è un autonomo tipo contrattuale, uno specifico contratto. Infatti, con

² Sul rapporto tra legge n. 52 ed artt. 1260 ss cod. civ. si veda G. GUERRIERI, *Cessione dei crediti d'impresa e fallimento*, Milano, 2002, 9 ss.

³ Cfr. G. FINAZZI, *La cessione del credito*, in AA. VV., *La circolazione del credito*, a cura di R. ALESSI e V. MANNINO, I, Padova, 2008, 3; P. PERLINGIERI, *Della cessione dei crediti*, in *Commentario Scialoja-Branca*, 1982, 3 ss; F. GALGANO, *Trattato di diritto civile*, Vol II, Padova, 2009, 107 ss.

l'espressione «cessione dei crediti» si fa riferimento all'oggetto di un contratto e tale contratto potrà essere tipico oppure atipico⁴.

In effetti, è noto che la dottrina meno recente ha sostenuto che nella cessione del credito sarebbe possibile individuare un atto negoziale autonomo e non il mero effetto di altri contratti, quali la vendita, la donazione o la permuta⁵.

Così pure, muovendo dalla premessa che la cessione di credito non è un tipo negoziale specifico, si parla talvolta di negozio a causa variabile, in cui oltre al trasferimento del diritto di credito (causa generica) v'è una funzione economico sociale ulteriore da ricercare nel contratto attraverso il quale si realizza il trasferimento.

Tuttavia questa impostazione, pur essendo occasionalmente menzionata anche nella giurisprudenza di legittimità, non trova il sostegno della dottrina maggioritaria⁶.

Secondo l'opinione prevalente in dottrina e giurisprudenza la cessione dei crediti non è un autonomo tipo negoziale, finendo per coincidere con lo schema utilizzato per il trasferimento del credito⁷, e di conseguenza non è un contratto specifico, ma è l'oggetto di un contratto traslativo di diritti⁸.

⁴ È stato osservato che malgrado l'invarianza lessicale rispetto al codice civile del 1865, nel codice civile del 1942 si è manifestata una differenza sostanziale, di cui si trae conferma dal fatto che mentre il codice civile del 1865 inquadrava la cessione del credito nell'ambito della disciplina della vendita, il codice civile del 1942 attribuisce alla cessione del credito una valenza più generale, inquadrandolo nell'ambito delle obbligazioni, con la conseguenza di delineare un istituto dotato di un elevato grado di duttilità, così V. MANNINO, *Cessione del credito e novazione soggettiva dal lato attivo*, in *Riv. dir. civ.*, 2008, 695 ss.

⁵ Sulla cessione del credito come atto negoziale autonomo si veda T. MANCINI, *La cessione dei crediti*, in *Trattato Rescigno*, IX, 2002, 459 ss. Per un'analisi approfondita del tema si veda V. PANUCCIO, *La cessione volontaria dei crediti nella teoria del trasferimento*, Milano, 1955, 8 ss.

⁶ Cfr. G. FINAZZI, *La cessione del credito*, cit., 18 ss. *Contra* F. GALGANO, *Diritto civile e commerciale*, cit., 127 ss il quale rileva come in alcune sentenze della Cassazione si faccia erroneamente riferimento alla causa variabile.

⁷ Cfr. F. GAZZONI, *Manuale di diritto privato*, Napoli, 1996, 591 ss. che osserva come l'art. 1260 cod. civ. ponga in evidenza il dato dinamico dell'attività del creditore e non quello statico dello strumento contrattuale. Si veda anche D. VALENTINO, *La circolazione del credito*, in E. BRIGANTI-D. VALENTINO, *Le vicende delle obbligazioni. La circolazione del credito e del debito*, in *Trattato Notariato*, 2007, 4 ss. Sulle diverse tesi proposte in dottrina si veda anche V. MANNINO, *Cessione del credito e novazione soggettiva dal lato attivo*, loc. cit., 696 ss.

⁸ Così F. GALGANO, *Diritto civile e commerciale*, Volume II, Tomo I, Padova, 2004, 127 il quale pone in evidenza il fatto che il concetto di vendita, così come quelli di permuta o donazione, sono formulati dal codice civile in modo da ricomprendere anche il trasferimento di un diritto diverso dalla proprietà di una cosa.

Così, ad esempio, se il trasferimento è effettuato verso il pagamento di un prezzo si avrà una compravendita, il cui oggetto è il credito, non diversa dallo schema previsto dall'art. 1470 cod. civ.⁹

La dottrina prevalente tende a privilegiare la configurazione della cessione del credito come semplice effetto di vari negozi giuridici¹⁰.

In questa prospettiva assume rilevanza particolare la funzione di garanzia della cessione dei crediti, anche in considerazione della rilevanza che essa assume nella prassi dell'attività d'impresa¹¹.

Le caratteristiche della cessione dei crediti come atto diverso da un autonomo tipo negoziale e che tende a coincidere con lo schema utilizzato per il trasferimento del credito, consentono di utilizzare tale istituto anche in funzione di garanzia.

In questo caso, la cessione dei crediti è utilizzata per garantire l'adempimento di un'obbligazione. Si pensi, ad esempio, alla cessione di crediti a garanzia di finanziamento concesso al cedente: in questo caso il soggetto mutuatario cede al mutuante propri crediti, eventualmente anche futuri, per garantire il rimborso del finanziamento ottenuto e dei relativi interessi¹².

1.2. La legge n. 52 pone una disciplina speciale per alcune tipologie di cessioni dei crediti dell'impresa, con la finalità di semplificare la realizzazione di tali operazioni. Ciò in quanto la disciplina della cessione dei crediti prevista dagli articoli 1260 e seguenti del codice civile fa riferimento al trasferimento del singolo credito e risultava in concreto poco adatta a disciplinare operazioni basate

⁹ In tal senso, Bianca afferma efficacemente: "la cessione del credito in funzione di scambio verso un corrispettivo pecuniario integra lo schema della vendita. La vendita del credito non è una fattispecie alla quale si applichino norme particolari o speciali. Le norme applicabili sono infatti in linea di massima quelle della vendita. In quanto poi la vendita ha per oggetto il trasferimento di un credito, trovano anche applicazione le norme dettate in generale sull'alienazione dei crediti", così C.M. BIANCA, *La vendita e la permuta*, in *Trattato Vassalli*, Vol. 7, Tomo I, 1972, 179, 180.

¹⁰ Cfr. *amplius* V. MANNINO, *Cessione del credito e novazione soggettiva dal lato attivo*, loc. cit., 704 ss.

¹¹ Sulla cessione dei crediti a scopo di garanzia cfr. B. INZITARI, *Cessione dei crediti a scopo di garanzia a favore delle banche*, in *Il Fall.*, 1997, 897 ss

¹² Come è noto, il credito può soddisfare esigenze di garanzia anche mediante il pegno di crediti; peraltro, la cessione dei crediti a scopo di garanzia presenta il vantaggio di poter avere ad oggetto anche crediti futuri. Sulla cessione di crediti futuri a scopo di garanzia, peraltro in relazione proprio ad un finanziamento, cfr. *amplius* M. D'AURIA, *Cessione di crediti futuri a scopo di garanzia e patto commissorio*, in *Giur. It.*, 2009, 1412 ss.

sui trasferimenti di crediti in massa, anche non ancora sorti, come avviene di regola nell'ambito dell'attività delle imprese¹³.

Ai sensi dell'art. 1, primo comma, della legge n. 52 la disciplina speciale si applica alla cessione di crediti pecuniari verso corrispettivo quando: (i) il cedente è un imprenditore, (ii) i crediti ceduti sorgono da contratti stipulati dal cedente nell'esercizio dell'impresa; (iii) il cessionario è una banca o un intermediario finanziario disciplinato dal d.lgs. 1 settembre 1993, n. 385¹⁴.

Il rapporto tra la disciplina speciale e le norme generali sulla cessione dei crediti è chiarito dal comma secondo dell'art. 1 secondo cui resta salva l'applicazione delle norme del codice civile per le cessioni di credito prive dei requisiti sopra descritti.

Come si è detto, la legge n. 52 pone una disciplina volta a semplificare la cessione dei crediti d'impresa e ciò emerge sotto diversi profili; per quanto qui interessa, si osserva che la normativa speciale è intervenuta sull'oggetto della cessione, ponendo fine alle incertezze relative alla cedibilità dei crediti futuri ed alla cessione in massa dei crediti, che tradizionalmente hanno occupato la dottrina e la giurisprudenza con riferimento alla cessione dei crediti *ex* articoli 1260 e seguenti del codice civile.

In tal modo, pertanto, la legge n. 52 tende ad agevolare il trasferimento di un portafoglio di crediti dell'impresa, nel quale possono essere inclusi tanto crediti esistenti al momento della cessione quanto crediti che sorgeranno successivamente nell'ambito dell'ordinaria attività d'impresa del cedente¹⁵.

In altri termini, la legislazione speciale semplifica una modalità di cessione dei crediti più coerente con le esigenze di un'impresa, che nell'ambito della propria finanza aziendale, come si vedrà meglio di seguito, potrà avere interesse a cedere non un singolo credito, bensì un portafoglio crediti, composto eventualmente anche da crediti che sorgeranno in futuro come conseguenza della propria attività imprenditoriale.

¹³ Sull'introduzione della legge n. 52 si veda *amplius* G. GUERRIERI, *Cessione dei crediti d'impresa e fallimento*, Milano, 2002, 1 ss.

¹⁴ Testo unico delle leggi in materia bancaria e creditizia.

¹⁵ La legge n. 52 interviene, peraltro, anche sui profili di diritto fallimentare dettando agli articoli 5, 6 e 7 regole specifiche per l'opponibilità al fallimento del cedente, per la revocatoria fallimentare dei pagamenti del debitore ceduto e per il fallimento del cedente.

2. Il concetto di crediti d'impresa: origine del credito ed appartenenza all'impresa.

2.1. Alla luce di quanto precede, occorre delineare il concetto di crediti d'impresa quale oggetto di cessione e considerare i diversi profili della riferibilità del credito all'impresa.

Come si dirà di seguito, l'espressione crediti d'impresa può essere utilizzata sia in senso descrittivo, per individuare l'insieme dei crediti che appartengono all'impresa, sia in senso tecnico, come formula che delinea l'ambito oggettivo di applicazione della disciplina speciale in materia di cessione dei crediti prevista dalla legge n. 52.

In termini generali, i crediti d'impresa sono innanzitutto quelli che derivano da contratti stipulati dall'imprenditore nell'esercizio della propria attività ossia, tipicamente, i contratti attraverso i quali l'imprenditore realizza l'attività caratteristica dell'impresa.

Si pensi, ad esempio, ai contratti di concessione e vendita dei beni alla cui produzione è diretta l'attività d'impresa o, più in generale, ai contratti di vendita stipulati nell'ambito di un'attività commerciale.

Da un diverso punto di vista, sono crediti d'impresa anche i crediti che non derivano da contratti stipulati nell'ambito dell'attività d'impresa, ma che sono stati acquisiti dall'imprenditore.

Si pensi ad esempio ai crediti acquistati a titolo oneroso oppure ai crediti ricevuti come forma di pagamento da un debitore dell'impresa: anche questi crediti, pur non derivando da contratti stipulati nell'ambito di un'attività imprenditoriale, sono da considerare crediti appartenenti all'impresa.

Vi è poi una terza categoria di crediti che possono essere considerati dell'impresa. Il riferimento è ai crediti da risarcimento del danno: in tal senso secondo la giurisprudenza l'inerenza del credito alla gestione dell'impresa non è esclusa dalla sua natura extracontrattuale, se ed in quanto il fatto illecito da cui deriva è stato commesso ai danni dell'azienda¹⁶.

¹⁶ Così Cass. 13 giugno 2006, n. 13676.

Da quanto precede deriva che si possono indicare con l'espressione «crediti relativi all'impresa» tutti i crediti di cui è titolare l'imprenditore, ossia che sono parte dell'azienda, a prescindere dall'origine e dal legame con l'attività caratteristica dell'impresa. Si tratta quindi di crediti che costituiscono beni d'impresa.

In questa prospettiva, l'espressione «crediti d'impresa» individua un sottoinsieme all'interno dei crediti appartenenti all'impresa.

Questa notazione assume rilevanza non meramente descrittiva, se si considera che tale espressione è utilizzata dalla legge n. 52 per individuare una particolare categoria di crediti ossia i crediti pecuniari di origine contrattuale che sorgono da contratti stipulati dal cedente nell'esercizio dell'impresa.

Questa categoria costituisce l'ambito oggettivo di applicazione della disciplina speciale prevista dalla legge n. 52, che non è invece applicabile ad altri tipi di crediti, pur appartenenti all'impresa, come, ad esempio, i crediti che non hanno origine contrattuale o che non derivano da contratti stipulati dal cedente nell'esercizio dell'impresa¹⁷.

Occorre allora rilevare che non costituiscono crediti relativi all'impresa quelli che non presentano alcun legame con questa. L'esempio tipico è quello dell'imprenditore persona fisica che stipula un contratto a proprio nome per esigenze di natura personale, extraimprenditoriale: il credito derivante da tale contratto non può essere considerato relativo all'impresa.

2.2. I crediti dell'impresa possono avere sia natura pecuniaria, come diritto a ricevere il pagamento di una somma di denaro, sia natura non pecuniaria, come nel caso di un credito per la consegna di beni.

In effetti nella prassi negoziale, la cessione dei crediti d'impresa ha di regola per oggetto crediti di natura pecuniaria, derivanti comunque dall'attività caratteristica dell'impresa.

¹⁷ La dottrina maggioritaria esclude la possibilità di sottoporre alla disciplina di cui alla Legge 52 tutti i crediti che non abbiano origine contrattuale: cfr. G.M. RIVOLTA, *La disciplina della cessione dei crediti d'impresa*, in *Riv. dir. civ.*, 1991, 715; G. GUERRIERI, *Cessione dei crediti d'impresa e fallimento*, cit., 28. È interessante notare l'opinione, minoritaria, secondo cui sarebbe possibile ricomprendere nell'ambito di applicazione della Legge 52 qualsiasi credito anche di fonte non contrattuale purché riconducibile all'attività d'impresa, G. CIAN, *Disciplina della cessione dei crediti d'impresa (L. 21 febbraio 1991, n. 52)*, in *Le nuove leggi civili commentate*, 1994, 249.

A titolo di esempio si possono citare i crediti derivanti da contratti di vendita dei beni alla cui produzione è diretta l'attività dell'impresa cedente, i crediti derivanti da contratti di locazione stipulati dal cedente, in qualità di locatore, nell'ambito della propria attività di gestione immobiliare oppure, nel caso di istituti di credito, i crediti derivanti dai mutui fondiari erogati.

Proseguendo la disamina delle caratteristiche dei crediti d'impresa, si osserva che i crediti ceduti possono essere sia quelli esistenti al momento della cessione sia quelli futuri¹⁸, ossia che sorgeranno in un momento successivo rispetto alla cessione¹⁹.

Quanto alla individuazione dei crediti futuri occorre distinguere tra le cessioni effettuate in base alla Legge 52 e quelle disciplinate dalle regole codicistiche generali.

Infatti, nell'ambito della Legge 52 sono crediti d'impresa futuri (cedibili) anche quelli derivanti da contratti non ancora stipulati.

Ciò si desume dall'art. 3, comma 3, della legge 52, è valida la cessione in massa di crediti d'impresa che sorgeranno da contratti da stipulare in un periodo di tempo non superiore a ventiquattro mesi²⁰.

Tuttavia, questa norma non fornisce una soluzione generale, riferendosi alla cessione di crediti in massa disciplinata dalla normativa speciale e, soprattutto, trattandosi di una norma che pone una condizione per l'applicazione della disciplina speciale²¹.

¹⁸ Cfr. *ex pluribus* Cass. civ. Sez. III, 10 maggio 2005, n. 9761; Cass. 10 maggio 1966, n. 1209, Cass. 22 aprile 2003, n. 6422 e Cass. 19 giugno 2001, n. 8333; si veda anche G. FINAZZI, *La cessione del credito*, cit., 171 ss.

¹⁹ La cedibilità dei crediti futuri è espressamente prevista per le cessioni rette dalla Legge 52, il cui art. 3 stabilisce che i crediti possono essere ceduti anche prima che siano stipulati i contratti dai quali sorgeranno. Questa norma, tuttavia, non ha introdotto una novità sostanziale posto che anche in precedenza era individuato nel sistema un principio generale di cedibilità dei crediti futuri. Così R. ALESSI – L. MODICA, *La cessione dei crediti di impresa e il factoring*, in AA. VV., *La circolazione del credito*, cit., 1107.

²⁰ Questa condizione elimina il problema dell'individuazione dei crediti d'impresa futuri, in caso di cessioni disciplinate dalla legge 52; il problema deriva, in sintesi, dall'orientamento giurisprudenziale secondo cui la cessione di crediti futuri dovrebbe riguardare crediti destinati a sorgere da contratti già esistenti, dovendo altrimenti essere considerata nulla per indeterminabilità dell'oggetto.

²¹ Così A. A. DOLMETTA – G.B. PORTALE, *Cessione del credito e cessione in garanzia nell'ordinamento italiano, in Banca borsa e titoli di credito*, in *BBT*, 1999, 76 ss.

Nel caso di cessioni di crediti d'impresa che non rientrano nell'ambito di applicazione della legge n. 52, la concreta individuazione dei crediti futuri si basa sull'art. 1346 cod. civ., secondo cui l'oggetto del contratto deve essere determinato o determinabile; in altri termini non sarebbe necessaria l'esistenza attuale della fattispecie da cui i crediti potranno derivare, essendo sufficiente che la fonte sia determinata o determinabile²².

In merito ai crediti futuri, si osserva che il contratto è un negozio ad efficacia obbligatoria con differimento degli effetti traslativi e, di conseguenza, il credito si trasferisce al cessionario solo nel momento in cui sorge, senza la necessità che il cedente o il cessionario compiano ulteriori atti²³.

3. Cessione dei crediti d'impresa, garanzie e trasferimento del rischio: considerazioni sulla distinzione tra cessione pro soluto e cessione pro solvendo.

3.1. La giurisprudenza in materia di cessione dei crediti nell'ambito dell'imposizione sui redditi si è soffermata spesso sul trasferimento del rischio connesso al credito, vale a dire, in sintesi, il rischio associato alla solvenza del debitore ceduto, rispetto alla tradizionale distinzione tra cessione dei crediti *pro solvendo* e cessione dei crediti *pro soluto*.

Ed anzi, questa distinzione è sovente considerata determinante per stabilire quali siano le conseguenze reddituali della cessione dei crediti d'impresa. Si ritiene pertanto opportuno, nell'ambito di questo capitolo che descrive la fattispecie, svolgere alcune considerazioni per delineare la distinzione tra cessione dei crediti *pro solvendo* e cessione dei crediti *pro soluto*.

Occorre ricordare, innanzitutto, che le formule «*pro soluto*» e «*pro solvendo*» si riferiscono alla garanzia prestata dal cedente: nel primo caso, la garanzia

22 Cfr. A. A. DOLMETTA – G.B. PORTALE, *Cessione del credito e cessione in garanzia nell'ordinamento italiano*, loc. cit., 76 ss.

23 Cfr. Cass. civ., Sez. I, 17 marzo 1995, n. 3099: «La natura consensuale del contratto di cessione di credito importa che esso si perfeziona per effetto del solo consenso dei contraenti, cedente e cessionario, ma non importa, altresì, che al perfezionamento del contratto consegua sempre il trasferimento del credito dal cedente al cessionario, così, nel caso in cui oggetto del contratto di cessione sia un credito futuro, il trasferimento del credito dal cedente al cessionario si verifica soltanto nel momento in cui il credito viene ad esistenza, prima di allora il contratto, pur essendo perfetto, esplica efficacia meramente obbligatoria».

riguarda solo l'esistenza del credito, mentre nel secondo caso concerne anche la solvenza del debitore ceduto.

Questa distinzione deriva dal combinato disposto degli art. 1266 e 1267 cod. civ. In particolare, ai sensi dell'art. 1266, primo comma, cod. civ. nella cessione dei crediti a titolo oneroso il cedente è obbligato a garantire l'esistenza del credito al tempo della cessione, salvo patto contrario, mentre ai sensi dell'art. 1267, primo comma, cod. civ., non risponde della solvenza del debitore se non nel caso in cui ne abbia assunto la garanzia.

Da queste norme risulta che il sistema delle garanzie previste per la cessione del credito comprende una garanzia legale effetto naturale della cessione, ossia l'esistenza del credito (*nomen verum*) ed una garanzia di fatto, accidentale, conseguenza di un'espressa pattuizione, vale a dire la solvenza del debitore ceduto (*nomen bonum*)²⁴.

Le due clausole implicano diverse conseguenze in termini di trasferimento del rischio associato al credito dal cedente al cessionario.

3.2. Nel caso di cessione *pro soluto*, il cedente è liberato rispetto al cessionario a prescindere dal fatto che il debitore ceduto paghi il proprio debito, con la conseguenza che l'eventuale insolvenza di quest'ultimo non produce alcun effetto nei confronti del cedente.

Rileverà invece l'inesistenza, totale o parziale, del credito ceduto. Infatti, anche in caso di cessione *pro soluto*, il cedente è responsabile verso il cessionario dell'eventuale inesistenza del credito trasferito.

Per comprendere la portata di questa garanzia, anche nella prospettiva della valutazione circa il trasferimento del rischio, occorre determinare quindi cosa si intenda per inesistenza del credito ceduto.

Dottrina e giurisprudenza tendono ad interpretare il concetto di esistenza del credito in senso estensivo. Tale concetto comprenderebbe il caso in cui il fonte del credito è apparentemente esistente al momento della cessione, ma sostanzialmente

²⁴ Cfr. G. FINAZZI, *La cessione del credito*, cit., 667 ss.; D. VALENTINO, *La circolazione del credito*, op. cit., 105 ss; F. GALGANO, *Trattato di diritto civile*, cit., 112 ss; L. BIGLIAZZI GERI, U. BRECCIA, F.D. BUSNELLI, U. NATOLI, *Diritto civile. 3. Obbligazioni e contratti*, Torino, 1989, 216.

viziata, di talché dopo la conclusione dell'accordo di trasferimento il negozio costitutivo del credito può essere dichiarato simulato o annullato, risolto o rescisso²⁵.

L'art. 1266 cod. civ. sarebbe quindi finalizzato a garantire dai rischi derivanti dall'acquisizione di un bene come il credito per il quale l'esistenza dipende da accordi tra cedente e debitore ceduto, che possono subire evoluzioni successive che determinano l'inesistenza del credito.

Sintetizzando, si può affermare che la garanzia in disamina opera in ipotesi di simulazione, annullamento, risoluzione e rescissione della fonte del credito trasferito.

Il cessionario che non è parte di questi accordi è quindi garantito da tale rischio e può acquisire il credito sapendo che se si verifica una delle ipotesi di inesistenza potrà rivalersi sul cedente.

I fini del presente studio interessa soprattutto il profilo del trasferimento del rischio, anche sotto un profilo economico.

Al riguardo si osserva che il cedente con la cessione *pro soluto* perde la titolarità del credito e risponde solo della *veritas nominis*, con la conseguenza che trasferisce ogni rischio relativo all'effettivo adempimento del debitore ceduto.

Egli trasferisce quindi il rischio di credito relativo alla solvenza del debitore, restando indenne dall'eventuale inadempimento del debitore ceduto, fatto che produrrà effetti negativi solo in capo al cessionario.

Tuttavia, il cessionario è garantito per i rischi connessi ad eventi già esistenti al momento della negoziazione ma suscettibili di incidere successivamente sulla stabilità dell'operazione. Infatti, il cessionario è tutelato rispetto ai rischi relativi alla simulazione, all'annullamento, alla risoluzione ed alla rescissione della fonte del credito trasferito.

Ne consegue che il cedente con la cessione *pro soluto*, pur perdendo la titolarità del credito, non trasferisce i rischi connessi al credito che riguardano l'esistenza dell'obbligazione.

²⁵ Cfr. D. VALENTINO, *La circolazione del credito*, cit., 108 e 105 ss per l'analisi delle diverse teorie sulla garanzia per l'esistenza del credito.

Pertanto, per stabilire se con la cessione *pro soluto* il cedente oltre a perdere la titolarità del credito trasferisce tutti i rischi ed esso relativi occorre definire a quali rischi si fa riferimento.

Infatti, è vero che in tale ipotesi si trasferiscono tutti i rischi relativi alla solvenza del debitore, ossia al fatto che questi pagherà a scadenza quanto dovuto. Ma se si guarda al rischio di inesistenza del credito, ad esempio per annullamento della fonte del credito, si deve affermare che il cedente potrà essere chiamato a rispondere nei confronti del cessionario in virtù della garanzia *ex art. 1266 cod. civ.*

Ne consegue che la valutazione del trasferimento del rischio nel caso di cessione *pro soluto* deve essere fatta delimitando innanzitutto la nozione di rischio cui si fa riferimento.

Sotto un diverso profilo, poi, il fatto che il cedente garantisca l'esistenza del credito e non la solvenza del debitore produce comunque un ulteriore effetto concreto per il cedente. Infatti, nella prassi il prezzo di cessione dei crediti sarà determinato considerando, attraverso lo sconto applicato al valore nominale, anche l'alea dell'incapacità patrimoniale del debitore ceduto.

Ragionevolmente, maggiore sarà tale rischio minore sarà il prezzo ottenuto dal cedente, che quindi in termini economici subisce un effetto negativo collegato all'eventuale inadempimento del debitore ceduto.

In altri termini, considerando il rischio di insolvenza del debitore ceduto si può osservare che il cedente può sostenere un onere economico legato a tale rischio o in termini di minor prezzo di cessione oppure in termini di assunzione della garanzia della solvenza (*pro solvendo*).

3.3. Nel caso della cessione *pro solvendo*, ai sensi dell'art. 1267, primo comma, cod. civ., il cedente assume volontariamente ed espressamente la garanzia della solvenza del debitore ed è quindi responsabile anche per l'eventuale insolvenza del debitore ceduto, a prescindere da dolo e colpa, oltre che per l'esistenza del credito²⁶.

²⁶ Nella prassi, il cedente spesso assume la garanzia della solvenza del debitore ceduto mediante l'inserimento di un'apposita clausola nel contratto di cessione. Tuttavia, la pattuizione della garanzia della solvenza, in assenza di una manifestazione di volontà espressa, può essere

Nel caso di una cessione *pro solvendo*, la valutazione del trasferimento del rischio pone il problema della individuazione dei casi in cui il cedente può essere chiamato a rispondere dell'insolvenza del debitore ed entro quali limiti.

L'insolvenza alla quale è connessa la garanzia *ex art. 1267*, primo comma, cod. civ. non coincide con l'inadempimento del debitore ceduto, bensì con la circostanza che il credito non può essere realizzato né attraverso l'adempimento del debitore né attraverso l'esecuzione forzata.

Il concetto di solvenza è interpretato dalla dottrina unanime come mancanza di capienza patrimoniale del debitore ceduto e non come semplice inadempimento²⁷.

La nozione di solvenza è qui strettamente legata a quella di impossibilità di realizzazione diretta o indiretta del credito, ossia per mancanza di disponibilità patrimoniale del debitore e per impossibilità giuridica all'esecuzione²⁸.

Per comprendere questo aspetto è utile rilevare che la garanzia della solvenza del debitore ceduto riguarda l'interesse del cessionario a non porre in essere il negozio di cessione (c.d. interesse negativo), nell'ipotesi di debitore insolvente.

In tale prospettiva, l'art. 1267 cod. civ. evita che le parti possano derogare a questo principio.

Infatti, il primo comma stabilisce l'inefficacia di ogni patto volto ad aggravare la responsabilità del cedente ed il secondo comma prevede la cessazione della garanzia se la mancata realizzazione del credito per insolvenza del debitore è dipesa da negligenza del cessionario²⁹.

Dal punto di vista quantitativo, l'art. 1267 cod. civ. limita l'importo della garanzia a quanto ricevuto dal cedente, nel caso di specie il prezzo di cessione, aumentato di interessi e spese relative al trasferimento ed all'eventuale esecuzione forzata.

Questo divieto si traduce nella inefficacia di clausole con cui il cedente, in caso di cessione del credito ad un prezzo inferiore al valore nominale, ossia

ricostruita anche in via interpretativa dall'analisi delle clausole del contratto di cessione e della condotta delle parti; cfr. G. Finazzi, *La cessione del credito*, cit., 716.

²⁷ Cfr. D. VALENTINO, *La circolazione del credito*, cit., 112 ss. P. PERLINGIERI, *Della cessione dei crediti*, cit., 284.

²⁸ Così P. PERLINGIERI, *Della cessione dei crediti*, cit., 284, 285.

²⁹ Cfr. *amplius* G. FINAZZI, *La cessione del credito*, cit., 743 ss.

applicando uno sconto, si obblighi a pagare il valore nominale del credito ceduto in caso di insolvenza del debitore.

Pertanto, in caso di cessione dei crediti *pro solvendo* il cedente può essere chiamato a rispondere della solvenza del debitore quando il credito non può essere realizzato né attraverso l'adempimento del debitore ceduto né attraverso l'esecuzione forzata e risponderà nei limiti di quanto ricevuto, aumentato di interessi e spese, salvo il risarcimento del danno.

Quanto all'operatività di questa garanzia si osserva che il cessionario dovrebbe dimostrare la totale inutilità delle istanze giudiziali di pagamento, attesa la notoria insolvenza del debitore ceduto³⁰.

Se il cessionario fa valere la garanzia in esame, ricorrendo l'insolvenza del debitore ceduto come sopra descritta, si verifica la risoluzione della cessione dei crediti ed il conseguente ritrasferimento dei crediti al cedente con restituzione al cessionario del corrispettivo della cessione³¹.

È opportuno rilevare che il cessionario ha diritto di recuperare dal cedente il prezzo pagato per l'acquisto dei crediti e non l'importo nominale del credito acquistato. Al prezzo si dovranno aggiungere gli interessi legali dal giorno del pagamento del prezzo di cessione sino al giorno della restituzione, nonché le spese della cessione e dell'eventuale escussione del debitore ceduto³².

Oltre a tale obbligo, l'art. 1267 cod. civ. prevede anche il risarcimento di eventuali danni subiti dal cessionario per il mancato conseguimento della ricchezza derivante dal credito.

4. La funzione economica della cessione dei crediti d'impresa.

4.1. È utile osservare preliminarmente che, la cessione dei crediti d'impresa rientra nell'ambito dei fenomeni della circolazione della ricchezza. In generale,

³⁰ Secondo la giurisprudenza il cessionario deve dimostrare di aver adempiuto all'onere della richiesta del pagamento di quanto dovuto al debitore o, quanto meno, che le istanze di pagamento erano, nella specie, del tutto inutili per la notoria insolvenza del debitore ceduto sin dal momento della cessione del credito, cfr. Cass. Civ., Sez II, 24 febbraio 2000, n. 2110.

³¹ Cfr. D. VALENTINO, *La circolazione del credito*, cit., 114; G. FINAZZI, *La cessione del credito*, cit., 733 ss.

³² Cfr. D. VALENTINO, *La circolazione del credito*, cit., 114, 115.

sotto l'aspetto economico la dottrina distingue la cessione dei crediti dal trasferimento dei beni osservando che mentre quest'ultimo realizza la circolazione di ricchezza presente, la cessione dei crediti consente la circolazione di ricchezza futura, ossia che diventerà attuale quando il debitore ceduto avrà adempiuto la propria obbligazione³³.

In altri termini, la cessione dei crediti (d'impresa) consente al cedente di attualizzare una ricchezza futura implicita nei diritti di credito ed al cessionario di ottenere a scadenza tale credito.

In questa prospettiva emerge il profilo finanziario della cessione dei crediti d'impresa: dall'operazione, in estrema sintesi, l'imprenditore cedente consegue la disponibilità attuale di risorse finanziarie liquide, mentre il cessionario effettua un impiego che a scadenza gli permetterà di ottenere risorse finanziarie liquide superiori a quelle impiegate, considerando che di regola la cessione avviene a sconto, ossia per un prezzo inferiore al valore nominale dei crediti ceduti.

Dal punto di vista finanziario, sono quindi tre i fattori che emergono in modo particolare: il prezzo di cessione, lo sconto ed il valore nominale. Rispetto queste tre variabili, la cessione dei crediti d'impresa può consentire di realizzare l'operazione finanziaria sopra descritta e il vantaggio economico per ciascuna parte dipenderà appunto dal prezzo di cessione, dallo sconto applicato e dal rimborso effettivamente pagato a scadenza dai debitori ceduti.

Il profilo finanziario è ancor più evidente nel caso delle cessioni di crediti realizzate in base alla legge n. 52. Infatti, in tal caso, come si è osservato in precedenza, il cessionario deve essere una banca o un intermediario finanziario disciplinato dal testo unico bancario, che abbia come oggetto sociale, anche non esclusivo, l'esercizio dell'attività di acquisto di crediti ai sensi della legge n. 52.

E come è noto, gli intermediari finanziari disciplinati dal testo unico bancario devono svolgere necessariamente ed esclusivamente attività finanziarie, come ad esempio l'attività di concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma.

³³ Così F. GALGANO, *Trattato di diritto civile, cit.*, 107,108. È stato osservato in tal senso che sotto l'aspetto economico la cessione dei crediti attualizza la ricchezza futura, cfr. D. VALENTINO, *La circolazione del credito, cit.*, 5.

Pertanto, l'acquisto dei crediti d'impresa in base alla legge n. 52 rappresenterà per il cessionario una delle modalità di esercizio della propria attività di natura finanziaria.

4.2. Posto che la cessione dei crediti d'impresa può realizzare un'operazione finanziaria, in senso lato, occorre ora considerare più nel dettaglio quali funzioni in concreto essa consenta di perseguire.

Secondo la partizione proposta in dottrina, si può osservare che la cessione dei crediti può avere le seguenti funzioni: traslativa, solutoria, di garanzia o di cartolarizzazione dei crediti ceduti³⁴.

La funzione traslativa emerge nel caso della vendita in senso stretto del credito o nel caso di forme contrattuali come lo sconto dei crediti ex art. 1858 cod. civ.

La cessione ha una funzione solutoria nel caso di cessione in luogo dell'adempimento ex art. 1198 cod. civ.; in questa ipotesi, il cedente trasferisce il credito al fine di estinguere un proprio debito nei confronti del cessionario: l'estinzione avverrà con la riscossione del credito, se non risulta un diversa volontà delle parti.

La funzione di garanzia si manifesta quando il trasferimento è funzionale a garantire l'adempimento di un'obbligazione che il cedente (debitore) ha nei confronti del cessionario (creditore): in questo caso il cedente trasferisce i crediti ad un soggetto che è suo creditore, al fine di garantire l'adempimento del proprio debito. Si tratta di una garanzia atipica, assimilabile in termini funzionali al pegno di crediti. Si osserva che anche in questo caso si verifica l'efficacia traslativa immediata della titolarità dei crediti ceduti, salva diversa volontà delle parti. Quando il cessionario incassa il credito, si estingue per compensazione il credito garantito, che vantava nei confronti del cedente.

Della funzione di cartolarizzazione dei crediti si dirà in seguito, nell'ambito dell'analisi della cessione dei crediti d'impresa come operazione di finanza aziendale.

³⁴ Il riferimento è a F. GALGANO, *Trattato di diritto civile, cit.*, 113 ss.

È importante porre in evidenza che dal punto di vista economico la cessione dei crediti può realizzare anche un'operazione di finanziamento, a seconda del titolo per cui il cessionario anticipa liquidità al cedente.

Infatti, il prezzo pagato dal cessionario può essere in termini economici o meramente il corrispettivo per il trasferimento dei crediti, secondo lo schema tipico della vendita, oppure un'anticipazione finanziaria della disponibilità liquida che i crediti produrranno in futuro, realizzando così un'operazione finanziaria che si aggiunge al trasferimento dei crediti.

Quando il cessionario realizza il *funding* del cedente, la cessione dei crediti potrà avere, riprendendo la partizione sopra illustrata, funzione di garanzia oppure funzione solutoria.

4.3. In effetti, il problema che si pone riguarda le modalità per determinare in concreto quale sia la funzione di una specifica cessione di crediti.

Infatti, si potrebbe verificare il caso in cui si realizza un vero e proprio finanziamento, nella forma del mutuo, dell'apertura di credito o dell'anticipazione bancaria e la cessione dei crediti, *pro solvendo*, ha la funzione accessoria di garantire l'adempimento dell'obbligazione di restituzione. Nella prassi spesso la funzione di garanzia della cessione dei crediti emerge esplicitamente nei contratti relativi all'operazione.

Tuttavia, in concreto uno schema negoziale che sembra realizzare un finanziamento contro cessione di crediti, realizza invece un contratto di sconto dei crediti ceduti. In questa ipotesi, il pagamento effettuato dal cessionario dovrebbe essere qualificato come prezzo corrisposto per l'acquisto dei crediti.

D'altronde, anche in presenza di un effettivo finanziamento la cessione *pro solvendo* dei crediti potrebbe non avere funzione di garanzia bensì funzione satisfattiva, ossia di cessione in luogo dell'adempimento con adempimento differito al momento della riscossione del credito ceduto.

L'individuazione della causa di garanzia deve essere effettuata sulla base della disamina della volontà delle parti, quale risulta dai contratti con cui si realizza l'operazione³⁵.

³⁵ G. FINAZZI, *La cessione del credito*, cit., 39.

Occorre rilevare che secondo la giurisprudenza la distinzione fra cessione con funzione di garanzia o con funzione solutoria si può desumere dal rapporto cronologico fra la cessione e il debito. Così, se in concreto c'è contestualità fra la costituzione del debito e la cessione del credito, quest'ultima ha funzione di garanzia e non funzione satisfattiva. Allo stesso modo, anche la cessione effettuata prima del sorgere del credito tra cedente e cessionario ha funzione di garanzia.

La funzione satisfattiva richiederebbe invece l'antiorità dell'obbligazione tra cedente e cessionario rispetto alla cessione dei crediti³⁶.

Un altro indice della funzione di garanzia riguarda la potenziale temporaneità del trasferimento.

Se nell'operazione è possibile il rimborso anticipato, parziale o totale, del finanziamento a fronte del quale sono restituiti i corrispondenti crediti ceduti *pro solvendo*, la cessione ha scopo di garanzia, posto che una simile facoltà appare incoerente con la cessione con scopo di adempimento³⁷.

In particolare, la funzione di garanzia sussisterà quando le parti abbiano previsto che la titolarità del credito torni al cedente ove egli abbia adempiuto l'obbligazione garantita e che rimanga definitivamente al cessionario in caso di inadempimento del cedente oppure quando le parti abbiano stabilito che la riscossione del credito è subordinata all'inadempimento del cedente e a trasferirlo al cedente una volta avvenuto l'adempimento.

La funzione concreta della cessione dei crediti rileva nella prospettiva delle garanzie relative al trasferimento del credito.

Infatti, secondo la giurisprudenza e la dottrina la cessione in luogo di adempimento, ossia la cessione del credito con funzione solutoria disciplinata dall'art. 1198 cod. civ., è *pro solvendo*, salvo che le parti non stabiliscano espressamente che il trasferimento è *pro soluto*³⁸.

Ciò differenzia la cessione con funzione solutoria dalla cessione dei crediti disciplinata dagli articoli 1260 e seguenti del codice civile, nella quale, come si è

³⁶ Per i riferimenti giurisprudenziali cfr. G. FINAZZI, *La cessione del credito*, cit., 41 ss.

³⁷ Su questi criteri F. GALGANO, *Trattato di diritto civile*, cit., 116.

³⁸ G. FINAZZI, *La cessione del credito*, cit., 64 ss.

visto, il cedente risponde della solvenza del debitore ceduto, ossia si realizza una cessione *pro solvendo*, solo se ha espressamente assunto tale impegno.

5. *La cessione dei crediti d'impresa nell'ambito di operazioni finanziarie (factoring e cartolarizzazione). Funzione economica e trasferimento del rischio.*

5.1. Concludendo l'analisi sulla fattispecie, è opportuno svolgere alcune considerazioni sulla cessione dei crediti d'impresa con riferimento alle ipotesi in cui la cessione si inserisce nell'ambito di operazioni finanziarie.

Il riferimento è, in particolare, ad operazioni ben note nella finanza d'azienda, quali il *factoring* e la cartolarizzazione.

In questi casi il negozio in disamina si pone come uno strumento per la realizzazione dell'operazione finanziaria, come una parte dell'operazione, che non si esaurisce nel mero trasferimento dei diritti di credito.

Ciò che interessa sottolineare in questa sede è che in questi casi la cessione dei crediti può assumere connotati diversi in relazione agli elementi strutturali sopra descritti, soprattutto con riferimento alle garanzie e quindi al trasferimento dei rischi.

Inoltre, potrà essere differente anche la considerazione del trasferimento dei crediti d'impresa rispetto all'interesse dell'impresa e alle ragioni economiche, ossia, in altre parole, nella prospettiva del tema dell'elusione fiscale.

In questi casi, infatti, la funzione economica della cessione dei crediti deve necessariamente essere considerata nel contesto dell'operazione finanziaria che concorre a realizzare.

5.2. Il *factoring* è stato definito dalla giurisprudenza come «*un contratto atipico, il cui elemento costante è la gestione dei crediti di un'impresa attuata mediante lo strumento formale della cessione del credito con le possibili varianti*

del finanziamento in favore dell'impresa e dell'assunzione del rischio dell'insolvenza del debitore»³⁹.

Con il *factoring* il soggetto che cede i crediti può ottenere l'anticipazione finanziaria dei crediti ceduti, incassando i crediti prima della scadenza, sebbene per un ammontare inferiore al valore nominale.

Al riguardo è stato chiaramente affermato che «*il contratto di factoring, pur potendo presentare nella prassi commerciale una serie di varianti e di clausole differenziate in relazione a particolari esigenze dei contraenti, è costituito nel suo nucleo fondamentale e costante da una convenzione complessa per effetto della quale il "factor" si obbliga ad acquistare la totalità dei crediti di cui un imprenditore è o diventerà titolare, a causa della vendita dei beni da lui prodotti o commercializzati; in esso è di regola prevista la facoltà dell'imprenditore cedente di ottenere delle anticipazioni dal "factor", che si obbliga a fornire alla controparte altri servizi (di informazione, consulenza, collaborazione nella gestione aziendale) di non secondaria importanza nell'economia del contratto, con una commissione che costituisce il corrispettivo di quell'attività, variabile in rapporto a molteplici elementi che incidono sul grado di assunzione del rischio dell'operazione»⁴⁰.*

In sostanza, il *factoring* svolge una funzione economica più ampia rispetto al trasferimento del credito.

³⁹ Cass. civ. Sez. III, 24 giugno 2003, n. 10004. In genere, la dottrina esclude che il contratto abbia perso la sua atipicità, poiché è stata introdotta un'apposita disciplina del solo meccanismo traslativo del credito, tra l'altro anche meramente eventuale, cfr. D. VALENTINO, *La circolazione del credito*, cit., 130. Sulla nozione di *factoring* si vedano A. LUMINOSO, *I contratti tipici e atipici*, in *Trattato Iudica-Zatti*, 1995, 289 ss.; G. TUCCI, *Factoring*, in *I contratti del commercio, dell'industria e del mercato finanziario*, Trattato diretto da F. GALGANO, I, 1999, 527 ss.; M. BUSSANI, *I singoli contratti. 4. Contratti moderni. Factoring, franchising, leasing*, in *Trattato Sacco*, 2004, 63 ss.; AA.VV., *Manuale di diritto commerciale*, a cura di V. BUONOCORE, Torino, 2006, 671 ss.; G. AULETTA – N. SALANITRO, *Diritto commerciale*, Milano, 2008, 535 ss.; F. Massa Felsani, *Il contratto di factoring e la nuova «disciplina della cessione dei crediti d'impresa»*, in *Riv. dir. comm.*, 1991, I, 731 ss. Si veda altresì R. CLARIZIA, *I contratti per il finanziamento dell'impresa*, in *Trattato Buonocore*, 2002, 418, il quale tuttavia ritiene che si tratti di un contratto tipico in virtù della Legge 52. Sul *factoring* in Italia prima della legge n. 52 cfr. *ex multis* A. FRIGNANI, *Il factoring*, in *Trattato Rescigno*, 11, 1984, 25 ss.

⁴⁰ Cass. civ. Sez. I, 18-01-2001, n. 684.

Infatti si tratta di un'operazione nella quale si combinano elementi di finanziamento e di gestione dei crediti. Ed anzi, spesso la funzione di finanziamento rappresenta la caratteristica principale alla base del *factoring*⁴¹.

La funzione finanziaria emerge in modo particolare dall'esistenza di anticipazioni da parte del cessionario, il *factor*, che consentono al cedente di ottenere delle risorse finanziarie prima che i crediti ceduti diventino liquidi ed esigibili.

E nel caso della cessione di crediti futuri, il cedente ottiene risorse finanziarie liquide prima ancora che i crediti siano sorti.

Accanto poi all'aspetto finanziario c'è il profilo organizzativo.

Infatti, il *factoring* consente anche di realizzare un'efficiente gestione del credito commerciale mediante l'esternalizzazione di tale funzione⁴², potendo ad esempio comprendere attività connesse quali l'attività informativa sul debitore ceduto, la gestione dell'incasso e del recupero crediti, nonché il contenzioso legale in caso di insolvenze⁴³.

Nel *factoring* si possono quindi individuare la componente creditizia, la componente di garanzia e la componente di gestione.

Nella prassi, tale contratto si basa sulla Legge 52, sebbene questa non sia, come è noto, una legge che disciplina in modo organico e completo il *factoring*, bensì una normativa speciale sulla cessione dei crediti d'impresa tra soggetti qualificati⁴⁴.

La Legge 52 costituisce lo strumento con cui si realizza la cessione dei crediti d'impresa funzionale alla realizzazione del *factoring*, mentre gli altri aspetti sono rimessi all'autonomia negoziale⁴⁵.

Le caratteristiche strutturali dell'operazione implicano, peraltro, difficoltà di qualificazione del *factoring*; infatti, a tal fine si fa riferimento a vari schemi

⁴¹ Cfr. Cass. civ. Sez. I, 12 aprile 2000, n. 4654.

⁴² Cfr. M. BENVENUTI - M. GALLO, *Perché le imprese ricorrono al factoring? Il caso dell'Italia*, Temi di discussione del servizio studi, Banca d'Italia, 2004, 11 ss.

⁴³ D. VALENTINO, *La circolazione del credito*, cit., 126.

⁴⁴ *Contra* CLARIZIA il quale ritiene che il *factoring* sia in un contratto tipico in virtù della disciplina posta dalla legge n. 52, cfr. R. CLARIZIA, *I contratti per il finanziamento dell'impresa*, cit., 435.

⁴⁵ La dottrina è concorde nel qualificare come rapporto di mezzo a fine il rapporto tra cessione dei crediti e *factoring*: R. ALESSI - L. MODICA, *La cessione dei crediti di impresa e il factoring*, in AA. VV., *La circolazione del credito*, cit., 1098.

negoziali, diversi dalla cessione dei crediti d'impresa, come ad esempio il mandato, il contratto di prestazione di servizi, la cessione del credito in garanzia, il contratto di credito, il contratto di finanziamento⁴⁶.

Sotto il profilo del trasferimento del rischio occorre considerare che la cessione dei crediti d'impresa nel *factoring* è di regola attuata mediante la Legge 52 e, di conseguenza, si presume *pro solvendo* e non *pro soluto*.

Ciò significa che l'operazione potrebbe essere realizzata con una cessione *pro soluto*, ma solo se le parti si accordano in tal senso.

Da quanto precede si evince che il trasferimento del rischio di credito presenta caratteristiche analoghe nel *factoring* e nella cessione dei crediti *ex art.* 1260 e seguenti del codice civile.

Anche in questo caso, infatti, l'elemento fondamentale riguarda la dicotomia tra *pro solvendo* e *pro soluto*.

5.3. La cartolarizzazione può essere definita, in estrema sintesi, come l'operazione con la quale uno o più soggetti cedono ad una società veicolo un portafoglio di crediti destinato a garantire in via esclusiva la restituzione del capitale e degli interessi spettanti ai sottoscrittori dei titoli obbligazionari emessi a fronte del portafoglio così acquistato⁴⁷.

Dal punto di vista economico si tratta di un'operazione di finanza strutturata.

In sintesi, un soggetto (*originator*) che può essere un'impresa commerciale-industriale oppure un'impresa finanziaria o una banca, cede un portafoglio di

⁴⁶ Cfr. la ricognizione di sintesi svolta da R. ALESSI – L. MODICA, *La cessione dei crediti di impresa e il factoring*, in AA. VV., *La circolazione del credito*, cit., 1145 ss.

⁴⁷ Questa definizione è contenuta nel progetto di legge recante la disciplina delle operazioni di cartolarizzazione dei crediti elaborato dall'ABI, pubblicato in *Giur. comm.*, I, 1997, 169. Sulle operazioni di cartolarizzazione si vedano S. VITALE, *Il regime giuridico delle operazioni internazionali di «securitization»*, Padova, 1999, 11 ss; G. VECCHIO, *La cartolarizzazione*, in AA. VV., *La circolazione del credito*, cit., 1179 ss; P. SCHLESINGER, *La cartolarizzazione dei crediti*, in *Riv. dir. civ.*, 2001, II, 265 ss.; P. GABRIELE, *La cartolarizzazione dei crediti: tipizzazione normativa e spunti analitici*, in *Giur. comm.*, 2001, I, 512 ss; V. CARNOVALE, *La cartolarizzazione dei crediti (la nuova normativa e i profili di vigilanza)*, in *Dir. banca merc. fin.*, 2002, I, 477 ss; W. VIRGA, *Le operazioni di cartolarizzazione tra tutela degli investitori ed esigenze del capitale finanziario*, in *Contratto e imp.*, 2007, 1011 ss; O.T. SCOZZAFAVA, *La cartolarizzazione dei crediti: la fattispecie*, in *Contratto e Impresa*, 2005, 1039 ss; D. MESSINETTI, *Il concetto di patrimonio separato e la c.d. «cartolarizzazione» dei crediti*, in *Riv. dir. civ.*, 2002, 101 ss; L. Carota, *Della cartolarizzazione dei crediti*, Padova, 2002.

propri crediti⁴⁸ ad un altro soggetto-società veicolo (*special purpose vehicle*), il quale si finanzia per l'acquisto dei crediti emettendo titoli (*asset backed securities-ABS*), collocati sul mercato finanziario⁴⁹.

I flussi di cassa derivanti dai crediti cartolarizzati, ossia trasformati in titoli, sono destinati a garantire la restituzione del capitale e degli interessi che spettano ai sottoscrittori dei titoli⁵⁰. I titoli, in sostanza, sono emessi con la clausola «*limited recourse*», in base alla quale il pagamento degli interessi ed il rimborso avverranno solo a condizione che abbia luogo l'incasso dei crediti acquistati.

Norme specifiche in materia sono disposte dalla l. 30 aprile 1999, n. 130, che disciplina alcuni aspetti dell'operazione, al fine di superare gli ostacoli che in precedenza erano emersi rispetto all'ordinamento italiano e, in particolare, con riferimento alla responsabilità patrimoniale, all'emissione di obbligazioni nonché all'assenza di norme di incentivazione fiscale⁵¹.

⁴⁸ Nella prassi sono cartolarizzati crediti derivanti da mutui ipotecari, crediti derivanti da prestiti per credito al consumo, crediti derivanti da prestiti relativi a carte di credito e crediti relativi a contratti di leasing; in generale, possono essere oggetto di cartolarizzazione attività idonee a produrre flussi di cassa in quanto attribuiscono al titolare il diritto a ricevere pagamenti periodici; cfr. L. SPOTORNO, *La securitization: strutture contrattuali e modalità operative*, in AA.VV., *Corporate e investment banking*, (a cura di) G. FORESTIERI, Milano, 2007, 582 ss.

⁴⁹ In effetti, la fattispecie è più complessa potendo essere realizzata con diverse modalità. Infatti, il trasferimento e la segregazione dei crediti può essere realizzata attraverso due tipi di soggetti: i fondi comuni e le società specializzate, nel primo caso, i crediti sono apportati a fondi comuni specializzati e successivamente sono emesse quote dei fondi; nel secondo caso, i crediti sono ceduti ad un Spv, il quale emette titoli sul mercato (*pay-through*) oppure sono trasferiti ad un *trust* il quale emette titoli sul mercato (*pass-through*). Nella prassi, tuttavia, le operazioni di cartolarizzazione sono realizzate utilizzando lo schema basato sul Spv.

⁵⁰ Lo schema delineato rappresenta in sintesi gli elementi essenziali dell'operazione di cartolarizzazione di un portafoglio crediti. Nella prassi della finanza strutturata l'operazione può essere in concreto ben più complessa. Innanzitutto, è possibile che l'*originator* ceda il portafoglio crediti non direttamente ad una società veicolo, bensì ad un *factor* il quale provvederà poi a cedere il portafoglio acquistato al veicolo. Inoltre, nell'operazione interviene anche un soggetto che agisce da *servicer*, che, in estrema sintesi, si occupa di gestire l'incasso dei crediti ed il trasferimento delle somme incassate alla società veicolo che ha acquistato i crediti. Spesso questo ruolo è ricoperto dal *factor*, soprattutto quando questi è un soggetto residente in Italia mentre la società veicolo è residente all'estero. Inoltre, nell'operazione sono previsti *credit enhancement*, come ad esempio l'emissione di *tranche* di titoli subordinate aventi rendimento e rischio maggiore: la funzione essenziale di tali tecniche può essere migliorare il *rating* dei titoli ABS. Sui *credit enhancement* cfr. V. CARNOVALE, *La cartolarizzazione dei crediti (la nuova normativa e i profili di vigilanza)*, loc. cit., 481, 482.

⁵¹ Cfr. D. VALENTINO, *La circolazione del credito*, cit., 211. Per un commento della Legge 130 si veda G. DE NOVA-C.LEO, *La "securitization" in Italia*, in *I Contratti*, 1999, 711 ss; V. Patalano, *La cartolarizzazione dei crediti tra problemi di legittimità e di effettività*, in *Dir. pen. proc.*, 1999, 805 ss. A.U. Petraglia, *La legge sulla cartolarizzazione dei crediti: brevi riflessioni*, in *Il Corriere Giuridico*, 1999, 1071 ss.

Dalla Legge 130 si desume una definizione della cartolarizzazione come operazione che consiste nell'emissione di titoli a fronte di una cessione a titolo oneroso, ad una società con particolari caratteristiche, di crediti pecuniari sia esistenti che futuri, individuabili anche in blocco, quando si tratta di una pluralità di crediti, purché le somme corrisposte dal debitore o dai debitori ceduti siano destinate esclusivamente, dalla società cessionaria, al soddisfacimento dei diritti incorporati nei titoli emessi dalla cessionaria stessa o da altra società, nonché al pagamento dei costi, necessari per portare a termine l'operazione⁵².

Con riferimento alla cessione dei crediti, la Legge 130 si applica, ai sensi dell'art. 1, alle operazioni di cartolarizzazione dei crediti mediante cessione a titolo oneroso di crediti pecuniari, sia esistenti sia futuri, individuabili in blocco se si tratta di una pluralità di crediti, come è in effetti nella prassi⁵³. La cessione dei crediti che è all'origine di un'operazione di cartolarizzazione può avere ad oggetto crediti relativi sia a rapporti *in bonis* (c.d. crediti *performing*) sia in sofferenza (c.d. crediti *non-performing*)⁵⁴.

L'individuazione dei crediti oggetto della cessione costituisce un aspetto critico dell'operazione, atteso che la Legge 130 nulla dispone in proposito. La Legge 130 non disciplina la cessione dei crediti futuri in modo specifico, a differenza della Legge 52, che stabilisce regole per individuare i crediti futuri facendo riferimento ai contratti da stipulare entro un certo periodo di tempo. L'operazione potrebbe quindi avere ad oggetto un portafoglio crediti più ampio, rispetto d una cessione dei crediti d'impresa disciplinata dalla Legge 52⁵⁵.

⁵² Cfr. O.T.. SCOZZAFAVA, *La cartolarizzazione dei crediti: la fattispecie*, loc. cit., 1040, secondo il quale come tutte le così dette definizioni per enumerazione delle caratteristiche necessarie, anche quella in oggetto non manca di sollevare molteplici perplessità in ordine alla sua completezza e, dunque, al suo carattere vincolante.

⁵³ Sulla cessione dei crediti ai sensi della legge n. 130 cfr. F. SEASSARO, *La cessione dei crediti. Opponibilità ai debitori ceduti ed ai terzi*, in *La cartolarizzazione dei crediti in Italia*, (a cura di) R. PARDOLESI, Milano, 1999, 141 ss.

⁵⁴ Nella prassi sono oggetto di cartolarizzazione crediti d'impresa derivanti dall'attività commerciale, come la vendita di automobili o di prodotti alimentari, nonché crediti derivanti da contratti finanziari, come il *leasing*, mutui ipotecari o il credito al consumo. Così, ad esempio, sono stati oggetto di cartolarizzazione crediti derivanti da contratti di finanziamento di autoveicoli, crediti derivanti dalla vendita degli autoveicoli ai *dealer*, crediti da mutui ipotecari per l'acquisto di immobili residenziali. Sui crediti oggetto di cartolarizzazione alla luce della prassi si veda D. VALENTINO, *La circolazione del credito*, cit., 199 ss.

⁵⁵ Su profili problematici della cessione dei crediti futuri nelle operazioni di cartolarizzazione si veda G. SACCHI LODISPOTO, *Cessione dei crediti futuri e mercato delle cartolarizzazioni*, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 2003, II, 541 ss.

Nel contesto della cartolarizzazione, la cessione dei crediti costituisce da un lato lo strumento per avviare l'operazione dall'altro l'oggetto dell'operazione, nel senso che con la cartolarizzazione si trasforma il bene-credito in valori mobiliari da offrire sul mercato per raccogliere, in definitiva, risorse finanziarie liquide⁵⁶.

La cessione dei crediti disciplinata dall'art. 1260 cod. civ. costituisce l'elemento fondamentale intorno al quale è delineata la disciplina della cartolarizzazione nella Legge 130⁵⁷.

A differenza della cessione basata sulla legge n. 52, non è prevista la garanzia della solvenza del debitore a carico del cedente. Infatti, la cessione del portafoglio crediti nell'ambito della cartolarizzazione può essere effettuata dall'*originator* sia con clausola *pro soluto* sia con clausola *pro solvendo*, considerando che la legge n. 130 non prevede l'automatica assunzione da parte del cedente della garanzia della solvenza del debitore.

Per quanto riguarda la funzione economica, la cartolarizzazione come operazione di finanza strutturata, nella prospettiva che qui interessa del *originator*-cedente, risponde ad esigenze di finanziamento⁵⁸.

Infatti, essa permette l'anticipazione dei flussi di liquidità che i crediti sono in grado di fornire, rendendo attuale la ricchezza futura connessa al credito. In particolare, l'operazione, consentendo lo smobilizzo di un portafoglio di crediti presenti e futuri, rappresenta un mezzo di autofinanziamento dell'impresa, tendenzialmente a costi più vantaggiosi rispetto ad altre forme di finanziamento,

⁵⁶ G. VECCHIO, *La cartolarizzazione*, cit., 1180; L. CAROTA, *La cartolarizzazione dei crediti*, in *I contratti del mercato finanziario*, I, (a cura di) E. GABRIELLI-R. LENER, in *Trattato Rescigno-Gabrielli*, 2004, 211.

⁵⁷ Cfr. O.T.. SCOZZAFAVA, *La cartolarizzazione dei crediti: la fattispecie*, loc. cit., 1045 ss, secondo il quale relativamente al concetto di cessione, si è chiaramente inteso far riferimento all'istituto della cessione dei crediti, disciplinato artt. 1260 ss., sebbene la Legge 130 abbia apportato delle deroghe alla disciplina di diritto comune. La qualificazione del trasferimento dei crediti a scopo di cartolarizzazione come cessione implica che, a meno di espresse deroghe, il trasferimento in esame è assoggettato a tutte le regole che il codice civile prevede per la cessione dei crediti agli artt. 1260 ss..

⁵⁸ In dottrina è stato osservato, in termini generali, che la cartolarizzazione consente ai privati di acquisire liquidità, trasformando ricchezza futura in ricchezza attuale, senza passare attraverso l'intermediazione bancaria, sebbene le banche siano coinvolte nel procedimento delineato dalla Legge 130, O.T.. SCOZZAFAVA, *La cartolarizzazione dei crediti: la fattispecie*, loc. cit., 1043.

quali ad esempio il mutuo, l'emissione diretta di titoli obbligazionari o l'aumento di capitale⁵⁹.

In sostanza, con la cartolarizzazione il cedente può monetizzare beni aziendali, nel caso di specie crediti, ottenendo risorse finanziarie che altrimenti otterrebbe in un momento successivo, vale dire, nel caso dei crediti, alla scadenza oppure attraverso la vendita del bene⁶⁰.

L'operazione può avere anche una funzione di riequilibrio della struttura finanziaria, consentendo il trasferimento di crediti "incagliati" e, di conseguenza, il miglioramento dei *ratio* patrimoniali previsti nel settore bancario. In tal senso, è noto che inizialmente la cartolarizzazione si è diffusa come operazione soprattutto nel settore bancario⁶¹.

L'operazione di cartolarizzazione consente dunque ad una società di raccogliere risorse finanziarie sui mercati mobiliari a fronte della cessione di parte degli attivi, che generano flussi finanziari. Le risorse finanziarie ottenute dal cedente derivano dai titoli emessi dal cessionario, di regola la società veicolo, e poi collocati sul mercato⁶².

La cartolarizzazione consente altresì al trasferimento del rischio di credito all'interno del sistema finanziario con l'obiettivo di un'allocazione ottimale per i diversi soggetti coinvolti nell'operazione⁶³.

⁵⁹ Sulla funzione finanziaria dell'operazione cfr. G. VECCHIO, *La cartolarizzazione*, cit., 1185 ss. L. CAROTA, *La cartolarizzazione dei crediti*, cit., 212 e 231 ss.

⁶⁰ È stato osservato che quando si parla di cartolarizzazione ci si riferisce non tanto ad un istituto del quale esistono varianti rispetto ad uno schema tipico, bensì ad un risultato finanziario ottenibile attraverso diversi procedimenti, così W. VIRGA, *Le operazioni di cartolarizzazione tra tutela degli investitori ed esigenze del capitale finanziario*, loc. cit., 1012.

⁶¹ Sul punto cfr. S. VITALE, *Il regime giuridico delle operazioni internazionali di «securitization»*, cit., 25 ss. G. VECCHIO, *La cartolarizzazione*, cit., 1186 ss.; M. LEMBO, *L'iter storico della nuova legge sulla cartolarizzazione dei crediti: brevi considerazioni su profili civilistici e fallimentari*, in *Dir. banca merc. fin.*, 1999, II, 85 ss.

⁶² Sugli aspetti finanziari dell'operazione si veda L. SPOTORNO, *La securitization: strutture contrattuali e modalità operative*, cit., 582 ss.; C. GIANNOTTI, *La cartolarizzazione dei crediti: rischi e regolamentazione*, Milano, 2006.

⁶³ Questo aspetto dell'operazione è all'origine delle critiche che attualmente riguardano la cartolarizzazione, nell'ambito della crisi dei mercati finanziari; ed anzi, la cartolarizzazione ed il trasferimento del rischio di credito sono spesso considerati i principali fattori all'origine della crisi finanziaria. In tal senso è significativo citare il recente saggio di F. MERUSI, *Per un divieto di cartolarizzazione del rischio di credito*, in *Banca, borsa e tit. cred.*, 2009, 253 ss, dove si parte dalla premessa che l'attuale crisi non è economica ma finanziaria ed è generata dalla cartolarizzazione del rischio di credito, per poi sostenere la necessità di vietare la cartolarizzazione del rischio di credito.

6. *Un ulteriore profilo di rilevanza del trasferimento del rischio: la rappresentazione nel bilancio d'esercizio della cessione dei crediti secondo i principi contabili nazionali ed internazionali (IAS/IFRS).*

6.1. Il tema del rischio di credito, e soprattutto del suo trasferimento nell'ambito della cessione dei crediti, assume rilevanza particolare anche nella prospettiva del bilancio d'esercizio, come criterio fondamentale nella determinazione della metodologia da applicare per rappresentare in bilancio tale operazione economica.

La considerazione del trasferimento del rischio costituisce l'elemento cardine attorno al quale ruota sia la rappresentazione nel bilancio redatto secondo i principi contabili nazionali sia la rappresentazione nel bilancio redatto secondo i principi contabili internazionali IAS/IFRS.

Ed anzi, nell'ambito dei principi contabili internazionali la rappresentazione bilancistica della cessione dei crediti, come si vedrà di seguito, è essenzialmente una valutazione dettagliata e complessa del rischio di credito e del suo trasferimento.

Dal punto di vista del bilancio civilistico, redatto secondo i principi contabili nazionali, i crediti costituiscono immobilizzazioni finanziarie da iscrivere nell'attivo dello stato patrimoniale, secondo lo schema previsto dall'art. 2424 cod. civ.

Il codice civile disciplina anche la valutazione, stabilendo all'art. 2426, comma 1, n. 8, cod. civ., che i crediti devono essere iscritti secondo il valore presumibile di realizzazione.

Il valore di presumibile realizzo dei crediti può essere definito come l'effettiva entrata di mezzi monetari che ragionevolmente si prevede avrà luogo alla loro scadenza⁶⁴.

Per determinare il presumibile valore di realizzo, secondo la dottrina occorre effettuare un'attenta indagine sui rapporti creditorî, sui rischi ad essi connessi e, di

⁶⁴ Così A. BROGLIA GUIGGI, *Il bilancio di esercizio destinato a pubblicazione*, Padova, 1990, 174.

conseguenza, sulle presunte perdite nonché sugli oneri per il recupero⁶⁵. Un elemento fondamentale ai fini della valutazione del credito è quindi la considerazione del rischio connesso al credito oggetto di valutazione.

In particolare, per tradurre in concreto il criterio del presumibile valore di realizzo dei crediti, nella prassi i crediti sono distinti in categorie differenziate tra loro in rapporto al grado di rischio, in base alle seguenti categorie: crediti di recupero certo, crediti di dubbia esigibilità e crediti inesigibili.

In sostanza, la classificazione rispetto a queste categorie avviene sulla base di un'attenta considerazione delle presunte perdite.

Ne consegue che, ai fini della rappresentazione in bilancio dei crediti assume rilevanza fondamentale la stima delle perdite presunte, vale a dire una valutazione della solvibilità del debitore.

In sostanza, la determinazione del valore di presumibile realizzo richiede l'esame della solvibilità dei debitori, sulla base di ogni elemento utile a tal fine, nonché la considerazione di eventuali garanzie che assistono il credito, tenendo però conto degli oneri nel caso in cui si debba escutere la garanzia⁶⁶.

Il criterio del valore presumibile di realizzazione porta, in sostanza, ad un risultato frutto di una valutazione fortemente discrezionale, derivando da una considerazione complessiva del rapporto giuridico nonché della solvenza del debitore, ossia della sua situazione economica⁶⁷.

Al riguardo è stato osservato che la determinazione del valore presumibile di realizzo del credito è talora tanto ardua e dipendente da tanti elementi, da dar luogo ad un'ampia discrezionalità degli amministratori, o almeno ad una serie di difficoltà di controllo dell'applicazione del criterio⁶⁸.

⁶⁵ Cfr. A. PALMA, *Le valutazioni*, in AA.VV., *Il bilancio di esercizio*, (a cura di) A. PALMA, Milano, 2003, 382 ss.

⁶⁶ Naturalmente, anche in presenza di garanzie il recupero integrale del credito può essere dubbio, posto che anche in questo caso il creditore potrebbe non vedere soddisfatto il proprio diritto; cfr. G.E. COLOMBO, *Il bilancio d'esercizio*, in *Trattato Colombo-Portale*, 7*, 319.

⁶⁷ Al riguardo è stato osservato che il criterio del valore presumibile di realizzazione conferisce agli amministratori l'esercizio di un ampio potere discrezionale, difficilmente censurato nel passato dalla giurisprudenza stessa purché la determinazione del valore sia sufficientemente motivata e l'atto non offra elementi che ne dimostrino l'arbitrarietà e l'inattendibilità, cfr. P. BALZARINI, *I crediti*, in AA. VV., *La disciplina giuridica del bilancio di esercizio*, (a cura di) L.A. BIANCHI, Milano, 2001, 794.

⁶⁸ G.E. COLOMBO, *Il bilancio d'esercizio*, cit., 317.

Questo significa che i crediti non sono iscritti in bilancio al valore nominale, bensì ad un valore potenzialmente diverso e comunque frutto di valutazione; naturalmente un credito ben può essere iscritto in bilancio al valore nominale, ma comunque l'iscrizione a tale valore è un scelta che deve seguire una valutazione della solvibilità del debitore.

E in questa prospettiva il valore nominale diventa non il punto di riferimento per l'iscrizione dei crediti in bilancio, bensì uno dei possibili valori di iscrizione, considerando che è più ragionevole l'ipotesi in cui il credito debba essere iscritto ad un valore inferiore, in virtù del rischio di credito e del giudizio complessivo sulla solvenza del debitore.

Inoltre, benché la norma in disamina non contenga alcun riferimento al principio del costo per la valutazione dei crediti, in alcune ipotesi, come rilevato dalla dottrina, si può porre il problema dell'applicazione di tale principio anche con riferimento ai crediti⁶⁹.

Il problema si pone nel caso in cui il diritto di credito non sorge in capo al soggetto che deve effettuare la valutazione di bilancio, bensì è acquisito, per conferimento o cessione verso un corrispettivo.

In questo caso, infatti, il credito ha un costo, che corrisponde appunto al costo di acquisto, nel caso di compravendita, o al valore di conferimento. In particolare, ipotizzando il caso di acquisto del credito mediante compravendita, si pone il dubbio se il credito possa essere valutato in base al criterio del costo, in alternativa al criterio del presumibile valore di realizzo.

Secondo la dottrina la risposta a questo quesito dovrebbe essere affermativa.

Si ritiene infatti che, sebbene l'art. 2426, comma 1, n. 8, cod. civ. non menzioni il criterio del costo, il principio del prezzo di acquisizione dovrebbe essere considerato principio generale di valutazione ai fini della redazione del bilancio d'esercizio.

Di conseguenza, dovrebbe ritenersi estensibile anche ai crediti acquisiti a titolo derivativo, ad esempio mediante compravendita, il criterio del costo, come limite massimo di valutazione⁷⁰.

⁶⁹ Cfr. G.E. COLOMBO, *Il bilancio d'esercizio*, cit., 317.

⁷⁰ In tal senso G.E. COLOMBO, *Il bilancio d'esercizio*, cit., 317.

Tuttavia, l'opinione della dottrina non è unanime sul punto, atteso che secondo alcuni i crediti dovrebbero essere valutati solo in base al criterio del presumibile valore di realizzo⁷¹.

Il presumibile valore di realizzo del credito rappresenta il criterio che consente di attuare il principio generale del minor valore, che caratterizza le valutazioni di bilancio nel sistema del codice civile e dei principi contabili nazionali⁷².

La concreta applicazione del principio generale di valutazione dei crediti disposto dal codice civile è regolata nell'ambito dei principi contabili nazionali dal Principio n. 15⁷³.

In particolare, il principio contabile, dopo aver ribadito che i crediti vanno esposti in bilancio al valore di presunto realizzo, afferma che il valore nominale è il punto di riferimento, ma questo deve essere rettificato per tenere conto di perdite per inesigibilità e altre cause di minor realizzo.

Dalla lettura del principio contabile in esame emerge che in sede di valutazione dei crediti devono essere considerate tanto situazioni di inesigibilità già manifestatesi quanto situazioni di inesigibilità non ancora manifestatesi, ma temute o latenti.

Particolare rilevanza assume poi il momento in cui l'inesigibilità si manifesta, o meglio è conosciuta rispetto al momento di iscrizione in bilancio.

Al riguardo, il principio contabile rileva che l'inesigibilità dei crediti, totale o parziale, certa o presunta, può essere considerata nota al momento della redazione del bilancio nel caso di debitori falliti o comunque in dissesto, oppure di liti giudiziarie, di contestazioni, di debitori irreperibili.

Diversamente, in altre ipotesi la situazione di inesigibilità potrà manifestarsi solo in esercizi successivi a quello della iscrizione dei crediti in bilancio.

È in questo contesto che opera il fondo svalutazione crediti, che costituisce lo strumento di tecnica contabile per far gravare le perdite su crediti negli esercizi in

⁷¹ L riguardo è stato osservato che *“per quanto riguarda i crediti vi è la più vistosa deroga al criterio generale del costo perché la legge impone che i crediti siano iscritti secondo il valore di presumibile realizzo”*, così V. SALAFIA, *Art. 2426 C.C. – criteri di valutazione: regole interpretative e innovative*, in AA.VV., *Il nuovo bilancio civile e fiscale*, Bologna, 1993, 92.

⁷² Cfr. A BROGLIA GUIGGI, *Il bilancio di esercizio destinato alla pubblicazione*, cit., 174.

⁷³ Il riferimento è ai principi contabili predisposti dell'Organismo Italiano di Contabilità.

cui si formano e non interamente nell'esercizio futuro in cui si manifestano, ossia quando l'inesigibilità diventa definitiva e la perdita certa⁷⁴.

Il sistema dei fondi svalutazione crediti costituisce quindi la metodologia quantitativa per tener conto del rischio di credito e in particolare della solvenza del debitore ai fini della determinazione del risultato economico dell'esercizio.

6.2. Come è noto, il codice civile disciplina la valutazione dei crediti in bilancio, ma non prevede alcuna regola specifica con riferimento alla rappresentazione nel bilancio della cessione dei crediti.

A tal fine occorre far riferimento al già citato principio contabile n. 15, che fornisce alcune regole per contabilizzare la cessione dei crediti, distinguendo tra cessione senza azione di regresso, ossia *pro soluto*, e cessione con azione di regresso, ossia *pro solvendo*⁷⁵.

In questa prospettiva, assume rilevanza particolare il tema del trasferimento del rischio connesso al credito ceduto, anche se, come si vedrà meglio di seguito, i principi contabili nazionali sul punto non arrivano a prevedere un'analisi dettagliata e complessa del rischio di credito come invece i principi contabili IAS/IFRS.

Nel caso dei crediti ceduti senza azione di regresso il principio contabile parla di definitività della cessione. In questo caso i crediti devono essere eliminati dal bilancio, ossia dall'attivo dello stato patrimoniale, e l'utile o la perdita devono essere riconosciuti per la differenza tra quanto ricevuto come corrispettivo della cessione ed il valore cui erano iscritti in bilancio.

⁷⁴ In particolare "Lo scopo del fondo svalutazione crediti è solo quello di fronteggiare le previste perdite sui crediti in bilancio, pertanto il fondo deve essere determinato tramite l'analisi dei singoli crediti e di ogni altro elemento di fatto esistente o previsto.

Tecnicamente, lo stanziamento al fondo svalutazione crediti deve avvenire tramite:

- analisi dei singoli crediti e determinazione delle perdite presunte per ciascuna situazione di inesigibilità già manifestatasi;

- stima, in base all'esperienza ed ad ogni altro elemento utile, delle ulteriori perdite che si presume si dovranno subire sui crediti in essere alla data di bilancio;

- valutazione dell'andamento degli indici di anzianità dei crediti scaduti rispetto a quelli degli esercizi precedenti;

- condizioni economiche generali, di settore e di rischio paese", Principio Contabile n. 15, 10..

⁷⁵ Si veda G. VERNA, *Valutazione in bilancio dei crediti ceduti pro solvendo*, in *Le Società*, 2002, 1095 ss.

Pertanto, nel caso di cessione dei crediti con trasferimento del rischio al cessionario, secondo i principi contabili nazionali i crediti devono essere eliminati dal bilancio e si deve rilevare il differenziale tra il valore di iscrizione in bilancio, ossia il presumibile valore di realizzo, e il corrispettivo della cessione.

Risulta evidente che l'elemento fondamentale è rappresentato dal trasferimento del rischio: non è tanto la cessione del credito a determinarne la eliminazione dal bilancio quanto il fatto che la cessione comporta il trasferimento del rischio.

In questa prospettiva, per cessione dei crediti definitiva⁷⁶ si può intendere la cessione dei crediti che comporta il trasferimento dell'intero rischio connesso al credito.

I principi contabili considerano anche l'ipotesi in cui il rischio sia trasferito solo parzialmente al cessionario; questa fattispecie è disciplinata nell'ambito della cessione *pro soluto*, stabilendo che i crediti devono essere comunque eliminati dal bilancio, ma nei conti d'ordine ed in nota integrativa dovranno essere fornite le informazioni relative alla porzione di rischio che permane in capo al cedente.

Infatti, il principio contabile n. 15 stabilisce che nel caso in cui siano previste clausole contrattuali finalizzate a ripartire il rischio di insolvenza tra il cedente e il cessionario, ad esempio con la previsione di un incremento o di un decremento del corrispettivo pagato al cedente in relazione al mancato incasso del credito ceduto entro le scadenze previste di parte dei crediti ceduti, i principi contabili prescrivono di fornire adeguate informazioni al riguardo nei conti d'ordine.

In particolare, si dovranno fornire informazioni sull'ammontare degli eventuali rischi, fornendo, ove necessario, ulteriori informazioni in nota integrativa.

Nel caso di cessione dei crediti con azione di regresso ossia *pro solvendo*, il principio contabile n. 15 prevede una diversa modalità di rappresentazione in bilancio, fornendo peraltro due alternative.

In primo luogo, i crediti ceduti con azione di regresso dovrebbero essere eliminati dallo stato patrimoniale del cedente e sostituiti con l'ammontare del corrispettivo ricevuto, considerato quale anticipazione finanziaria.

⁷⁶ Il principio contabile parla di "crediti ceduti in modo definitivo" con un'espressione evidentemente più attenta al profilo economico-finanziario che non al dato giuridico.

Nel bilancio del cedente deve essere iscritto anche un credito nei confronti del cessionario per la differenza tra il valore nominale del credito ceduto e l'anticipazione ricevuta.

Inoltre, si dovrà rappresentare il rischio indicando nei conti d'ordine l'ammontare del rischio di regresso, nella una voce "garanzia per crediti ceduti *pro solvendo*", e iscrivendo l'eventuale fondo rischi nel passivo di stato patrimoniale.

Anche in questo caso, naturalmente, dovranno essere fornite le informazioni rilevanti nella nota integrativa.

Occorre notare che il principio contabile n. 15 considera la cessione dei crediti *pro solvendo* come operazione finanziaria, mediante la quale il cedente ottiene risorse finanziarie liquide dal cessionario. E infatti il principio contabile assume come ipotesi di riferimento la cessione ad un *factor*: in sostanza, la rappresentazione descritta è proposta assumendo come schema negoziale di riferimento il *factoring*.

Ciò si evince chiaramente anche considerando l'alternativa prevista dai principi contabili per la rappresentazione della cessione crediti *pro solvendo*.

Infatti, nel documento contabile in disamina si propone anche una rappresentazione basata sull'ipotesi che i crediti siano in sostanza dati in garanzia a fronte di un prestito ricevuto.

Secondo questo schema, i crediti restano iscritti nel bilancio del cedente, il quale iscriverà nelle apposite voci dell'attivo di stato patrimoniale l'ammontare dell'anticipazione ricevuta e nel passivo il debito verso il cessionario-*factor*, per uguale ammontare.

In particolare, i crediti dovrebbero restare iscritti nell'attivo di stato patrimoniale del cedente nei limiti dell'importo garantito. Inoltre, si dovrebbe evidenziare in nota integrativa l'importo nominale dei crediti ceduti.

Per entrambi i metodi - mantenimento dei crediti ceduti *pro solvendo* all'attivo o loro eliminazione ed iscrizione dei crediti stessi nei conti d'ordine - occorre stimare il rischio d'insolvenza ed imputarlo al conto economico, mediante accantonamento ad un apposito fondo per rischi ed oneri⁷⁷.

⁷⁷ Cfr. G. VERNA, *Valutazione in bilancio dei crediti ceduti pro solvendo*, loc. cit., 1095, 1096.

Da quanto precede emerge che il trasferimento del rischio nell'ambito della cessione dei crediti assume rilevanza ai fini della rappresentazione nel bilancio civilistico del trasferimento dei crediti dell'impresa.

Al riguardo è opportuno però svolgere alcune considerazioni.

Si è visto che nel caso di cessione dei crediti *pro solvendo*, uno dei metodi di rappresentazione in bilancio, che potremmo definire tradizionale, comporta che i crediti dovrebbero essere eliminati dallo stato patrimoniale del cedente. In questo caso, quindi, la rappresentazione contabile segue il profilo giuridico, inteso in senso stretto, valorizzando il fatto della cessione del credito.

Il rischio, connesso all'azione di regresso, sarebbe rappresentata nei conti d'ordine ma anche nello stato patrimoniale iscrivendo un apposito fondo rischi.

L'contrario, lo schem al alternativo prevede che i crediti restino iscritti nel bilancio del cedente, nell'attivo di stato patrimoniale, nei limiti dell'importo garantito.

In effetti, anche questa rappresentazione segue il dato giuridico, considerando in tal caso il fatto che dalla clausola *pro solvendo* [può derivare il ritorno del credito nel bilancio del cedente, come si è visto in precedenza].

Ad ogni buon conto, il fatto che la prassi contabile nazionale preveda queste due alternative dimostra come la considerazione del mero trasferimento del rischio, pur essendo rilevante ai fini della rappresentazione in bilancio della cessione dei crediti, non è un elemento determinante.

Infatti, a prescindere dalla considerazione del rischio, i crediti ceduti *pro solvendo* potrebbero essere eliminati dal bilancio, in virtù della cessione giuridica, esponendo il rischio nei conti d'ordine ed in nota integrativa.

Inoltre, la considerazione del rischio e del suo trasferimento nei principi contabili nazionali sembra legato più ad aspetti giuridici ed alle formule della *cessio pro soluto* e *cessio pro solvendo*, che non ad una considerazione sostanziale.

In altre parole, il trasferimento del rischio non è valutato sulla base di un'analisi della situazione di fatto, anche sotto il profilo economico, ma piuttosto rispetto al profilo (giuridico) dell'azione di regresso. E inoltre, come si è visto, è

comunque possibile eliminare dal bilancio i crediti ceduti, pur in presenza di rischi connessi al regresso.

Da quanto precede si potrebbe concludere che in base ai principi contabili nazionali, la cessione dei crediti non è rappresentata in bilancio, almeno non necessariamente, in funzione del trasferimento del rischio connesso al credito, bensì, piuttosto, in funzione del trasferimento della titolarità giuridica del diritto di credito. La considerazione del trasferimento del rischio avviene tipicamente nell'ambito dei conti d'ordine, quindi al di fuori dello stato patrimoniale, e nella nota integrativa.

6.3. I principi contabili internazionali IAS/IFRS⁷⁸ regolano in modo specifico e dettagliato la cessione dei crediti ai fini della rappresentazione in bilancio, individuando dei criteri per valutare se il credito ceduto deve permanere nel bilancio del cedente oppure deve essere eliminato (c.d. *derecognition*)⁷⁹.

In questo contesto il profilo del trasferimento del rischio assume rilevanza notevole ed, anzi, si può affermare che la rappresentazione della cessione dei crediti in base ai principi IAS/IFRS è probabilmente l'ambito nel quale la considerazione del trasferimento del rischio connesso al credito diventa fondamentale.

Le regole in materia di *derecognition*, previste dallo IAS 39 nei paragrafi dal 15 al 23, pongono la disciplina della cancellazione degli *asset* dal bilancio e riguardano in generale tutti gli elementi dell'attivo iscritti in bilancio⁸⁰.

⁷⁸ Per principi contabili internazionali si intendono, ai sensi dell'art. 1 d.lgs. 28 febbraio 2005, n. 38, i principi contabili internazionali e le relative interpretazioni adottati secondo la procedura di cui all'art. 6 Regolamento CE n. 1606/2002 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 19 luglio 2002. Sul recepimento dei principi contabili IAS/IFRS 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*, Milano, 2007, 29 ss.

⁷⁹ Ai sensi dell'art. 4 d.lgs. 28 febbraio 2005, n. 38 l'obbligo di redigere il bilancio di esercizio in base ai principi contabili internazionali sussiste per le società emittenti strumenti finanziari ammessi alla negoziazione in mercati regolamentati di qualsiasi Stato membro dell'Unione Europea, le società aventi strumenti finanziari diffusi tra il pubblico, le banche, le società finanziarie capogruppo dei gruppi bancari, le società di intermediazione mobiliare, le società di gestione del risparmio, le società finanziarie iscritte nell'albo di cui all'art. 107 TUB, gli istituti di moneta elettronica, le società assicurative.

⁸⁰ Sul principio IAS 39 si veda A. GIUSSANI, *Introduzione ai principi contabili internazionali*, Milano, 2009, 137 ss.

A differenza dei principi contabili nazionali, i principi IAS/IFRS individuano una serie di regole specifiche per valutare se un *asset*, come ad esempio un credito dell'impresa, deve essere eliminato dal bilancio in caso di cessione. In altre parole, i principi IAS/IFRS stabiliscono un albero decisionale di riferimento per stabilire se, a fronte della cessione di un credito, questo debba essere eliminato dal bilancio oppure mantenuto, malgrado il trasferimento giuridico del bene.

Sintetizzando, le condizioni individuate dallo IAS 39 per cancellare dal bilancio un credito ceduto sono: (a) estinzione del diritto contrattuale; (b) trasferimento dei diritti all'incasso dei flussi derivanti dai crediti; (c) mantenimento dei diritti all'incasso dei flussi derivanti dai crediti da parte del cedente, ma esistenza di uno o più obblighi a versare i citati flussi ad una o più società alle seguenti condizioni:

(c1) non sussiste l'obbligo a versare incassi non ricevuti dal credito originario;

(c2) è vietato vendere o costituire in garanzia il credito originario;

(c3) il cedente è obbligato a versare i flussi incassati senza alcun ritardo e non ha alcun diritto ad investirli, ad eccezione degli investimenti in disponibilità liquide od equivalenti effettuati nel breve intervallo tra la data dell'incasso e quella del versamento, a condizione che siano riconosciuti anche gli interessi maturati.

Le condizioni descritte sub c), individuate dal paragrafo 19 dello IAS 39, costituiscono il *pass-through arrangement*, frequente nella prassi soprattutto nell'ambito delle operazioni di cartolarizzazione⁸¹.

Da quanto precede, risulta chiaro che nell'ambito dello IAS 39 la valutazione circa la cancellazione dal bilancio dei crediti ceduti comporti una complessa considerazione delle circostanze economiche di fatto dell'operazione.

Anche nei principi contabili nazionali, entro certi limiti, la sola cessione dei crediti potrebbe non giustificare la cancellazione del credito dal bilancio.

Nel caso dello IAS 39, tuttavia, l'analisi richiesta è notevolmente più approfondita e complessa e richiede la considerazione di tutti gli elementi dell'operazione in cui si inserisce la cessione dei crediti.

⁸¹ Cfr. ABI, Documento IAS ABI BlueBook n. 18. Sul tema si veda *infra* in questo paragrafo.

L'analisi prescritta dallo IAS 39 è un'analisi dei rischi e benefici connessi al credito, o meglio, del trasferimento dei rischi e dei benefici: è tale trasferimento che rileva ai fini della cancellazione dal bilancio dei crediti ceduti.

Infatti, in tutti i casi in cui sia stata effettuata una cessione di crediti, in base allo IAS 39, il cedente deve verificare se e in che misura mantiene una propria esposizione ai rischi ed ai benefici del credito trasferito.

In tal senso, lo IAS 39, stabilisce chiaramente che se il cedente ha sostanzialmente trasferito tutti i rischi e benefici connessi al credito, allora conacella il credito ceduto e rileva separatamente i diritti e gli obblighi relativi al trasferimento, come attività o passività.

Lo IAS 39 non definisce quando tutti i rischi e benefici sono sostanzialmente trasferiti, ma individua a titolo di esempio alcuni casi in cui questa circostanza sussiste ed alcuni casi in cui questa circostanza non sussiste.

In particolare, si afferma che i rischi e benefici sono integralmente trasferiti in caso di vendita incondizionata o di vendita con opzione a riacquistare i crediti al loro *fair value* al momento del riacquisto.

Al contrario, il cedente mantiene i rischi e benefici connessi ai crediti ceduti, e quindi continua a iscrivere in bilancio i crediti ceduti, in caso di vendita con riacquisto a prezzo prefissato, in caso di prestito titoli, vendita di crediti a breve termine con cui il soggetto garantisce il cessionario per le perdite che probabilmente si verificheranno.

In effetti, oltre a queste esemplificazioni, lo IAS 39 individua anche una regola generale, di carattere residuale, stabilendo che se il trasferimento dei rischi e benefici non è evidente, deve essere verificato mettendo a confronto l'esposizione del cedente prima e dopo il trasferimento, considerando la variabilità nel tempo degli importi dei flussi di cassa netti dei crediti ceduti.

L'analisi prescritta dallo IAS 39 è in sostanza un'analisi finanziaria dell'operazione di cessione dei crediti: per valutare se i crediti ceduti devono essere eliminati dal bilancio o meno, lo IAS 39 non solo prescinde dal dato strettamente giuridico ma richiede un'analisi dei flussi finanziari derivanti dall'operazione.

Questa impostazione risulta evidente dalla regola residuale citata, in base alla quale la cancellazione dei crediti ceduti in bilancio dipende dal confronto dei flussi finanziari derivanti dai crediti ceduti *ante* e *post* cessione.

Nel caos in cui l'analisi di trasferimento dei rischi e benefici dia esito negativo, ossia quando il cedente ha mantenuto tutti i rischi e i benefici dei crediti ceduti, ai sensi dello IAS 39 non si potrà procedere alla cancellazione dal bilancio. Di conseguenza si dovrà continuare a rilevare nel bilancio i crediti ceduti, unitamente ad una passività pari al prezzo di cessione, ossia a quanto ricevuto per la cessione dei crediti.

Inoltre, negli esercizi successivi si dovrà continuare a registrare tutti i proventi maturati sui crediti e tutti gli oneri relativi alla predetta passività.

Quanto descritto finora riguarda i casi in cui vi è stato il trasferimento integrale dei rischi e benefici oppure vi è stato il mantenimento integrale dei rischi e benefici.

Quando invece non ha sostanzialmente trasferito o mantenuto i rischi e i benefici dei crediti ceduti, in base allo IAS 39 occorre effettuare un'ulteriore analisi, relativa al controllo sull'*asset*.

In particolare, occorre valutare se il cedente ha mantenuto il controllo sui crediti ceduti, a fronte del fatto che non vi è stato un trasferimento o un mantenimento di tutti i rischi e benefici.

Secondo lo IAS 39 la valutazione in merito al trasferimento del controllo deve essere effettuata con riferimento alla concreta possibilità che il cessionario possa vendere i crediti acquistati.

È importante sottolineare che secondo il principio in esame, per la valutazione del trasferimento del controllo non è rilevante quanto previsto dal contratto di cessione dei crediti, bensì ciò che concretamente il cessionario può fare, ossia il potere concreto del cessionario di disporre dei crediti ceduti.

Si tratta quindi, anche in questo caso, di un'analisi sostanziale, in base al potere concreto di disporre dei crediti ceduti. Lo IAS 39 non fornisce quindi regole precise, ma si limita ad individuare i principi guida per stabilire se il cedente ha mantenuto o meno il controllo sui crediti ceduti.

Peraltro, questa valutazione deve essere effettuata solo con riferimento a quelle situazioni in cui non è chiaro se il cedente ha mantenuto interamente o a trasferito interamente i rischi e i benefici connessi ai crediti.

Il cedente dovrà eliminare i crediti dal bilancio se non ha il controllo dei crediti e, in tal caso, rileverà separatamente i diritti e gli obblighi connessi al trasferimento dei crediti.

Se invece il cedente, in base alla valutazione delle circostanze di fatto, ha mantenuto il controllo, o meglio si ritiene abbia mantenuto il controllo sui crediti ceduti ai sensi dello IAS 39, allora dovrà continuare a rilevare i crediti con riferimento al *continuing involvement*, ossia la misura in cui continua ad essere esposto rispetto ai cambiamenti di valore dei crediti ceduti.

Lo IAS 39 si occupa, al paragrafo 19, del c.d. accordo *pass-through* che nella prassi negoziale in materia di cessione dei crediti assume notevole rilevanza, considerando che questo tipo di accordo è frequente nell'ambito di operazioni di cartolarizzazione dei crediti.

In particolare, qualora il soggetto che cede i crediti abbia il diritto a ricevere il pagamento dei crediti ceduti, ma assume obblighi contrattuali tali per cui, in sostanza, tutti i flussi finanziari dell'attività siano trasferiti ad altri soggetti, allora l'operazione deve essere considerata ai sensi dello IAS 39 come un trasferimento dei crediti.

La rilevanza di questa regola contabile nel caso delle cartolarizzazioni emerge con riferimento ai rapporti tra il cessionario dei crediti, in sostanza la società veicolo, e gli investitori, ossia gli acquirenti dei titoli ABS emessi dalla società veicolo.

Infatti, nelle operazioni di cartolarizzazione è frequente che sussistano le condizioni previste dallo IAS 39 con riferimento agli accordi *pass-through*, in quanto la società veicolo non assume alcun rischio o obbligo in relazione ai mancati incassi, poiché eventuali perdite si riverberano solo sugli investitori; inoltre, la società veicolo non può disporre liberamente dei crediti, che costituiscono un patrimonio separato, e gli atti dispositivi devono essere decisi dagli investitori. La società veicolo gestisce la liquidità derivante dai crediti in

investimenti di immediata liquidabilità e a basso rischio per il tramite di una banca che provvede a pagare i flussi incassati agli investitori alle scadenze prefissate⁸².

Da quanto precede si evince che nell'ambito dei principi contabili internazionali la rappresentazione della cessione dei crediti richiede un'analisi approfondita dei profili sostanziali dell'operazione, con riferimento al trasferimento del rischio e dei flussi finanziari.

Questa analisi implica che in base allo IAS 39 la cessione dei crediti è rappresentata in bilancio non in funzione degli aspetti giuridici, bensì in funzione degli aspetti economici e finanziaria, considerando la cessione nel quadro dell'operazione economica in cui eventualmente si inserisce.

Si tratta chiaramente di un metodo di rappresentazione che segue il principio della prevalenza degli aspetti sostanziali su quelli formali o, se si vuole, degli aspetti finanziari su quelli giuridici.

Questi elementi riguardano la possibilità stessa di iscrivere in bilancio un'attività.

Al riguardo, la dottrina ha rilevato che nel sistema dei principi contabili internazionali, ai fini della iscrivibilità in bilancio di un'attività, ad esempio di un credito dell'impresa, l'elemento fondante non è la titolarità giuridica, bensì la titolarità in termini economici di benefici e rischi associati all'attività⁸³.

Così se l'impresa ha la disponibilità sostanziale dei rischi e dei benefici economici associati al credito, tale attività dovrà essere iscritta nel bilancio, mentre se tale disponibilità non sussiste deve eliminare dal bilancio il credito.

In questa prospettiva la cessione del credito ed il trasferimento della proprietà sono aspetti che, seppur rilevanti, non risultano determinanti; infatti, il profilo giuridico del trasferimento del diritto di credito si inserisce nell'ambito di una valutazione più ampia e sostanzialmente di tipo finanziario e costituisce solo uno degli elementi da considerare.

D'altronde, l'eliminazione di un'attività dal bilancio potrebbe essere dovuta anche quando la società è titolare del diritto di proprietà su tale attività.

⁸² Cfr. ABI, Documento IAS ABI BlueBook n. 18, 51 ss.

⁸³ Cfr. M. VENUTI, *Il principio "substance over form" nel bilancio IAS/IFRS (I parte)*, in *Le Società*, 2008, 283,284.

Nel caso del bilancio predisposto secondo i principi IAS/IFRS non è più proponibile la tesi, tradizionale nella dottrina giuscommercialista, secondo cui sono iscrivibili in bilancio solo i beni suscettibili di esecuzione forzata in quanto idonei a costituire una garanzia per i creditori sociali⁸⁴.

Il bilancio redatto secondo i principi contabili internazionali, del resto, non è uno strumento volto a rappresentare il possibile grado di soddisfazione coattiva dei creditori sociali, ossia le garanzie che la società potrebbe fornire ai creditori, quanto piuttosto uno strumento rivolto agli investitori e finalizzato a fornire un'informazione sostanzialmente finanziaria sull'attività dell'impresa.

Concludendo sul punto si può notare che il principio IAS 39 individua una serie di elementi rilevanti ai fini dell'analisi del trasferimento del rischio, prescrivendo un'analisi dettagliata dell'operazione posta in essere.

Mentre nel contesto dei principi contabili nazionali e, almeno di regola nel sistema del reddito d'impresa, l'analisi del trasferimento del rischio si svolge sostanzialmente intorno alla dicotomia *pro soluto* verso *pro solvendo*, nell'ambito dello IAS 39 la stessa analisi appare più approfondita, se si vuole sostanzialistica, ponendo in evidenza sia gli aspetti giuridici che i profili economici-finanziari della cessione dei crediti per valutare se si è verificato o meno il trasferimento del rischio.

*

⁸⁴ Cfr. M. VENUTI, *Il principio "substance over form" nel bilancio IAS/IFRS (I parte)*, loc. cit., 284.

CAPITOLO III

LA CESSIONE DEI CREDITI NEL SISTEMA DEL REDDITO D'IMPRESA TRA PRINCIPI GENERALI E REGOLE DI DETERMINAZIONE DELLA CAPACITÀ ECONOMICA

SOMMARIO: 1. La cessione dei crediti d'impresa come atto dispositivo del diritto di credito nel sistema del reddito d'impresa. - 2. La qualificazione del differenziale negativo derivante dalla cessione dei crediti nel reddito d'impresa tra minusvalenze e perdite. Osservazioni a favore della qualificazione come perdite. - 3. Il differenziale negativo derivante dalla cessione dei crediti come componente negativo del reddito d'impresa. Considerazioni sul principio di inerenza nel sistema del reddito d'impresa. - 4. Considerazioni sul rapporto tra il principio di inerenza e il concetto di antieconomicità. - 5. Il differenziale negativo derivante dalla cessione dei crediti come componente negativo del reddito d'impresa. Considerazioni sul principio di competenza nel sistema del reddito d'impresa. - 6. Considerazioni sul rapporto tra il differenziale negativo derivante dalla cessione dei crediti ed il principio di inerenza nel sistema del reddito d'impresa. - 7. Brevi considerazioni sul rapporto tra il differenziale negativo derivante dalla cessione dei crediti ed il principio di competenza nel sistema del reddito d'impresa. - 8. Le perdite su crediti nella determinazione del reddito d'impresa. Cenni sull'evoluzione storica della normativa di riferimento in materia di condizioni per la deducibilità.

1. La cessione dei crediti d'impresa come atto dispositivo del diritto di credito nel sistema del reddito d'impresa.

1.1. La cessione dei crediti appartenenti all'impresa assume rilevanza ai fini della determinazione del reddito imponibile come atto dispositivo del diritto di credito.

Questa categoria emerge nell'ambito della distinzione tra atti dispositivi del credito e valutazione del credito, ossia tra atti che implicano l'uscita del credito

dal novero dei beni dell'impresa e atti che invece riguardano la determinazione del valore attribuito al credito come bene appartenente all'impresa.

La cessione dei crediti non esaurisce l'insieme degli atti dispositivi del diritto di credito; si pensi, ad esempio, alla remissione del debito, l'atto con il quale il creditore rinuncia al proprio diritto di credito ed estingue l'obbligazione, secondo quanto disposto dall'art. 1236 cod. civ.¹

Nel caso della cessione dei crediti si parla di disposizione traslativa, per descrivere il fatto che si realizza un trasferimento del bene-credito ad un altro soggetto, mentre nel caso della remissione si parla di disposizione rinunziativa, per descrivere l'estinzione del diritto di credito².

Entrambi questi atti sono dispositivi in quanto realizzano l'estromissione del credito dal compendio dei beni d'impresa, con modalità diverse: mediante un trasferimento a terzi, nel caso della cessione, e mediante una estinzione del bene-credito, nel caso della remissione³.

Oltre alla modalità con cui si realizza l'estromissione, le due fattispecie si differenziano rispetto al soggetto nei confronti del quale è effettuato l'atto dispositivo.

Infatti, mentre nella remissione l'atto dispositivo è nei confronti del debitore, nella cessione l'atto dispositivo è nei confronti di un soggetto terzo rispetto al rapporto obbligatorio.

Ed è questo profilo che accomuna i due atti e li qualifica come dispositivi del diritto di credito nell'ottica tributaria.

Peraltro, tra i due atti dispositivi emerge una differenza sostanziale in termini economici nel caso in cui la cessione è a titolo oneroso, posto che nella rinuncia al credito non è previsto un corrispettivo. Tuttavia, come è noto, anche la cessione

¹ La cessione e la remissione sono le ipotesi più rilevanti. Vi sono comunque altre tipologie di atti dispositivi del diritto di credito; si pensi a titolo di esempio alla cessione del contratto, ossia della fonte dalla quale il credito trae origine, cfr. G. FINAZZI, *La cessione del credito*, in AA. VV., *La circolazione del credito*, a cura di R. ALESSI e V. MANNINO, I, Padova, 2008, 1001 ss.

² Cfr. N. DI PRISCO, *I modi di estinzione delle obbligazioni diversi dall'adempimento*, in *Trattato Rescigno*, 2002, 370.

³ Sulla remissione cfr. U. BRECCIA, *Le obbligazioni*, in *Trattato Iudica-Zatti*, 1991, 707; L. BOZZI, *La negoziabilità degli atti di rinuncia*, Milano, 2008, 73 ss.

del credito potrebbe essere effettuata senza corrispettivo, nel qual caso la predetta differenza verrebbe a mancare⁴.

Ora, sebbene quando la cessione ha per oggetto crediti d'impresa è più ragionevole l'ipotesi della presenza di un corrispettivo, specie quando tale atto dispositivo si inserisce nell'ambito di una più ampia operazione finanziaria⁵, non è da escludere il caso di una cessione a titolo gratuito.

Ed anzi questa fattispecie presenta notevoli profili di interesse dal punto di vista tributario, soprattutto con riferimento alle tematiche dell'inerenza⁶ e dell'elusione⁷ che saranno analizzate di seguito.

1.2. In linea di principio, i componenti di reddito derivanti da atti dispositivi del credito d'impresa ben potrebbero essere tanto positivi quanto negativi.

Tuttavia, considerate le caratteristiche del bene-credito e dell'operazione economica di trasferimento del credito d'impresa a soggetti terzi appare più ragionevole ipotizzare che da tale atto dispositivo derivi un componente di reddito negativo.

Infatti, l'elemento reddituale in questione deriva dalla differenza tra il valore ai fini fiscali del credito ceduto ed il prezzo di cessione. Considerando che il prezzo di cessione sarà di regola inferiore a tale valore, dalla cessione deriverà un differenziale negativo.

Al riguardo è utile rammentare che ai sensi dell'art. 106, comma 2, Tuir, il valore fiscale dei crediti d'impresa coincide con il valore nominale o di acquisizione dei crediti stessi⁸.

Questa norma stabilisce poi che l'eventuale componente negativo di reddito, ossia la perdita su crediti, è deducibile per la parte che eccede l'ammontare

⁴ Ai sensi dell'art. 1260, comma 1, cod. civ. infatti il creditore può trasferire il suo credito a titolo oneroso o gratuito.

⁵ Il riferimento è al *factoring* ed alla cartolarizzazione dei crediti.

⁶ Cfr. *infra* in questo capitolo, par. 3.

⁷ Cfr. capitolo 5.

⁸ Come è noto le svalutazioni sui crediti effettuate in bilancio, come rettifica in diminuzione del valore dei crediti, non incidono sul valore fiscalmente riconosciuto dei crediti, che rimane quello nominale o di acquisizione. E tale valore fiscale, diverso quindi da quello iscritto in bilancio, rileva per determinare l'ammontare massimo delle svalutazioni e degli accantonamenti deducibile ai fini fiscali in ciascun esercizio; cfr. F. ORAZI, *Art. 106. Svalutazione dei crediti e accantonamenti per rischi su crediti*, in *Commentario al testo unico delle imposte sui redditi*, (a cura di) G. TINELLI, Padova, 2009, 106.

complessivo delle svalutazioni dei crediti e degli accantonamenti per rischi su crediti dedotti nei precedenti esercizi.

Per delineare l'origine e la natura economica di questo risultato è utile svolgere alcune considerazioni sugli elementi finanziari che concorrono a determinarlo.

Questo differenziale è rappresentato in sostanza dallo sconto applicato al valore nominale di ciascun credito ceduto per determinare il prezzo e può risultare da due elementi: il rischio di credito ed il costo dell'anticipazione finanziaria del valore nominale del credito ceduto.

Con il primo si tiene conto del rischio che il cessionario assume acquistando il credito, vale a dire in estrema sintesi il rischio di insolvenza del debitore ceduto.

Tale rischio potrebbe infatti comportare per il cessionario l'incasso di un importo inferiore al valore nominale del credito; naturalmente maggiore sarà il rischio di credito maggiore sarà lo sconto applicato al valore nominale e, quindi, minore sarà il prezzo.

L'altro elemento rilevante è rappresentato dal costo per l'anticipazione finanziaria del valore nominale del credito ceduto.

In questo caso si tiene conto del fatto che il cedente, in sostanza, ottiene subito l'ammontare del credito: il fatto di poter ottenere subito la disponibilità liquida ha un costo rappresentato appunto dallo sconto, o da una parte dello sconto, applicato al valore nominale del credito per determinare il prezzo di cessione.

Questa situazione si ricollega alla nota osservazione della dottrina civilistica secondo cui il credito rappresenta, a differenza degli altri beni, ricchezza futura. Se allora la cessione consente di rendere attuale questa ricchezza futura, lo sconto rappresenta il costo economico sostenuto dal cedente per ottenere questo risultato.

Naturalmente lo sconto potrà tener conto di entrambi questi elementi e riflettere sia il rischio di credito sia il costo per l'anticipazione finanziaria della ricchezza futura rappresentata dal credito ceduto. Ma non necessariamente devono essere presenti entrambi i fattori.

Lo sconto potrebbe in linea di principio non prendere in considerazione il rischio di credito, nell'ipotesi in cui il credito trasferito fosse di fatto privo di un

significativo livello di rischio di insolvenza del credito. In effetti questo caso appare piuttosto teorico nell'ambito della cessione dei crediti d'impresa, considerando che tali crediti di regola presentano un profilo di rischio. Ed anzi nel caso di cessione di un portafoglio crediti è ragionevole ritenere che vi sia comunque un certo livello di rischio di insolvenza associato ad alcuni dei creditori ceduti.

Per quanto riguarda l'elemento che rappresenta il costo dell'anticipazione finanziaria della ricchezza futura, invece, appare più ragionevole ipotizzare casi in cui questo non sia incluso nello sconto e quindi nella determinazione del prezzo di cessione e del differenziale negativo.

Infatti, basti pensare all'ipotesi di una cessione di crediti d'impresa a breve scadenza effettuata in prossimità della scadenza: in questi casi è ragionevole ritenere che le parti non includano nel calcolo dello sconto il fattore che rappresenta il costo per l'anticipazione finanziaria, ma solo il rischio di insolvenza che comunque assume il cessionario.

1.3. Con riferimento ai componenti negativi di reddito relativi ai crediti, la dottrina distingue tra componenti da realizzo e componenti da valutazione, in linea con lo schema sopra menzionato che contrappone atti dispositivi del diritto di credito e valutazione economica dei crediti.

I primi derivano in sostanza dall'estinzione totale o parziale del diritto di credito, che quindi esce dal patrimonio dell'impresa, mentre i secondi derivano da una valutazione della probabilità di incasso del credito, che rimane nella titolarità giuridica del creditore.

In questa prospettiva, il differenziale negativo da cessione dei crediti d'impresa costituisce un componente negativo da realizzo del credito⁹.

È utile osservare che questa distinzione non ha carattere meramente descrittivo ma ha rilevanza concreta ai fini dell'interpretazione delle norme tributarie in materia di componenti negativi riferibili ai crediti d'impresa¹⁰.

⁹ Cfr. R. LUPI, *Aspetti tributari dei crediti d'impresa tra valutazione della solvibilità del debitore e atti dispositivi del diritto di credito*, in F. CROVATO – R. LUPI, *Il reddito d'impresa*, Milano, 2002, 320 ss. Sul tema si veda anche F. CATARZI, *Corsi, ricorsi ed equivoci sulla competenza delle perdite su crediti*, in *Dialoghi dir. trib.*, 2005, 1551 ss.

In dettaglio, sono componenti negativi da valutazione dei crediti d'impresa quelli collegati alla solvenza del debitore e, quindi, alla considerazione del rischio di credito.

La probabilità della perdita futura derivante dal possibile inadempimento, totale o parziale, del debitore porta a rilevare un componente negativo di reddito che trae origine appunto da una valutazione.

Il diritto di credito, in questa ipotesi, non è trasferito ad un altro soggetto e quindi permane nel patrimonio dell'impresa.

Pertanto, questo componente negativo di reddito è assimilabile concettualmente ai componenti negativi da valutazione del patrimonio dell'impresa¹¹.

Questo elemento reddituale è caratterizzato dal fatto che trova origine in una stima del contribuente, in una sua valutazione circa le possibilità future di recuperare il credito direttamente, a fronte del fatto che il bene rimane nel patrimonio dell'impresa, con la conseguenza che si ha una svalutazione estimativa di un elemento che rimane incardinato nello stato patrimoniale dell'imprenditore¹².

Il componente negativo si manifesta in assenza di un trasferimento a terzi del diritto di credito e deriva da una personale determinazione del contribuente, naturalmente influenzata da elementi soggettivi come del resto accade in ogni valutazione dei beni dell'impresa¹³.

In altri termini, manca un atto giuridico che manifesta l'emersione di una perdita, ossia un mutamento nella titolarità del diritto di credito che produca quale effetto l'emersione di un elemento reddituale negativo per il creditore; si tratta di una vicenda valutativa, che riguarda un bene dell'impresa, in relazione al rischio di insolvenza del debitore.

¹⁰ Questo tema è oggetto del capitolo 4. Cfr. M. BEGHIN, *Perdite su crediti, atti dispositivi del diritto ed elementi "certi e precisi": un arresto giurisprudenziale bipartisan*, in *Riv. dir. trib.*, 2008, II, 159 ss

¹¹ Cfr. R. LUPI, *Aspetti tributari dei crediti d'impresa tra valutazione della solvibilità del debitore e atti dispositivi del diritto di credito*, cit., 320.

¹² Cfr. M. BEGHIN, *Perdite su crediti, atti dispositivi del diritto ed elementi "certi e precisi": un arresto giurisprudenziale bipartisan*, loc. cit., 161.

¹³ Cfr. M. BEGHIN, *Perdite su crediti, atti dispositivi del diritto ed elementi "certi e precisi": un arresto giurisprudenziale bipartisan*, loc. cit., 159.

Quando invece l'elemento reddituale negativo è generato da un atto dispositivo del credito, come appunto la cessione, il componente non ha solo un fondamento economico nelle prospettive di perdita del credito, vale a dire di insolvenza del debitore, bensì ha una causa giuridica, costituita dall'atto dispositivo del diritto¹⁴.

In questi casi, come si è visto analizzando il differenziale negativo da cessione dei crediti d'impresa, emerge un componente negativo di reddito che non ha natura valutativa, o comunque solo valutativa, derivando dal realizzo del credito ad un prezzo inferiore al valore nominale.

L'elemento reddituale negativo, in altri termini, è attuale, non prospettico, e presenta elementi di oggettività finanziaria che mancano nel caso di una valutazione del bene-credito.

A bene vedere, in effetti, anche nel caso dei componenti negativi da realizzo del credito è presente una valutazione del credito.

Infatti, la solvenza del debitore ceduto ed il rischio di credito sono di regola considerati in sede negoziale al fine di determinare lo sconto da applicare al valore nominale del credito e determinare il prezzo di cessione.

Il punto, comunque, è che in questo caso il componente negativo di reddito si concretizza in modo tendenzialmente oggettivo e non è legato ad una mera valutazione del bene-credito.

In altri termini, nel caso delle perdite da valutazione il rischio di credito per insolvenza del debitore è l'elemento che determina la decisione del creditore di svalutare il bene, ma non trova di fatto un riscontro finanziario attuale, se non alla scadenza del credito.

Nel caso invece delle perdite da atti dispositivi, che potremmo anche chiamare perdite da negoziazione, il rischio di credito è uno dei fattori che determinano il prezzo di cessione, e quindi la perdita, e comunque trova un riscontro finanziario attuale, come sconto, proprio della somma che incassa il creditore cedente.

¹⁴ Così. R. LUPI, *Aspetti tributari dei crediti d'impresa tra valutazione della solvibilità del debitore e atti dispositivi del diritto di credito*, cit., 320.

Inoltre, in questo caso si verifica anche un trasferimento del diritto, per cui il cedente, che realizza il componente negativo di reddito, non è più titolare del credito.

Ne consegue che la situazione di perdita del valore si stabilizza, nel senso che le successive vicende del credito non assumono la stessa rilevanza che hanno invece nel caso di componenti negativi da valutazione del credito, dove manca il trasferimento.

La differenza fondamentale tra componenti negativi da valutazione del credito e componenti negativi da realizzo, ossia il fatto che in caso di realizzo il credito esce dal patrimonio del creditore, rileva ai fini dell'inquadramento sistematico dei componenti negativi di reddito da realizzo.

Infatti, la dottrina ha osservato che nel caso di componenti negativi da realizzo del credito la questione non riguarda l'origine estimativa dell'elemento reddituale, bensì si sposta sulla stabilità dell'effetto, vale a dire sulla definitività del componente negativo di reddito derivante dall'atto dispositivo.

Il punto riguarda, in altri termini, la stabilità del componente negativo di reddito che deriva dall'atto dispositivo, come differenziale negativo tra il valore fiscalmente riconosciuto del credito ed il prezzo di cessione¹⁵.

Al riguardo, sintetizzando queste osservazioni, è interessante porre in evidenza che nel caso di componenti negativi da valutazione del credito l'origine dell'elemento reddituale è una stima soggettiva effettuata dal contribuente rispetto ad un bene che rimane nel patrimonio dell'impresa, mentre nel caso di componenti negativi da realizzo del credito, l'origine dell'elemento reddituale è un atto dispositivo che fa uscire il bene dal patrimonio dell'impresa.

1.4. Nel sistema del reddito d'impresa le norme di riferimento sono contenute nell'articolo 101 del d.p.r. 22 dicembre 1986, n. 917 (di seguito, Tuir) che reca la disciplina di minusvalenze patrimoniali, sopravvenienze passive e perdite.

Un problema che si pone, anche alla luce della predetta distinzione, e che appare preliminare rispetto all'analisi delle norme tributarie in materia, attiene alla

¹⁵ Cfr. M. BEGHIN, *Perdite su crediti, atti dispositivi del diritto ed elementi "certi e precisi": un arresto giurisprudenziale bipartisan*, loc. cit., 161.

qualificazione tributaria del componente reddituale rappresentato dal differenziale negativo derivante dalla cessione del credito.

Tema questo che offre l'occasione per svolgere anche alcune considerazioni sistematiche sulle diverse tipologie di componenti negativi del reddito d'impresa.

2. La qualificazione del differenziale negativo derivante dalla cessione dei crediti nel reddito d'impresa tra minusvalenze e perdite. Osservazioni a favore della qualificazione come perdite.

2.1. Il differenziale negativo derivante dalla cessione dei crediti d'impresa costituisce un componente negativo di reddito realizzato mediante un atto dispositivo di un bene appartenente all'impresa, vale a dire il credito ceduto.

Al riguardo si pone il problema della corretta qualificazione di questo elemento reddituale, che potrebbe essere ricondotto alla categoria delle minusvalenze oppure alla categoria delle perdite¹⁶.

La norma di riferimento in materia, ossia l'art. 101 Tuir, non dirime la questione, offrendo elementi per sostenere sia la qualificazione come minusvalenza sia la qualificazione come perdita.

Il problema si pone perché da un lato la lettera della norma fa riferimento alle perdite su crediti, mentre dall'altro trattandosi della cessione di un bene relativo all'impresa, ossia il credito, si potrebbe qualificare l'elemento reddituale come minusvalenza, analogamente a quanto avviene nei casi di realizzo di beni dell'impresa diversi dai beni merce, che in quanto tali generano ricavi.

La qualificazione del differenziale negativo in esame come minusvalenza o perdita rileva ai fini dell'applicazione dell'art. 101, che individua condizioni diverse per la deduzione delle perdite rispetto alle minusvalenze.

Al riguardo si deve osservare che la dottrina non è giunta ad una interpretazione condivisa sulla qualificazione del differenziale negativo derivante dalla cessione dei crediti nell'ambito del reddito d'impresa.

2.2. In particolare, la tesi secondo cui il differenziale negativo derivante dalla cessione di un credito d'impresa deve essere qualificato come minusvalenza, sostenuta da una parte della dottrina, è argomentata partendo dal presupposto che i crediti d'impresa sono beni relativi all'impresa e di regola sono da qualificare come beni diversi dai beni merce, indicati nell'art. 85 Tuir, ossia i beni alla cui produzione e scambio è diretta l'attività dell'impresa¹⁷.

Muovendo da questa ipotesi, si afferma che la cessione a titolo oneroso dei crediti d'impresa, in quanto cessione di beni diversi da quelli che generano ricavi, deve essere considerato un atto realizzativo di plusvalenze o minusvalenze patrimoniali¹⁸.

Il differenziale negativo da cessione del credito d'impresa è quindi qualificato nello stesso modo in cui sono qualificati i componenti negativi derivanti dal realizzo dei beni relativi all'impresa diversi dai beni merce¹⁹, vale a dire come minusvalenza patrimoniale²⁰.

Questa tesi rende coerente la qualificazione del componente negativo di reddito realizzato mediante cessione dei crediti d'impresa con quella degli elementi reddituali derivanti dal realizzo di qualsiasi altro bene dell'impresa che non produce ricavi.

Infatti, come è noto la minusvalenza rappresenta nel sistema del reddito d'impresa un elemento reddituale derivante dalla cessione a terzi di un bene dell'impresa diverso da quelli generatori di ricavi, mentre la perdita costituisce un

¹⁷ Cfr. M. BEGHIN, *Cessione di crediti pro soluto ed elusione fiscale: note a proposito di una particolare interpretazione dell'art. 66, comma 3, del Tuir in funzione "antiabuso"*, in *Rass. trib.*, 1999, 1757 ss; G. INGRAO, *La cessione di crediti pro solvendo tra minusvalenze e svalutazioni*, in *Riv. dir. trib.*, 2007, I, 144 ss.; F. CATARZI, *Corsi, ricorsi ed equivoci sulla competenza delle perdite su crediti*, loc. cit., 1554 ss. Si veda anche M. Beghin, *Giustificazione del corrispettivo e latenti preoccupazioni antielusive nella recente giurisprudenza in tema di deducibilità delle perdite su crediti derivanti da cessione onerosa con clausola pro soluto*, in *Rass. trib.*, 2001, 899.

¹⁸ In tal senso cfr. M. BEGHIN, *Cessione di crediti pro soluto ed elusione fiscale: note a proposito di una particolare interpretazione dell'art. 66, comma 3, del Tuir in funzione "antiabuso"*, in *Rass. trib.*, 1999, 1757 ss.

¹⁹ Si pensi ad esempio alla cessione di partecipazioni iscritte in bilancio tra le immobilizzazioni finanziarie: l'evento realizzativo (l'atto di cessione) determina l'uscita del bene dal patrimonio dell'impresa e produce ai fini reddituali una plusvalenza o una minusvalenza.

²⁰ In tal senso si veda anche R. LUPI, *Aspetti tributari dei crediti d'impresa tra valutazione della solvibilità del debitore e atti dispositivi del diritto di credito*, cit., 320, 321.

elemento reddituale da valutazione, non da realizzo, dovuto alla considerazione della situazione economica del bene dell'impresa²¹.

La caratteristica che in sostanza distingue i due componenti negativi di reddito è l'origine: le minusvalenze consistono in minori valori di realizzo dei beni rispetto ai loro costi di acquisizione, al netto delle eventuali quote di ammortamento dedotte, e non sono quindi collegate ad una valutazione del bene patrimoniale o strumentale appartenente all'impresa²².

Questa caratteristica, peraltro, implica altresì che nel caso della perdita il bene non esce dal patrimonio aziendale, a differenza di quanto accade nel caso della minusvalenza.

In altri termini, la tesi in disamina qualifica il differenziale negativo da cessione dei crediti d'impresa sulla base delle categorie concettuali previste nel sistema del Testo Unico per individuare i diversi componenti negativi del reddito d'impresa.

2.3. Altra parte della dottrina qualifica il differenziale negativo derivante dalla cessione dei crediti d'impresa come perdita.

Questa tesi è argomentata principalmente sulla base del dato letterale della norma che disciplina tali componenti negativi di reddito e di una lettura sistematica della disciplina in materia di beni relativi all'impresa²³.

Innanzitutto, si osserva che l'art. 101, comma 5, Tuir parla di «perdite su crediti», senza peraltro specificare se derivanti da atti dispositivi o da valutazione.

Ciò induce a ritenere che nell'ambito del Tuir i crediti dell'impresa, nell'ipotesi in cui non costituiscano beni merce, producono componenti negativi da qualificare come perdite e non come minusvalenze.

Inoltre, si può desumere che la norma tributaria non distingue in base all'origine del differenziale negativo su crediti, non considerando in modo diverso gli atti dispositivi e le valutazioni imprenditoriali.

²¹ Così R. LUPI, *Le componenti reddituali tipiche (ricavi-costi, plus-minusvalenze e sopravvenienze)*, in F. CROVATO – R. LUPI, *Il reddito d'impresa, cit.*, 127.

²² Cfr. L. DEL FEDERICO, *Minusvalenze patrimoniali, sopravvenienze passive e perdite nell'art. 66 del TUIR*, in *Riv. dir. trib.*, 1992, I, 481.

²³ Sugli argomenti a sostegno di questa tesi si veda G. ZIZZO, *Il differenziale negativo generato dalla cessione pro soluto dei crediti tra incertezze di qualificazione e problemi di inerenza*, in *Riv. dir. trib.*, 2001, II, 359 ss.

Un ulteriore argomento a favore di questa interpretazione è poi ricavato dal fatto che l'art. 101, comma 5, Tuir menziona le «perdite su crediti» in modo autonomo rispetto alle «perdite di beni di cui al comma 1», vale a dire le perdite relative a beni idonei a generare minusvalenze patrimoniali²⁴.

Dalla lettera dell'art. 101, comma 5, Tuir, quindi, emergerebbe che le perdite su crediti non sono perdite di «beni di cui al comma 1». Di conseguenza, i crediti non sarebbero «beni di cui al comma 1», ossia appunto beni che generano minusvalenze.

Altrimenti, nell'ambito dell'art. 101, comma 5, Tuir il riferimento alle «perdite su crediti» in modo autonomo rispetto alle «perdite di beni di cui al comma 1», sarebbe pleonastico, visto che le perdite su crediti sarebbero comprese nelle «perdite di beni di cui al comma 1».

E allora, se in caso di cessione dei crediti il differenziale negativo fosse una minusvalenza, i crediti sarebbero beni che generano minusvalenze in caso di realizzo, ossia «beni di cui al comma 1».

Ma se così fosse, come si è detto, la considerazione delle perdite su crediti in modo distinto dalle «perdite di beni di cui al comma 1» non avrebbe alcun senso.

In senso contrario è stato obiettato che il significato dell'art. 101, comma 5, Tuir dovrebbe essere riferito ai beni ammortizzabili, con la conseguenza che la separata considerazione delle perdite su crediti rispetto alle «perdite di beni di cui al comma 1», sarebbe dovuta al fatto che i crediti non sono beni ammortizzabili, non al fatto che i crediti non sono «beni di cui al comma 1».²⁵

Un ulteriore argomento è poi quello basato sull'art. 106 Tuir, che disciplina la svalutazione dei crediti e gli accantonamenti per rischi su crediti.

L'art. 106, commi 2 e 5, Tuir menziona le perdite sui crediti per disciplinare la deduzione di questo componente negativo di reddito in caso di precedente svalutazione dei crediti.

Ora, la norma effettua un collegamento tra le svalutazioni dei crediti e le perdite su crediti e non tra le svalutazioni dei crediti e le minusvalenze

²⁴ Così G. ZIZZO, *Il differenziale negativo generato dalla cessione pro soluto dei crediti tra incertezze di qualificazione e problemi di inerenza*, loc. cit., 359.

²⁵ In tal senso F. PEDROTTI, *La deducibilità del componente negativo di reddito in sede di cessione di crediti nelle operazioni di cartolarizzazione*, in *Dir. prat. trib.*, 2005, 58 ss.

patrimoniali su crediti, quando evidentemente le esigenze presenti nella prima ipotesi, svalutazione dei crediti seguita da perdita, si manifestano anche nel caso di svalutazione seguita da minusvalenza²⁶.

Questo argomento risulta particolarmente rilevante.

Infatti, se dai crediti d'impresa potessero derivare sia minusvalenze che perdite, come comporta la tesi che qualifica come minusvalenze il differenziale negativo da atti dispositivi del credito, non vi sarebbe ragione per disciplinare la deduzione delle perdite su crediti oggetto di precedente svalutazione e non anche la deduzione delle minusvalenze su tali crediti, posto che i problemi sono identici nelle due fattispecie.

In altri termini, quest'ultima norma riguarderebbe solo i componenti negativi da valutazione dei crediti (perdite secondo l'altra tesi) e non anche i componenti negativi da realizzo (minusvalenze), ma questa tesi non appare sostenibile.

In effetti, questo argomento è stato ritenuto superabile da una parte della dottrina affermando che l'art. 106 fa riferimento alle perdite deducibili a norma dell'art. 101 e non solo a quelle determinate in forza del quinto comma del medesimo articolo²⁷.

Tuttavia, questa obiezione non appare significativa.

Infatti, l'art. 106 stabilisce i limiti alla deducibilità delle perdite su crediti, disponendo che le perdite su crediti sono deducibili a norma dell'art. 101, ma limitatamente alla parte che eccede un certo ammontare.

Di conseguenza, se si assume che il differenziale negativo da cessione dei crediti è una minusvalenza, non si può poi affermare che ai sensi dell'art. 106 si tratta di una perdita su crediti deducibile ai sensi dell'art. 101; in altri termini, se ai fini dell'art. 101 il differenziale negativo da cessione dei crediti è qualificato come minusvalenza, è evidente che non può essere considerato una perdita su crediti deducibile a norma dell'art. 101.

²⁶ Su tale argomento cfr. G. ZIZZO, *Il differenziale negativo generato dalla cessione pro soluto dei crediti tra incertezze di qualificazione e problemi di inerenza*, loc. cit., 359.

²⁷ Così C. GARBARINI, *Note in tema di cessioni di crediti con clausola pro-soluto e "antieconomicità manifesta" dell'operazione*, in *Dir. prat. trib.*, 2001, II, 510, nota (6).

D'altronde, il fatto che l'art. 106 non richiami il comma quinto dell'art. 101 deriva probabilmente dal fatto che le perdite su crediti deducibili ai sensi dell'art. 101 sono considerate solo nel comma 5 e quindi tale richiamo appare superfluo.

Concludendo sul punto, la dottrina a favore della tesi in esame ritiene che la nozione di perdita su crediti includa anche quei differenziali di valore realizzati in sede di cessione onerosa, che per gli altri beni dell'impresa rappresentano minusvalenze, ove non rappresentano ricavi naturalmente²⁸.

2.4. Da quanto precede si evince che la tesi a favore della qualificazione come minusvalenze si basa principalmente sull'interpretazione dei concetti di minusvalenza e di perdita, mentre non considera il dato letterale delle norme in materia.

Al riguardo, è stato osservato che l'uso dell'espressione perdite nell'art. 101 Tuir dovrebbe essere attribuito più che altro a ragioni storiche, in quanto l'art. 99 del Testo Unico del 1958 considerava perdite anche le attuali minusvalenze. Al contrario, l'utilizzo nel Testo Unico del 1986 del concetto di minusvalenza patrimoniale, simmetrico a quello di plusvalenza, pone una netta distinzione tra minusvalenze e perdite. Di conseguenza, nell'attuale quadro normativo si dovrebbe distinguere tra perdite su crediti e minusvalenze su crediti.

Pertanto, il componente negativo derivante da cessione dei crediti dovrebbe essere qualificato come minusvalenza²⁹.

Questa interpretazione tende a svalutare la lettera della norma, ossia il fatto che l'art. 101 Tuir utilizza il concetto di perdita per individuare i componenti negativi derivanti dai crediti.

Tuttavia, non appare rilevante se riferita all'art. 106 Tuir che pure utilizza il concetto di «perdite su crediti».

Infatti, in tal modo, come si è visto in precedenza, si arriverebbe ad affermare o che l'art. 106 non è applicabile ai differenziali negativi da realizzo dei crediti oppure a sostenere l'applicabilità dell'art. 106 alle minusvalenze su crediti, in

²⁸ Così G. ZIZZO, *Il differenziale negativo generato dalla cessione pro soluto dei crediti tra incertezze di qualificazione e problemi di inerenza*, loc. cit., 359.

²⁹ R. LUPI, *Aspetti tributari dei crediti d'impresa tra valutazione della solvibilità del debitore e atti dispositivi del diritto di credito*, cit., 321.

contrasto con la lettera della norma. Tuttavia, entrambe queste interpretazioni non sono sostenibili.

Diversamente, del resto, la stessa espressione, «perdite su crediti», sarebbe interpretata in due modi diversi, vale a dire come categoria che non include i componenti negativi da atti dispositivi dei crediti ai fini dell'art. 101 e come categoria che include tali componenti negativi ai fini dell'art. 106.

Questa affermazione sarebbe però assurda, atteso che le due norme fanno riferimento alla medesima fattispecie. Del resto, l'art. 101 disciplina le condizioni per la deduzione dei componenti negativi relativi ai crediti e l'art. 106 stabilisce i limiti all'ammontare deducibile di tali componenti: non avrebbe quindi senso che le due norme, con la medesima espressione, facessero riferimento a due diversi componenti negativi di reddito.

Di conseguenza, appare preferibile la tesi secondo cui il differenziale negativo derivante da atti dispositivi dei crediti d'impresa, che non costituiscono beni merce, è da qualificare come perdita e non come minusvalenza³⁰.

L'argomento fondamentale a sostegno di questa interpretazione è rappresentato dal combinato disposto dei commi 1 e 5 dell'art. 101 Tuir.

Leggendo queste norme infatti risulta che nella norma su minusvalenze e perdite, i crediti non sono considerati beni che generano minusvalenze: il comma 5, infatti, menziona separatamente le perdite di beni che generano minusvalenze (“di cui al comma 1”) e le perdite su crediti.

Questa distinzione non avrebbe senso se i crediti fossero beni che possono generare minusvalenze, perché altrimenti sarebbero beni “di cui al comma 1” e quindi le perdite su crediti sarebbero già comprese nella formula “perdite di beni di cui al comma 1”.

Inoltre, se dai crediti d'impresa potessero derivare sia minusvalenze che perdite non vi sarebbe ragione per disciplinare nell'art. 106 Tuir solo la deduzione delle perdite su crediti oggetto di svalutazione e non anche la deduzione delle

³⁰ Cfr. F. TESAURO, *Istituzioni di diritto tributario. 2. Parte Speciale*, Torino, 2005, 128 ss.; G. ZIZZO, *La determinazione del reddito delle società e degli enti commerciali*, in G. FALSITTA, *Manuale di diritto tributario. Parte speciale. Il sistema delle imposte in Italia*, Padova, 2008, 415 ss.

minusvalenze su tali crediti, posto che i problemi sono identici nelle due fattispecie.

Concludendo sul punto, è utile ricordare che la qualificazione del differenziale negativo derivante da atti dispositivi dei crediti d'impresa non ha rilevanza meramente teorica, ma attiene al profilo della deducibilità dal reddito d'impresa di tale componente negativo, come si vedrà in dettaglio commentando l'art. 101 Tuir³¹, considerando che tale norma stabilisce regole diverse per la deduzione delle minusvalenze patrimoniali e delle perdite.

2.5. In effetti, da una rassegna della giurisprudenza della Corte di Cassazione in materia di perdite su crediti nel diritto tributario emergono chiaramente due elementi.

Innanzitutto, non si è formato alcun orientamento giurisprudenziale in merito alla qualificazione del differenziale negativo da cessione dei crediti come minusvalenza o perdita.

Questo tema di fatto non è stato considerato dalla giurisprudenza che si è occupata della deducibilità del differenziale negativo da cessione dei crediti, sebbene, la giurisprudenza in materia di componenti negativi riferibili ai crediti riguarda principalmente proprio casi di cessione dei crediti d'impresa.

Ed anzi, la Suprema Corte di regola utilizza l'espressione perdite su crediti anche in casi dove il componente negativo di reddito deriva da cessione del diritto³².

La disputa dottrinale sopra delineata non sembra trovare quindi riscontro nella giurisprudenza della Suprema Corte.

³¹ Cfr. *infra* capitolo 4.

³² Cfr. Cass. civ., Sez. trib., 21 febbraio 2001, n. 2530; Cass. civ., Sez. trib., 11 dicembre 2000, n. 15563; Cass. civ., Sez. trib., 20 ottobre 2000, n. 13916; Cass. civ., Sez. trib., 4 ottobre 2000, n. 13181; Cass. civ., Sez. trib., 10 marzo 2006, n. 5357; Cass. civ., Sez. trib., 14 ottobre 2005, n. 19918; Cass. civ., Sez. trib., 12 aprile 2006, n. 8592.

Si potrebbe peraltro affermare che la giurisprudenza della Cassazione costituisce un ulteriore argomento a sostegno della tesi, qui propugnata, della qualificazione del differenziale negativo da cessione dei crediti come perdita anziché come minusvalenza.

D'altronde, la giurisprudenza riguarda proprio le modalità di applicazione dei criteri di deducibilità previsti per le perdite su crediti, quando il componente negativo deriva dalla cessione.

Ora, è di tutta evidenza che non vi sarebbe motivo per discutere questo tema se il componente negativo fosse qualificabile come minusvalenza, anziché come perdita, come ritiene parte della dottrina.

Infatti, i criteri di deducibilità previsti per le perdite su crediti, che costituiscono oggetto delle pronunce della Suprema Corte qui considerate, non si applicano alle minusvalenze.

In altri termini, non vi sarebbe motivo per chiarire se e come applicare tali criteri in caso di componenti negativi di reddito da cessione dei crediti, se l'elemento reddituale fosse qualificabile come minusvalenza, poiché in questo caso tali criteri semplicemente non rileverebbero.

Concludendo sul punto, oltre alle argomentazioni sopra esposte a favore della qualificazione come perdite, deve ritenersi che alla luce della giurisprudenza costante della Cassazione il differenziale negativo da cessione dei crediti sia qualificato come perdita nel sistema delle norme sul reddito d'impresa.

3. Il differenziale negativo derivante dalla cessione dei crediti come componente negativo del reddito d'impresa. Considerazioni sul principio di inerenza nel sistema del reddito d'impresa.

3.1. Considerato che il differenziale negativo da cessione dei crediti d'impresa, che si ritiene qualificabile come perdita, costituisce un componente negativo del reddito d'impresa, il concorso alla determinazione del reddito imponibile è disciplinato innanzitutto dai principi generali in materia di deducibilità dei componenti negativi, prima quindi delle regole speciali

individuate nel Testo Unico, tra i quali ai fini del presente studio rileva in modo particolare il principio di inerenza³³.

3.2. Per individuare i tratti essenziali del principio di inerenza, secondo l'interpretazione corrente, occorre delineare l'evoluzione storica delle norme di riferimento e delle relative interpretazioni, rilevando preliminarmente che il concetto di inerenza non è stato mai definito legislativamente.

La dottrina individua il punto di partenza dell'evoluzione storica del concetto di inerenza nell'art. 32 del Testo Unico 24 agosto 1887, n. 4021 secondo cui *“Per la classe dei redditi industriali si terrà conto, in deduzione, delle spese inerenti alla produzione, come il consumo di materie grezze e strumenti, le mercedi degli operai, il fitto dei locali, le commissioni di vendita e simili”*³⁴.

In base a questa norma si riteneva che il concetto di inerenza fosse collegato all'attività di produzione, al ciclo produttivo dell'impresa. Infatti, erano considerati inerenti i costi legati da un nesso di causalità con la produzione del reddito, con la conseguenza che erano considerati deducibili i componenti negativi di reddito che direttamente partecipavano al ciclo produttivo.

La relazione tra il componente negativo e la produzione del reddito doveva essere specifica, diretta e necessaria.

Ed anzi, l'inerenza era intesa sostanzialmente in chiave fisica³⁵.

In questa interpretazione dell'inerenza emergono due elementi fondamentali, vale a dire il nesso tra costo e attività di produzione del reddito e il fatto che comunque il costo fosse necessario, rispetto all'attività d'impresa.

Il vincolo di necessità tra spesa e produzione, quale condizione per l'inerenza, implica che sono inerenti i costi che seppur non riferibili esclusivamente alla produzione erano pur sempre necessari per l'attività d'impresa.

³³ Cfr. G. ZIZZO, *Il differenziale negativo generato dalla cessione pro soluto dei crediti tra incertezze di qualificazione e problemi di inerenza*, loc. cit., 362.

³⁴ Cfr. A. PANIZZOLO, *Inerenza ed atti erogativi nel sistema delle regole di determinazione del reddito d'impresa*, in *Riv. dir. trib.*, 1999, I, 677; E. MARELLO, *Involuzione del principio di inerenza?*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 2002, I, 480 ss.; T. TASSANI, *Autonomia statutaria delle società di capitali e imposizione sui redditi*, Milano, 2007, 173 ss.

³⁵ Cfr. G. TINELLI, *Il principio di inerenza nella determinazione del reddito d'impresa*, in *Riv. dir. trib.*, I, 2002, 441.

Se si vuole, l'elemento caratterizzante di questa visione dell'inerenza è proprio il vincolo di necessità.

Se infatti il nesso con la produzione è chiaramente desumibile dalla lettera della norma, nella parte in cui parla di “*spese inerenti alla produzione*”, il fatto che il costo sia necessario per l'attività d'impresa rappresenta un elemento ulteriore, individuato in via interpretativa, che concorre a delineare una nozione specifica di inerenza.

In altre parole, secondo questa interpretazione il principio di inerenza prescriverebbe, ai fini della deducibilità dei componenti negativi di reddito, che questi siano necessari all'attività d'impresa.

L'idea che i componenti negativi del reddito dovessero essere riferiti all'attività produttiva è stata progressivamente superata, e il superamento di questa interpretazione si è cristallizzato nell'art. 91 del Testo Unico del 1958³⁶.

Tale norma disponeva: “*il reddito netto è costituito dalla differenza tra l'ammontare dei ricavi lordi che compongono il reddito soggetto all'imposta e l'ammontare delle spese e passività inerenti alla produzione di tale reddito*”.

In base a tale norma, si ritenne che l'inerenza non andasse riferita alla sol attività produttiva, intesa come si è visto in termini di ciclo produttivo, bensì alla produzione del reddito³⁷.

La disposizione era interpretata come una svalutazione del nesso tra componente negativo e prodotto dell'impresa in cui il primo è destinato ad incorporarsi.

L'inerenza era intesa come riferibilità alla produzione del reddito, quindi in un senso più ampio rispetto a quanto avveniva nell'ambito del Testo Unico del 1887; d'altronde, la dottrina ha posto in evidenza come la concezione dell'inerenza quale legame al prodotto dell'impresa corrispondeva alla realtà economica dell'epoca in cui era in vigore il Testo Unico del 1887.

Si trattava infatti di un'economica essenzialmente a carattere agricolo e non ancora pienamente industriale³⁸.

³⁶ Testo Unico 29 gennaio 1958, n. 645.

³⁷ Cfr. T. TASSANI, *Autonomia statutaria delle società di capitali e imposizione sui redditi*, cit., 174.

³⁸ In tal senso G. TINELLI, *Il reddito d'impresa nel diritto tributario. Principi generali*, Milano, 1991, 251.

Occorre tuttavia rilevare che la necessarietà era considerata un elemento caratterizzante i componenti negativi di reddito inerenti anche con riferimento alla nuova disposizione contenuta nel Testo Unico del 1958.

In tale senso, autorevole dottrina osservava *“in via generale, sono deducibili soltanto le spese necessarie o quanto meno utili alla produzione del reddito nel senso che senza di esse il reddito non vi sarebbe o sarebbe minore (...). Questo requisito serve soprattutto a porre in evidenza la distinzione tra le spese di produzione deducibili, e le spese cui il contribuente provvede per il soddisfacimento dei bisogni suoi e della sua famiglia, e che, costituendo una erogazione del reddito prodotto, non sono deducibili”*³⁹.

Prima di procedere con l'analisi dell'evoluzione normativa, occorre a questo punto soffermarsi su due considerazioni.

Innanzitutto, il requisito della “necessarietà della spesa” sarà progressivamente posto in discussione dalla dottrina, fino al suo completo superamento.

Inoltre, è importante rilevare il riferimento al concetto di “erogazione del reddito” come antitesi del concetto di componente negativo inerente alla produzione del reddito.

Come si dirà meglio di seguito, infatti, il punto fondamentale nell'interpretazione del concetto di inerenza è probabilmente, a prescindere dagli aspetti terminologici, la distinzione tra ciò che rappresenta un fattore per la produzione del reddito (componenti negativi inerenti) e ciò che rappresenta un impiego del reddito prodotto, ossia un'erogazione del reddito (componenti negativi non inerenti).

È nel contesto di questa distinzione che occorre delineare il concetto di inerenza e individuare gli indici in base ai quali stabilire se un costo rientra nella prima categoria o nella seconda, e quindi è inerente oppure non inerente.

Al riguardo, è interessante citare quanto osservato da autorevole dottrina, che ha esposto la distinzione tra spese inerenti e spese di erogazione affermando che che le spese inerenti sono anteriori e necessarie o utili alla produzione del reddito,

³⁹ Così. A.D. GIANNINI, *Istituzioni di diritto tributario*, Milano, 1965, 388.

mentre le spese di erogazione sono logicamente posteriori alla produzione del reddito e sono un modo di spendere o erogare il reddito già prodotto⁴⁰.

Con la riforma degli anni Settanta, entra in vigore l'art. 61, comma 3, del dpr. 29 settembre 1973, n. 597 recante la nuova disciplina dell'imposizione sui redditi.

Ai sensi di tale norma, erano deducibili tutti i componenti negativi sostenuti nell'esercizio d'impresa. Questa norma prescrive il collegamento dei costi e delle spese all'attività dell'impresa anziché ai ricavi⁴¹.

Secondo la dottrina, il principio di inerenza deve essere quindi interpretato nel senso di consentire la deducibilità dei componenti negativi che, pur non essendo immediatamente produttivi di ricavi, sono sostenuti in proiezione futura, in vista di un successivo conseguimento degli stessi, ossia i componenti negativi teologicamente orientati all'attività dell'impresa⁴².

Si giunge quindi ad una concezione più ampia del principio di inerenza, tale per cui i componenti negativi sono deducibili se si riferiscono all'attività dell'impresa, non solo in termini di un legame diretto e attuale con la produzione di ricavi, ma anche se potenzialmente idonei a concorrere alla produzione futura di ricavi.

Questa visione ampia, che si sviluppa a partire dalla riforma del 1973, costituisce, in buona sostanza, la base sulla quale è costruita l'interpretazione del principio di inerenza dalla dottrina in atto, con riferimento al Testo Unico del 1986.

Si tratta di una interpretazione del principio di inerenza secondo cui il punto fondamentale diventa la riferibilità all'attività dell'impresa, intesa comunque in senso ampio.

Un'osservazione critica mossa in dottrina riguarda il fatto che la dottrina corrente avrebbe finito con l'adagiarsi sugli schemi concettuali elaborati in precedenti contesti, senza preoccuparsi di valutare il significato normativo di alcune modifiche legislative successive alla riforma tributaria del 1973⁴³.

⁴⁰ Così L. EINAUDI – F. A. RÉPACI, *Il sistema tributario italiano*, Torino, 1958, 160.

⁴¹ Vi erano poi spese ed oneri resi deducibili da singole norme, per i quali quindi l'inerenza era presunta legislativamente.

⁴² Cfr. E. POTITO, *Il sistema delle imposte dirette*, Milano, 1989, 155.

⁴³ Cfr. A. PANIZZOLO, *Inerenza ed atti erogativi nel sistema delle regole di determinazione del reddito d'impresa*, loc. cit., 681.

E ciò sarebbe dimostrato dalle incertezze che continuano a permanere con riferimento al principio di inerenza. Incertezze che in effetti risultavano più evidenti nel recente passato, a fronte di orientamenti discordanti tra l'Amministrazione finanziaria, seguita talvolta dalla giurisprudenza, e la dottrina.

Prima di analizzare nel dettaglio il principio di inerenza, è opportuno sottolineare, alla luce dell'evoluzione storica, che tale principio concerne in sostanza la distinzione tra elementi negativi che concorrono a formare il reddito d'impresa e elementi negativi che costituiscono una erogazione di reddito, e che quindi anziché concorrere alla formazione del reddito rappresentano un impiego dello stesso.

È, dunque, in quest'ottica che si giustifica la non deducibilità di un elemento negativo, posto che l'istituto della deducibilità attiene alla determinazione del reddito, di talché chiaramente non ha senso considerare deducibile ciò che rappresenta un impiego di reddito e non un fattore che concorre a formarlo.

3.3. Il principio di inerenza esprime la necessità di considerare, ai fini della determinazione del reddito d'impresa, i soli componenti negativi correlati all'attività dell'impresa.

Tale principio prescrive quindi la sussistenza di un legame tra il componente negativo e l'attività d'impresa, tale da giustificare la possibilità di considerare l'elemento negativo ai fini della determinazione del reddito derivante da tale attività.

L'inerenza attiene in altri termini al giudizio sulla riferibilità dei componenti economici negativi all'esercizio dell'impresa, considerato che per poter quantificare il reddito di una data categoria, come appunto il reddito d'impresa, occorre accertare quali elementi economici si pongano in una relazione causale rispetto alla produzione dello stesso, così da attribuire ad essi rilevanza tributaria⁴⁴.

Il principio di inerenza richiede la correlazione tra il costo e l'attività d'impresa nel suo insieme, non un legame specifico con determinati ricavi prodotti: non si deve quindi stabilire, a posteriori, se un certo costo ha determinato

⁴⁴ In tal senso si veda G. TINELLI, *Il reddito d'impresa nel diritto tributario. Principi generali*, cit., 246.

in concreto la produzione di ricavi, bensì valutare l'esistenza di una coerenza logica con l'attività d'impresa, in termini di idoneità alla produzione di redditi più che di valutazione di un risultato.

Ciò che assume rilevanza nell'analisi sull'inerenza non è l'esplicita connessione ad un preciso componente positivo di reddito, bensì la correlazione con un'attività potenzialmente idonea a produrre reddito. E in questa prospettiva l'inerenza rappresenta la possibilità di considerare un elemento negativo di reddito come sostenuto nell'ambito del programma imprenditoriale⁴⁵.

Il principio della deducibilità dei soli componenti negativi relativi all'attività dell'impresa, ossia inerenti, ha carattere generale ed è connaturato al concetto stesso di reddito.⁴⁶

Si tratta quindi di un principio implicito nel concetto di reddito⁴⁷.

Infatti, la dottrina trova conferma dell'immanenza del principio in esame nell'esigenza sistematica di porre una barriera contro l'indiscriminata attribuzione di rilevanza fiscale alle spese estranee all'impresa; in quest'ottica, il principio di inerenza costituisce lo strumento giuridico indispensabile per impedire la deducibilità di costi estranei all'attività d'impresa⁴⁸.

In questa prospettiva si afferma la valenza prelegislativa della deduzione dei costi per indicare che la deducibilità dei componenti negativi deriva dal concetto di reddito nella sua accezione prelegislativa⁴⁹.

⁴⁵ Così Beghin il quale afferma in modo efficace come «il concetto di inerenza non sia stato delineato dal nostro legislatore in termini di stretta e specifica correlazione tra il singolo costo deducibile ed il singolo provento imponibile. In altre parole, il costo assume rilevanza ai fini della quantificazione della base imponibile, non tanto per la sua esplicita connessione ad una precisa componente di reddito, bensì in virtù della sua correlazione con un'attività potenzialmente idonea a produrre utili. Utilizzando un'enfatica, ma chiara espressione di matrice economico aziendale, potremmo dire che il costo è deducibile se sostenuto nell'ambito del "programma imprenditoriale», cfr. M. BEGHIN, *Disciplina fiscale degli interessi passivi, inerenza del costo e onere della prova*, in *Riv. dir. trib.*, 1998, 377.

⁴⁶ *Id* *Rass. trib.* 2001, 1746.

⁴⁷ Così R. LUPI, *Diritto tributario. Parte speciale. La determinazione giuridica della capacità economica*, Milano, 2007, 72; R. CORDEIRO GUERRA, *L'imposta sul reddito delle persone fisiche (IRPEF)*, in P. RUSSO, *Manuale di diritto tributario. Parte speciale*, Milano, 2002, 80. P. BORIA, *Il sistema tributario*, Torino, 2008, 414.

⁴⁸ Così A. PANIZZOLO, *Inerenza ed atti erogativi nel sistema delle regole di determinazione del reddito d'impresa*, *loc. cit.*, 690 ss.

⁴⁹ Così R. LUPI, *Redditi illeciti, costi illeciti, inerenza ai ricavi e inerenza all'attività*, in *Rass. trib.*, 2004, 1935.

Pertanto, la deducibilità dei soli componenti negativi inerenti è una conseguenza del concetto di reddito e si pone in una fase che precede dal punto di vista logico la considerazione legislativa di tale concetto.

L'intervento del legislatore, ponendosi in una fase successiva, riguarda piuttosto la specificazione delle condizioni per la deducibilità di alcuni particolari componenti negativi di reddito oppure la determinazione di limiti alla deducibilità.

Il legislatore infatti interviene per limitare la deducibilità o per stabilire condizioni ulteriori rispetto all'inerenza per dedurre determinati componenti negativi.

Questi interventi sono da inquadrare nell'ambito della determinazione legislativa del reddito e si giustificano più per specifiche esigenze del diritto tributario che per una corretta determinazione giuridica della capacità reddituale⁵⁰.

L'esempio tipico è l'esigenza di eliminare le difficoltà della verifica dell'inerenza, che deve avvenire comunque caso per caso, con riferimento a particolari tipologie di spese per le quali tale verifica è particolarmente complessa o che in base all'esperienza della prassi si prestano ad essere spese non riferibili all'attività d'impresa. Si pensi alle spese di rappresentanza ed ai costi relativi alle autovetture.

In questi casi la norma tributaria limita la deduzione, stabilendo in modo forfetario la parte inerente, quindi deducibile, e la parte non inerente, quindi ineducibile.

Siamo allora in una fase successiva rispetto alla definizione pre legislativa o pre giuridica del concetto di reddito, dalla quale deriva il principio di inerenza, che potremmo considerare immanente nel sistema tributario, essendo implicito nel concetto di reddito⁵¹.

⁵⁰ Al riguardo osserva efficacemente Lupi che queste norme costituiscono «un esempio di quelle destinate a precisare la capacità economica, ma che lo fanno con un "secondo fine" di gettito», così R. LUPI, *Diritto tributario. Parte speciale. La determinazione giuridica della capacità economica, cit.*, 73, 74.

⁵¹ Cfr. O. NOCERINO, *Il problema dell'individuazione di un principio generale (inespresso) di inerenza*, in *Rass. trib.*, 1995, 911, 912.

Al riguardo è stato affermato che l'individuazione della presenza di un principio generale di inerenza rinviene il suo fondamento sul piano giuridico nel principio di capacità contributiva sancito dall'art. 53 della Costituzione⁵².

Secondo questa impostazione il principio di inerenza è un presupposto fondamentale e generale, rispetto al quale le norme di determinazione delle singole categorie di reddito forniscono il parametro per poter esprimere un giudizio sull'inerenza.

È interessante notare come sia l'opinione che individua la fonte del principio di inerenza nel concetto di reddito sia quella che la individua nel principio costituzionale di capacità contributiva, che peraltro non si pongono necessariamente in contrasto⁵³, evidenziano comunque il fatto che l'inerenza costituisce un principio strutturale nel sistema del reddito d'impresa.

Da quanto precede deriva che il principio di inerenza si pone in un ambito che precede l'intervento legislativo e prescinde dal diritto positivo.

Così, il principio di inerenza non è contenuto in alcuna norma tributaria e quindi costituisce un principio non espresso nel diritto positivo⁵⁴.

In particolare, tale principio deriva da una norma senza disposizione considerando che l'art. 109, comma 5, Tuir, cui generalmente si fa riferimento a tale proposito, non disciplina l'inerenza in generale bensì la deducibilità dei componenti negativi in presenza di ricavi esenti.

Questa norma quindi si occupa di un problema connesso a quello dell'inerenza, ma distinto e logicamente successivo, avendo ad oggetto la

⁵² Cfr. O. NOCERINO, *Il problema dell'individuazione di un principio generale (inespresso) di inerenza*, loc. cit., 912, 913.

⁵³ In tal senso si osserva che lo stesso autore che ha sostenuto la tesi della derivazione dal principio di capacità contributiva riconosce il collegamento tra l'inerenza ed il concetto di reddito, affermando la coesistenzialità tra determinazione del risultato economico e principio di inerenza O. NOCERINO, *Il problema dell'individuazione di un principio generale (inespresso) di inerenza*, loc. cit., 914.

⁵⁴ Si veda: G. ZIZZO, *La determinazione del reddito delle società e degli enti commerciali*, in G. Falsitta, *Manuale di diritto tributario. Parte speciale. Il sistema delle imposte in Italia*, Padova, 2009, 394; F. TESAURO, *Istituzioni di diritto tributario. 2. Parte Speciale*, cit., 111. A. PANIZZOLO, *Inerenza ed atti erogativi nel sistema delle regole di determinazione del reddito d'impresa*, loc. cit., 690 ss. Al riguardo Tinelli ha distinto il principio di inerenza ed il principio dell'irrelevanza fiscale dei componenti negativi relativi ad attività che non concorrono a formare il reddito d'impresa imponibile, espresso nel Testo Unico e che non può essere confuso con il principio di inerenza, G. TINELLI, *Il reddito d'impresa nel diritto tributario. Principi generali*, cit., 246 ss.

deducibilità di componenti negativi nel caso particolare di componenti positivi non computabili nel reddito d'impresa benché ad essa riferibili.

Ne consegue che in relazione agli elementi reddituali negativi, dopo aver verificato l'inerenza all'attività d'impresa e quindi la configurazione come componenti negativi di reddito, occorre stabilire se si riferiscono ad attività o beni da cui derivano proventi che concorrono a formare il reddito o che non vi concorrono in quanto esclusi, in quanto diversamente i componenti negativi, benché inerenti, non sono deducibili in virtù dell'art. 109, comma 5, Tuir⁵⁵.

Questa interpretazione sembra ormai pacifica in dottrina e risulta coerente con il dato che emerge dal diritto positivo⁵⁶. In effetti parte della dottrina meno recente riteneva che il principio di inerenza fosse espresso nell'art. 75, comma 4, Tuir (ora art. 109, comma 5)⁵⁷.

Del resto, come si è visto analizzando l'evoluzione storica, il principio di inerenza è stato ricostruito in via interpretativa dalla dottrina con riferimento a specifiche norme tributarie, pur in assenza di una definizione legislativa.

Tale affermazione si basava essenzialmente su una lettura della norma in questione che non valorizzava il riferimento ai ricavi e proventi che concorrono a formare il reddito.

Questa interpretazione deve ritenersi ormai definitivamente superata in dottrina, in virtù considerato che il principio di inerenza è implicito nel concetto di reddito e che l'art. 109, comma 5, Tuir disciplina una fattispecie diversa dall'inerenza.

Tuttavia, si noti che nella giurisprudenza della Corte di Cassazione di regola non si trova alcun riferimento a questo aspetto del principio di inerenza. Al contrario, la giurisprudenza tende ad individuare proprio nell'art. 75, comma 5, Tuir (ora art. 109, comma 5) il principio di inerenza, unendo così i due profili sopra descritti.

⁵⁵ Cfr. O. NOCERINO, *Il problema dell'individuazione di un principio generale (inespresso) di inerenza*, loc. cit., 1995, 911.

⁵⁶ Una diversa lettura dell'art. 109, comma 5, Tuir porterebbe a confondere due aspetti concettualmente distinti: la verifica dell'inerenza all'attività di impresa e l'applicabilità del limite specifico alla deduzione in presenza di ricavi esenti.

⁵⁷ Cfr. L. ROSA, *Il principio di inerenza*, in AA.VV., *Il reddito d'impresa*, (a cura di) G. TABET, Vol. I-Saggi, Padova, 1997. Sui diversi orientamenti della dottrina in merito al fondamento positivo del principio di inerenza si veda L. PEVERINI, *Giudizio di fatto e giudizio di diritto in materia di costi non inerenti all'attività d'impresa*, in *Riv. dir. trib.*, 2008, 894 ss.

Ed anzi, in una recente sentenza la Corte di Cassazione afferma chiaramente, dopo aver svolto un'analisi dell'evoluzione del quadro normativo di riferimento, che il principio di inerenza è disposto dall'art. 75, comma 5, Tuir (ora art. 109, comma 5)⁵⁸.

D'altra parte, considerato che dottrina e giurisprudenza giungono alla medesima interpretazione del principio in disamina, si può affermare che il tema del carattere inespresso sembra avere rilevanza da un punto di vista concettuale più che pratico: infatti l'esistenza di tale principio nel sistema del reddito d'impresa e la sua portata applicativa sono temi pacifici in dottrina ed in giurisprudenza, di talché il fatto che esso sia immanente nel sistema o espresso da una norma del Testo Unico non sembra vere implicazioni significative.

In questa prospettiva, parte della dottrina ha individuato nel sistema del reddito d'impresa una norma di chiusura, non enunciata positivamente, ma desumibile dai principi generali, che vieta la deducibilità degli atti di spesa miranti a soddisfare interessi personali o familiari dell'imprenditore, ossia degli atti erogativi del reddito⁵⁹.

In effetti, questa interpretazione sembra riprendere, fornendone un inquadramento sistematico diverso, quanto la dottrina più risalente aveva individuato con riferimento al principio di inerenza nell'ambito del Testo Unico del 1958.

Il riferimento è, in particolare, al passo sopra citato di Giannini dove l'autore affermava che il principio di inerenza *“serve soprattutto a porre in evidenza la distinzione tra le spese di produzione deducibili, e le spese cui il contribuente provvede per il soddisfacimento dei bisogni suoi e della sua famiglia, e che, costituendo una erogazione del reddito prodotto, non sono deducibili”*⁶⁰.

Al riguardo, si osserva che la indeducibilità delle erogazioni del reddito sembra più una conseguenza del principio di inerenza, che non una norma di chiusura del sistema desumibile dai principi generali.

⁵⁸ Cfr. Cass. civ., Sez. V, 30 luglio 2007, n. 16826 in *Rass. trib.*, [●], con nota di ZIZZO. Nella sentenza al termine dell'evoluzione legislativa in materia la Corte conclude affermando che il principio di inerenza è stato infine trasfuso nell'art. 75, comma 5, Tuir (ora art. 109, comma 5).

⁵⁹ Così A. PANIZZOLO, *Inerenza ed atti erogativi nel sistema delle regole di determinazione del reddito d'impresa*, loc. cit., 711.

⁶⁰ Così. A.D. GIANNINI, *Istituzioni di diritto tributario*, Milano, 1965, 388.

Infatti, l'inededucibilità delle erogazioni di reddito deriva proprio dall'inerenza: le erogazioni di reddito sono ineducibili per difetto di inerenza.

In altre parole non sembra possibile individuare una regola generale di ineducibilità delle erogazioni di reddito, che sia distinta e autonoma dal principio di inerenza⁶¹.

Ciò in quanto, come si è visto anche sintetizzando l'evoluzione storica del principio in disamina, la funzione del principio di inerenza è proprio quella di separare gli elementi negativi che costituiscono componenti negativi di reddito, in quanto concorrono alla formazione del reddito e come tali sono deducibili, dagli elementi negativi, costi o spese, che costituiscono erogazioni di reddito, e si collegano a finalità estranee all'esercizio dell'impresa ed alla produzione del reddito d'impresa.

Se esistesse una regola generale di ineducibilità delle erogazioni di reddito distinta dal principio di inerenza, diventerebbe difficile stabilire quale sia la funzione del principio di inerenza; infatti, la riferibilità all'attività d'impresa, il legame con tale attività, in cui si sostanzia l'inerenza, è funzionale a stabilire se un determinato costo è un componente (negativo) del reddito d'impresa oppure no, essendo invece un'erogazione del reddito.

Sembra allora preferibile ritenere che la regola dell'inededucibilità dal reddito d'impresa delle erogazioni di reddito costituisce una conseguenza del principio di inerenza.

Il punto di riferimento è costituito dal concetto di reddito, dal quale deriva la necessità di stabilire se un elemento negativo, costo o spesa, sia un componente del reddito oppure un'erogazione di reddito; il principio di inerenza è funzionale a stabilire se l'elemento negativo rientra nella prima categoria, essendo quindi deducibile, oppure nella seconda.

Di conseguenza, l'inededucibilità delle erogazioni di reddito deriva dal concetto di reddito e è sintetizzata nel principio di inerenza, non da una regola autonoma e distinta dal principio di inerenza.

⁶¹ Sull'autonomia della regola dell'inededucibilità degli atti erogativi di reddito dalla regola di inerenza si veda in particolare A. PANIZZOLO, *Inerenza ed atti erogativi nel sistema delle regole di determinazione del reddito d'impresa*, loc. cit., 713 ss.

L'indeducibilità delle erogazioni di reddito è, in altre parole, parte del concetto di reddito e il principio di inerenza è funzionale alla applicazione di tale aspetto del reddito (d'impresa).

Non si può quindi affermare che la regola d'inerenza mira ad individuare le spese che non concorrono alla produzione del reddito d'impresa, mentre la regola dell'indeducibilità degli atti erogativi mira ad escludere dal reddito d'impresa gli atti di spesa preordinati al perseguimento di finalità personali o familiari dell'imprenditore⁶².

Infatti, che le spese per finalità estranee all'esercizio dell'attività d'impresa sono indeducibili in virtù del principio di inerenza, non di una regola distinta e autonoma, ossia la predetta regola dell'indeducibilità degli atti erogativi.

Come si potrebbe affermare che una spesa sostenuta per finalità estranee all'esercizio d'impresa sia inerente? È chiaro che tale onere non sia deducibile dal reddito d'impresa perché non inerente, non essendo riferibile all'attività d'impresa; e anzi, si può affermare che i costi e le spese sostenuti per finalità estranee all'attività d'impresa rappresentano proprio l'esempio tipico per chiarire quali oneri non sono inerenti e per comprendere la funzione del principio di inerenza.

L'autonomia della regola dell'indeducibilità degli atti erogativi avrebbe senso se vi fossero elementi negativi che rispettano il principio di inerenza, ma non sono deducibili in virtù di tale regola perché costituiscono erogazioni di reddito.

Questa affermazione però non ha senso.

Un costo o una spesa che costituisca un'erogazione di reddito non può essere considerata inerente ai fini della determinazione del reddito d'impresa, poiché evidentemente non è un onere riferibile all'attività d'impresa e che concorre almeno potenzialmente al reddito d'impresa.

3.4. L'inerenza è un nesso funzionale che lega il costo alla vita dell'impresa, con la conseguenza che il costo inerente deve essere un *prius* del reddito, ossia un

⁶² Così A. PANIZZOLO, *Inerenza ed atti erogativi nel sistema delle regole di determinazione del reddito d'impresa*, loc. cit., 714.

elemento che serve a produrlo, e non un *posterius*, vale a dire una forma di impiego del reddito prodotto⁶³.

Nel determinare il reddito è quindi necessario tenere conto dei componenti negativi che immediatamente o mediamente afferiscono alla sua produzione e non di quelli che ne rappresentano la disposizione⁶⁴.

Si potrebbe affermare che l'inerenza concorre a definire la nozione di componente negativo di reddito. Infatti, laddove un costo non fosse correlato all'attività dell'impresa, esso non potrebbe essere considerato un componente negativo del reddito d'impresa, ma dovrebbe essere visto come un impiego di ricchezza.

In altri termini, solo i costi inerenti all'attività dell'impresa rappresentano componenti del reddito che deriva da tale attività. Se manca l'inerenza non si può parlare di componenti negativi del reddito d'impresa, ma si dovrebbe parlare più in generale di costi e spese, che rappresentano impieghi della ricchezza.

Questa interpretazione del concetto tributario di inerenza trova conferma nella giurisprudenza della Corte di Cassazione, la quale ha affermato che «*le norme sulla deducibilità dei costi e degli oneri hanno un ben preciso e limitato ambito di applicazione, nel senso che la deducibilità stessa è sempre condizionata ad una stretta inerenza dei costi e degli oneri all'attività svolta, ossia che questi siano stati funzionali alla formazione del reddito o, come anche si può dire, si siano rapportati come causa ad effetto nel circuito della produzione del reddito*»⁶⁵.

Da questa affermazione emergono i due elementi fondamentali che concorrono a delineare il concetto di inerenza, vale a dire il riferimento all'attività d'impresa, anziché a specifici ricavi⁶⁶, e la natura di nesso funzionale che collega un costo alla produzione del reddito, che implica una correlazione in senso ampio all'impresa⁶⁷.

In effetti, a prescindere dalle affermazioni di carattere generale, risulta evidente che l'inerenza deve essere considerata alla luce del concetto di reddito, poiché ha senso parlare di reddito d'impresa solo dopo aver individuato gli

⁶³ Così F. TESAURO, *Istituzioni di diritto tributario. 2. Parte Speciale*, cit., 111.

⁶⁴ Così R. CORDEIRO GUERRA, *L'imposta sul reddito delle persone fisiche (IRPEF)*, cit., 82.

⁶⁵ Cfr. Cass., Sez. civ. I, 11 agosto 1995, n. 8818 in *Riv. giur. trib.*, 1996, 117.

⁶⁶ In tal senso nella giurisprudenza recente cfr. Cass., Sez. trib., 21 gennaio 2009, n. 1465.

⁶⁷ Cfr. Cass., Sez. trib., 30 luglio 2007, n. 16826.

elementi reddituali positivi e negativi riferibili all'impresa, intesa come attività economica, in modo da poter determinare il risultato di tale attività.

Se quindi si parte dal concetto di reddito d'impresa, risulta chiaro che solo un costo legato da un nesso funzionale all'attività d'impresa può essere preso in considerazione nel calcolo della capacità economica che deriva dall'esercizio dell'impresa. E, inoltre, tutti i costi legati da tale nesso devono essere presi in considerazione, non solo quelli ai quali si ricollegano specifici ricavi o proventi⁶⁸.

Non avrebbe quindi senso chiedere un legame tra i costi e specifici ricavi, anche perché, tra l'altro, in questo modo si assumerebbe in modo implicito che ogni atto economico compiuto nell'ambito dell'attività d'impresa deve necessariamente produrre ricavi, il che non appare a ben vedere sostenibile né da un punto di vista giuridico né tanto meno da un punto di vista economico.

Infatti, in questo modo si arriverebbe ad affermare, ad esempio, che il costo di acquisto di un bene strumentale all'attività caratteristica dell'impresa non è inerente, quindi non è deducibile, se non ha prodotto ricavi nell'esercizio. Se così fosse, la capacità economica derivante dall'attività d'impresa sarebbe determinata senza considerare gli elementi negativi sostenuti per implementare l'oggetto sociale, ma che non hanno dato esito positivo in termini di ricavi o altri proventi.

In altri termini, quindi, considerando la nozione di reddito d'impresa, il principio di inerenza come riferibilità di componenti negativi all'attività d'impresa risulta chiaro sia nella sua ragion d'essere sia nei suoi tratti essenziali.

Il problema si pone allora più che con riferimento alla definizione di inerenza, alla valutazione se in concreto uno specifico costo è inerente rispetto all'attività svolta dall'imprenditore.

Del resto ciò emerge anche dal diritto positivo, considerato che il legislatore interviene in materia di componenti negativi del reddito d'impresa, come si è

⁶⁸ In effetti, affermare che l'inerenza è un legame con l'attività d'impresa non è decisivo per escludere la riferibilità ai soli ricavi; infatti, il legame costi-ricavi è una versione dell'inerenza più specifica, che comprende la riferibilità all'attività d'impresa, ma esclude gli elementi negativi riferibili all'impresa e non produttivi di ricavi. Il punto decisivo è che seguendo questa interpretazione del principio di inerenza sarebbero esclusi in modo irrazionale elementi negativi che concorrono a formare il risultato economico dell'impresa, quindi la manifestazione di capacità contributiva connessa all'impresa, e che non possono essere considerati un impiego di ricchezza. Ciò significa che gli argomenti decisivi per sostenere la nozione di inerenza come riferibilità all'attività d'impresa sono fondamentalmente il principio di capacità contributiva di cui all'art. 53 Cost. e la nozione di reddito d'impresa, in senso economico prima che giuridico.

detto in precedenza, per eliminare le difficoltà sulla valutazione dell'inerenza di particolari costi e spese.

Al riguardo è utile rilevare quali sono le caratteristiche irrilevanti ai fini della valutazione sulla inerenza di un elemento reddituale negativo, vale a dire la causa della diminuzione patrimoniale, la vantaggiosità dell'operazione e la congruità dell'ammontare⁶⁹.

In primo luogo, non rileva la causa all'origine del componente negativo, ossia la natura dell'atto che ha prodotto l'elemento reddituale negativo, sia esso un costo, una spesa o una perdita.

Così pure è irrilevante che l'atto che ha prodotto il componente negativo si manifesti vantaggioso in termini di risultati economici; la valutazione dell'inerenza non deve essere effettuata in base al modo in cui l'operazione economica ha concorso a formare il risultato dell'attività d'impresa.

Del resto altrimenti si arriverebbe, in sostanza, ad un concetto di inerenza che collega i costi a specifici ricavi, considerato che questi sarebbero l'unico elemento oggettivo per dimostrare che l'operazione è stata vantaggiosa in termini economici.

Anche da questo punto di vista la valutazione dell'inerenza deve essere fatta in prospettiva, come idoneità potenziale a produrre una utilità economica, con riferimento al momento in cui l'atto è stato realizzato.

Infine, deve ritenersi irrilevante anche la congruità dell'ammontare dell'onere⁷⁰. Ciò in quanto la riferibilità all'attività d'impresa non dipende dalla congruità del costo rispetto alle caratteristiche dell'attività d'impresa. Infatti, stabilire se un determinato onere è congruo significa, in sostanza, valutare se l'importo pagato è normale e coerente rispetto alle caratteristiche dell'attività e questa valutazione, in effetti, non è determinante ai fini della riferibilità all'attività d'impresa.

Tuttavia, se la congruità è riferita non alle caratteristiche dell'impresa, come ad esempio il volume d'affari, bensì con riferimento al valore della controprestazione, è ragionevole ritenere che la congruità o meno dell'onere

⁶⁹ Secondo l'impostazione di G. ZIZZO, *La determinazione del reddito delle società e degli enti commerciali*, cit., 398 ss.

⁷⁰ Cfr. G. ZIZZO, *La determinazione del reddito delle società e degli enti commerciali*, cit., 401 ss.

rappresenti almeno un indizio della non inerenzia dell'onere stesso; in questa ipotesi, infatti, l'onere potrebbe ragionevolmente essere considerato come un impiego di ricchezza anziché un componente funzionale a produrre ricchezza, naturalmente salvo prova contraria da parte del contribuente.

Diverso il caso in cui la congruità rappresenta un indice per rilevare la parziale fittizietà dell'onere, contestando quindi l'effettività stessa dell'onere e non l'inerenzia all'attività di impresa: in questo caso, tuttavia, sembra più corretto parlare di "antieconomicità" anziché di inerenzia.

4. Considerazioni sul rapporto tra il principio di inerenzia e il concetto di antieconomicità.

4.1. Occorre a questo punto svolgere alcune considerazioni sul rapporto tra il principio di inerenzia e il concetto, di origine giurisprudenziale, dell'antieconomicità, in base al quale, nell'ambito dell'accertamento del reddito d'impresa, si deve considerare anche la coerenza tra l'operazione imprenditoriale oggetto di verifica e l'economicità quale canone di riferimento dell'attività d'impresa.

In effetti, il concetto di antieconomicità non si inserisce nel quadro dei principi generali del reddito d'impresa, codificati in norme tributarie o immanenti nel sistema del reddito d'impresa, bensì deriva da alcuni, invero peculiari, casi giurisprudenziali. Successivamente, tale concetto è stato ripreso dalla giurisprudenza e dall'Amministrazione finanziaria anche in contesti diversi, assumendo così un ruolo rilevante in sede di accertamento⁷¹.

E tale rilevanza ha spesso causato confusione sull'effettivo ambito di applicazione del concetto di "antieconomicità",

Per comprendere il significato del concetto in esame, al di là della poco chiara espressione, è utile ricordarne l'origine giurisprudenziale.

⁷¹ Ad esempio, l'accertamento dei compensi agli amministratori o agli associati in partecipazione. Cfr. M. BEGHIN, *Lo "strano caso" dei compensi corrisposti agli amministratori soci di società di persone nella prospettiva del potere di sindacato del Fisco sulla congruità delle componenti negative del reddito d'impresa*, in *Riv. dir. trib.*, 2009, II, 148 e ss.; A.M. GULINO-R. LUPI-D. STEVANATO, *Il sindacato del fisco sui compensi agli associati in partecipazione*, in *Dialoghi dir. trib.*, 2007, 659 ss.

La formula “antieconomicità” deriva da un caso in cui, in sostanza, era contestata l’evasione fiscale conseguita mediante la realizzazione di documenti falsi⁷².

Si trattava infatti di una sentenza che riguardava un’ipotesi di falso materiale, relativo all’alterazione di documenti: l’antieconomicità del comportamento imprenditoriale servì allora per dimostrare, alla luce delle circostanze complessive, che l’operazione economica non fosse effettiva⁷³.

In altri termini, il riferimento alla non economicità del comportamento dichiarato dal contribuente fu utilizzata come ulteriore argomento per dimostrare l’evasione fiscale realizzata mediante l’alterazione di documenti⁷⁴.

Questo criterio è stato utilizzato spesso in sede di accertamento analitico-induttivo ed è stato tendenzialmente ammesso dalla giurisprudenza della Corte di Cassazione.

In sostanza, in base a questo orientamento se un’operazione imprenditoriale appare antieconomica, l’Amministrazione finanziaria può disconoscere i costi relativi con la conseguenza che si inverte l’onere della prova e sarà il contribuente a dover giustificare l’operazione dal punto di vista economico-imprenditoriale.

In tal senso, la Suprema Corte ha affermato che «è giurisprudenza di questa Corte che in tema di imposte sui redditi, in presenza di un comportamento assolutamente contrario ai canoni dell’economia, che il contribuente non spieghi in alcun modo, è legittimo l’accertamento ai sensi dell’art. 39, comma 1, lettera d), del D.P.R. n. 600 del 1973»⁷⁵.

In effetti, anche il criterio di economicità è utilizzato implicitamente come indice della possibile fittizietà di specifici oneri; in questo modo si afferma l’inattendibilità delle scritture contabili e la legittimità dell’accertamento ex art. 39 d.P.R. 600/1973⁷⁶.

⁷² Cfr. Cass., 9 febbraio 2001, n. 1821 in *Rass. trib.*, 2001, 211 ss con nota di LUPI.

⁷³ Cfr. R. LUPI, *Equivoci in tema di sindacato del fisco sull’economicità della gestione aziendale*, in *Rass. trib.*, 2001, 214 ss.

⁷⁴ Peraltro, per una critica di questa sentenza si veda I. CARACCIOLI, “Antieconomicità” ed *evasione fiscale*, in *Il Fisco*, 2001, 3142 ss

⁷⁵ Così Cass. civ., Sez. trib., n. 20748 del 25 settembre 2006.

⁷⁶ Secondo Lupi l’antieconomicità di un evento dichiarato può far presumere ricavi non dichiarati oppure essere rivelatrice della reale finalità di un costo, riferendolo ad obiettivi estranei all’impresa e diversi da quelli adottati dal contribuente, cfr. R. LUPI, *Crediti verso clienti, interessi attivi ed economicità della gestione aziendale*, in *Corr. trib.*, 2008, 468.

In altri termini, l'economicità dell'operazione è considerata per valutare la verosimiglianza dell'operazione, in un'ottica tipicamente antievasione.

Infatti, la circostanza che una data operazione imprenditoriale risulti antieconomica, vale a dire contraria al canone dell'economicità che guida l'attività imprenditoriale, può essere un indice per rilevare la fittizietà dell'operazione o comunque l'occultamento di reddito imponibile⁷⁷.

Si tratta e ben vedere, quindi, non già di un sindacato dell'amministrazione finanziaria sull'iniziativa imprenditoriale, il che peraltro si porrebbe in palese contrasto, prima ancora che con il sistema del reddito d'impresa, con la tutela fornita dall'art. 41 della Costituzione.

Il concetto di antieconomicità costituisce un indice per sostenere, sulla base di altri elementi gravi, precisi e concordanti, che nel caso di specie è stato posto in essere un comportamento evasivo, ossia finalizzato ad occultare reddito imponibile. Ciò in quanto la non economicità di un'operazione imprenditoriale potrebbe derivare dal fatto che in realtà quell'operazione non è stata effettivamente realizzata a quelle condizioni.

In tal senso, autorevole dottrina ha lucidamente osservato che l'utilizzazione più corretta dell'antieconomicità riguarda incoerenze da cui emerge capacità economica non dichiarata, nel contesto di accertamenti in cui si dubita della veridicità dei fatti⁷⁸.

Pertanto, si tratta piuttosto di un indizio per ipotizzare la fittizietà dei costi e l'inattendibilità delle scritture contabili, che serve per giustificare l'accertamento analitico-induttivo. In altri termini, a prescindere dalle affermazioni generiche sulla insindacabilità delle scelte imprenditoriali e sulla economicità delle

⁷⁷ Per chiarire questo punto si legga quanto affermato da Lupi commentando la sentenza della Commissione tributaria provinciale di Reggio Emilia n.23/2008, che ha disconosciuto la deducibilità di spese di sponsorizzazione considerandole non inerenti sulla base del concetto di antieconomicità: «La sentenza in rassegna esprime bene la differenza tra le motivazioni esplicite delle sentenze, e degli avvisi di accertamento, ed il retro pensiero di funzionari e giudici. La sentenza si dilunga su una serie di aspetti relativi all'economicità del contributo di sponsorizzazione, che poco hanno a che vedere con il concetto di inerenza, in quanto non si tratta di spese suscettibili di una ricaduta personale per i soci o gli amministratori della Società concedente. Qui non siamo davanti a una spesa effettiva di cui si sospettano ricadute personali, e quindi di consumo finale. Il vero motivo dei rilievi, al di là delle parole degli accertamenti e delle sentenze, sta nei pensieri, e cioè nel sospetto che la sponsorizzazione sia fittizia», così R. LUPI, *Pensieri e parole su antieconomicità e sponsorizzazioni*, in *Dialoghi. dir. trib.*, 2008, 115 ss.

⁷⁸ Così R. LUPI, *L'oggetto economico delle imposte nella giurisprudenza sull'antieconomicità*, in *Corr. trib.*, 2009, 260.

operazioni d'impresa, l'antieconomicità emerge in casi specifici in cui vi sono forti indizi di fittizietà dei costi⁷⁹.

Dietro la formula dell'antieconomicità si cela in effetti l'idea che i costi siano almeno in parte fittizi; di conseguenza, tale criterio non dovrebbe trovare spazio in presenza di operazioni in cui non è possibile sostenere la fittizietà, almeno parziale, degli elementi reddituali negativi ed in cui non è possibile contestare l'attendibilità delle scritture contabili⁸⁰.

È pur vero, che l'applicazione di questo criterio trova conferma nella giurisprudenza costante della Cassazione, quindi ben potrebbe essere utilizzato in modo ampio nell'ambito di un accertamento come indizio per contestare la deducibilità dei componenti negativi di reddito derivanti da una specifica operazione economica, come ad esempio una perdita su crediti, e porre a carico dell'imprenditore l'onere di provare l'economicità della stessa⁸¹.

Il concetto di antieconomicità può essere ricondotto anche alla tematica generale del contrasto all'elusione fiscale. In tal senso la dottrina ha osservato che nel caso della critica all'economicità di un'operazione ci si avvicina sotto certi aspetti all'illustrazione delle valide ragioni economiche, rilevanti ai fini della non applicazione della norma antielusiva disposta dall'art. 37-bis Dpr n. 600/1973⁸².

In questa prospettiva, il concetto di antieconomicità può costituire un indice anche dell'esistenza di un'operazione elusiva, ossia non sorretta da quelle valide ragioni economiche che come noto sono prescritte dalla norma da ultimo citata.

⁷⁹ In tal senso è stato rilevato correttamente come la giurisprudenza sull'antieconomicità trae origine da un caso in cui erano legittimi i dubbi sulla veridicità dell'operazione ossia su quale fosse stato il vero comportamento imprenditoriale. In questa prospettiva l'antieconomicità è un elemento ulteriore per contestare l'effettività dell'operazione, così R. LUPI, *L'oggetto economico delle imposte nella giurisprudenza sull'antieconomicità*, in *Corr. trib.*, 2009, 258 ss.

⁸⁰ In tal senso è stato chiaramente affermato «il riferimento all'antieconomicità, quindi, è chiaro: non si tratta di un sindacato sulla gestione dell'impresa, ma dell'utilizzazione, da parte dell'Ufficio, di circostanze note, dichiarate, per presumerne altre, che il contribuente cerca di tenere nascoste», R. LUPI, *L'oggetto economico delle imposte nella giurisprudenza sull'antieconomicità*, loc. cit., 261.

⁸¹ Tuttavia, deve ritenersi condivisibile la tesi della non autosufficienza dell'antieconomicità secondo cui tale criterio deve inserirsi in un quadro più ampio in cui sono presenti ulteriori indizi a sostegno della tesi dell'Ufficio accertatore; cfr. R. LUPI, *L'oggetto economico delle imposte nella giurisprudenza sull'antieconomicità*, loc. cit., 261.

⁸² Cfr. M. BEGHIN, *Reddito d'impresa ed economicità delle operazioni*, in *Corr. trib.*, 2009, 3628. Sembra ricondurre l'antieconomicità all'alveo dell'elusione fiscale anche A. LOVISOLO, *L'art. 53 Cost. come fonte della clausola generale antielusiva ed il ruolo delle "valide ragioni economiche" tra abuso del diritto, elusione fiscale ed antieconomicità delle scelte imprenditoriali*, in *Riv. giur. trib.*, 2009, 229 ss.

In sintesi, quindi, l'antieconomicità rappresenta un concetto che attiene al innanzitutto al contrasto dell'evasione fiscale e può assumere rilevanza anche ai fini del contrasto all'elusione fiscale.

4.2. Da quanto precede risulta allora evidente che il concetto di "antieconomicità" come formulato nella prassi dell'amministrazione finanziaria e riconosciuto dalla giurisprudenza è diverso dal principio di inerenza che caratterizza il sistema del reddito d'impresa⁸³.

In effetti, la dottrina aveva delineato la sostanziale distinzione tra inerenza e antieconomicità, riconducendo quest'ultima nell'alveo della evasione e dell'elusione, già commentando le prime decisioni della giurisprudenza in materia di antieconomicità⁸⁴.

Innanzitutto, l'espressione "antieconomicità" non indica il semplice fatto che un'operazione sia una "cattiva scelta imprenditoriale", bensì sintetizza che la non economicità dell'operazione deriva da un comportamento elusivo e da evasione fiscale. L'antieconomicità è un argomento per sostenere l'evasione o l'elusione fiscale, ossia per contestare redditi non dichiarati o l'aggiramento abusivo di norme tributarie.

Al contrario, il principio di inerenza è il nesso che lega un componente negativo di reddito, effettivo e legittimo, all'attività d'impresa, e quindi al reddito d'impresa.

In questa prospettiva, il concetto di antieconomicità si pone in una fase antecedente rispetto al giudizio di inerenza, riguardando la fittizietà di un comportamento imprenditoriale o l'elusività: è evidente, infatti, che se un componente negativo di reddito fosse fittizio o realizzato con un comportamento elusivo, non si porrebbe neppure il tema dell'inerenza all'attività d'impresa.

Del resto come si potrebbe sostenere che una perdita derivante solo dal fatto che parte del corrispettivo non è stato dichiarato, sia un componente negativo

⁸³ Nel senso della distinzione tra antieconomicità e inerenza cfr. M. BEGHIN, *Reddito d'impresa ed economicità delle operazioni*, loc. cit., 3628.

⁸⁴ Cfr. G. ZOPPINI, *Sul difetto di inerenza per "antieconomicità manifesta"*, in *Riv. dir. trib.*, 1992, II, 937 ss il quale, commentando la sentenza della Commissione centrale n. 3286/1992, critica il principio secondo cui sia indeducibile una perdita derivante da operazioni manifestamente economiche, osservando che il tema riguarda la dimostrazione da parte dell'amministrazione finanziaria del fatto che si trattasse di un'operazione elusiva o evasiva.

inerente all'attività d'impresa? E come si potrebbe sostenere che un costo derivante da un'operazione elusiva sia inerente all'attività d'impresa?⁸⁵

Diverso è, invece, il tema sopra richiamato della valutazione della congruità di un componente negativo di reddito, ai fini del principio di inerenza. Come si è visto, ai fini della valutazione dell'inerenza di un elemento reddituale negativo non rileva di regola la vantaggiosità dell'operazione e la congruità dell'ammontare⁸⁶.

In effetti, l'ammontare del componente negativo potrebbe costituire un elemento per sostenere, sulla base di altri indizi, che il componente negativo non è inerente⁸⁷. In altri termini, la non congruità del costo potrebbe dimostrare che esso non è un componente negativo di reddito riferibile all'attività d'impresa, ma è stato sostenuto per altri fini, rappresentando quindi un'erogazione di reddito.

In questo caso, tuttavia, non siamo nell'ambito del concetto di antieconomicità, come delineato in precedenza sulla base della prassi dell'amministrazione finanziaria e della giurisprudenza, perché non si tratta di fattispecie di evasione o di elusione.

A conferma di quanto precede si osserva che anche in dottrina è stato affermato che l'economicità esprime qualcosa di diverso dalla inerenza di un costo all'attività commerciale, ponendo in evidenza comunque che l'anomalia o l'antieconomicità di taluni atti imprenditoriali possono influenzare l'onere della prova dell'inerenza⁸⁸.

Concludendo sul punto, allora, si può affermare che l'argomento basato sull'"antieconomicità" di un'operazione non riguarda il giudizio di inerenza di un

⁸⁵ D'altronde, in tal caso, in base all'art. 37-bis, comma 2, dpr n. 600/1973 l'amministrazione finanziaria disconosce i vantaggi tributari conseguiti mediante le operazioni elusive, applicando le imposte determinate in base alle disposizioni eluse.

⁸⁶ Secondo l'impostazione di G. ZIZZO, *La determinazione del reddito delle società e degli enti commerciali*, cit., 398 ss.

⁸⁷ Uno spunto in tal senso è offerto dalla dottrina secondo cui di fronte a una scelta palesemente antieconomica, l'amministrazione finanziaria può presumere un fine extraimprenditoriale, con la conseguente necessità che il contribuente spieghi quali elementi rendevano comprensibile l'operazione in una logica d'impresa; così R. LUPI, *A proposito di inerenza...Il fisco può entrare nel merito delle scelte imprenditoriali?*, in *Riv. dir. trib.*, 1992, II, 940 ss. Qui, a ben vedere, il discorso si pone sul piano dell'inerenza di costi di ammontare non ragionevole e valgono le considerazioni fatte in precedenza sulla rilevanza dell'ammontare ai fini del giudizio di inerenza. Non si tratta invece di "antieconomicità", nel senso delineato nel testo: tale concetto, infatti, denota, giova ribadirlo, ipotesi di elusione o evasione (almeno potenziale).

⁸⁸ Così M. BEGHIN, *Atti di gestione "anomali" o "antieconomici" e prova dell'afferenza del costo all'impresa*, in *Riv. dir. trib.*, 1996, I, 421.

componente negativo ai fini del reddito d'impresa, bensì la dimostrazione dell'esistenza redditi non dichiarati o di comportamenti elusivi.

5. Il differenziale negativo derivante dalla cessione dei crediti come componente negativo del reddito d'impresa. Considerazioni sul principio di competenza nel sistema del reddito d'impresa.

5.1. Dopo aver svolto alcune considerazioni sul principio di inerenza, occorre delineare i tratti essenziali del principio di competenza, quale principio fondamentale in materia di concorso dei componenti negativi alla formazione del reddito imponibile.

Naturalmente, la disamina di tale principio sarà limitata agli aspetti di maggior interesse ai fini del presente studio. Di conseguenza, si individueranno gli elementi essenziali per comprendere il rapporto tra il principio di competenza e le perdite su crediti.

Come noto, il principio di competenza è disposto dall'art. 109, comma 1, del Tuir ai sensi del quale *«i 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»*.

Quello della competenza rappresenta un principio generale per la determinazione del reddito d'impresa e stabilisce le regole per il concorso dei componenti reddituali alla formazione del reddito d'impresa di ciascun periodo d'imposta⁸⁹.

⁸⁹ Tale principio si collega alla regola dell'autonomia dei periodi d'imposta prevista dall'art. 7 del Tuir, ai fini Irpef, e dall'art. 76 del Tuir, ai fini Ires. Sul principio di competenza in generale si veda *ex multis* F. Crovato, *L'imputazione a periodo nelle imposte sui redditi: la pianificazione fiscale del contribuente tra competenza, cassa e pluriennalità*, Padova, 1996. G. TINELLI, *Il reddito d'impresa nel diritto tributario*, cit., 229 ss.; G. TINELLI, *Art. 109*, in , in *Commentario al testo unico delle imposte sui redditi*, (a cura di) G. TINELLI, cit., 989 ss.; L. ROSA, *Il principio di competenza*, in AA.VV., *Il reddito d'impresa*, (a cura di) G. TABET, cit., 123 ss.; F. CROVATO, *L'imputazione a periodo degli elementi reddituali derivanti da rapporti giuridici con altri*

In virtù di tale norma, il criterio di imputazione temporale dei componenti é, salvo deroghe espresse, l'imputazione a periodo non avverrà in base al criterio di cassa. Di conseguenza, la regola generale per l'imputazione a periodo dei componenti di reddito è di natura economico – giuridica, come si dirà di seguito, e prescinde quindi dal momento monetario, *id est* il pagamento, che è invece alla base del principio di cassa.

Data la differenza tra principio di cassa e principio di competenza, occorre chiarire come deve essere inteso il criterio di competenza. Infatti, una volta esclusa la rilevanza del momento monetario, si pone comunque il dubbio se si debba dare rilevanza all'aspetto giuridico oppure all'aspetto economico.

In dottrina emergono diverse tesi, al riguardo, potendosi individuare un orientamento basato su un'interpretazione in senso economico, un altro orientamento basato su un'interpretazione in chiave giuridica temporale e infine un orientamento basato su un'interpretazione in termini giuridici della competenza⁹⁰.

Così, è stato osservato che la base imponibile ai fini della tassazione del reddito di impresa deriva, seppur tendenzialmente, dall'utile netto civilistico, il che ha di fatto imposto al legislatore tributario di attribuire rilievo, anche in ambito impositivo, al principio della competenza economica dei costi e dei ricavi proprio della tecnica contabile⁹¹.

soggetti, in F. CROVATO – R. LUPI, *Il reddito d'impresa*, cit., 166 ss.; A. CARINCI, *Il fattore temporale nell'imposta sui redditi: tra disciplina e definizione delle ipotesi categoriali e del reddito complessivo*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 2000, 618 ss; M. PELLECCIA, *Sull'inderogabilità del principio di competenza fiscale*, in *Giur. it.*, 2008, 506 ss.; M. DI SIENA, *Note minime sul principio di competenza nella determinazione del reddito d'impresa*, in *Il Fisco*, 2003, 5023 ss.; C. ATTARDI, *Il principio di competenza nel reddito d'impresa: criteri di applicazione e rimedi in favore del contribuente*, in *Il Fisco*, 2009, 985 ss. P. BORIA, *Il sistema tributario*, cit., 325 ss. F. TESAURO, *Istituzioni di diritto tributario. 2. Parte Speciale*, cit., 90 ss.

G. FRANSONI, *La categoria dei redditi d'impresa*, in P. Russo, *Manuale di diritto tributario. Parte speciale*, Milano, 2009, 195 ss. R. LUPI, *La determinazione del reddito d'impresa*, in AA.VV., *Imposizione tributaria e bilancio d'impresa* (a cura di) A. PROVASOLI - A. VIGANO', Milano, 2000, 26 ss

⁹⁰ Sulle diverse tesi cfr. M. PELLECCIA, *Sull'inderogabilità del principio di competenza fiscale*, loc. cit., 506 ss.

⁹¹ In tal senso M. DI SIENA, *Note minime sul principio di competenza nella determinazione del reddito d'impresa*, loc. cit., 5023 ss.

In particolare, è stato affermato che il principio di competenza attribuisce rilievo al momento in cui si verifica il fatto economico-gestionale, ossia la momento in cui si manifestano in senso economico⁹².

In senso contrario è stato osservato che il richiamo al principio della competenza economica risulta solo apparente, in quanto il legislatore tributario condiziona l'imputazione al periodo d'imposta al riscontro della certezza dell'esistenza e dell'oggettiva determinabilità del componente reddituale, ponendo la perfezione giuridica del negozio o del fatto alla base del componente stesso quale presupposto di rilevanza fiscale⁹³.

Occorre tuttavia notare che anche la dottrina che considera il principio di competenza in senso economico, individua poi delle deroghe che determinano l'individuazione di una competenza fiscale che diverge da quella economico-civilistica⁹⁴.

Ciò sulla base del fatto che la norma tributaria valorizza pur sempre il momento in cui elemento reddituale diventa certo nell'*an* ed oggettivamente determinabile nel *quantum*.

Si può quindi concludere sul punto affermando che il principio di competenza non può essere inteso in termini strettamente (o esclusivamente economici): questa considerazione può poi essere sintetizzata con l'espressione competenza fiscale oppure considerando il principio di competenza in termini giuridici anziché strettamente economici, così sottolineando che la competenza nel diritto tributario ha caratteristiche diverse rispetto alla competenza economica⁹⁵.

Ne consegue che appare preferibile l'orientamento che non interpreta il principio di competenza in termini strettamente economici, bensì in termini giuridici, e, in particolare, nell'accezione propria al diritto tributario, come emerge dal citato art. 109, comma 1, del Tuir.

Per quanto riguarda l'esistenza certa del componente di reddito ai fini del principio di competenza, come noto questa deve essere intesa in senso giuridico,

⁹² Così. F. TESAURO, *Istituzioni di diritto tributario. 2. Parte Speciale, cit.*, 90 ss.

⁹³ Così G. TINELLI, *Art. 109*, in , in *Commentario al testo unico delle imposte sui redditi*, (a cura di) G. TINELLI, *cit.*, 989 ss.

⁹⁴ Così. F. TESAURO, *Istituzioni di diritto tributario. 2. Parte Speciale, cit.*, 92.

⁹⁵ O economico-civilistica, se si considera il principio di competenza nella formazione del bilancio di esercizio.

vale a dire quale «attribuzione di rilevanza fiscale a fatti economici giuridicamente certi»⁹⁶.

L'esistenza certa del componente reddituale costituisce uno stato giuridico dello stesso, suscettibile di essere provato in modo da dimostrare la sussistenza nel periodo d'imposta.

Per quanto concerne poi l'oggettiva determinabilità dell'ammontare, come noto, si tratta della situazione in cui l'elemento reddituale può essere definito in termini numerari, sulla base di elementi oggettivi. In sostanza, l'oggettiva determinabilità esclude la rilevanza di stime, valutazioni e congetture⁹⁷.

È stato osservato che il generico riferimento alla maturazione, anziché alla percezione del corrispettivo, mutuabile dalle scienze aziendalistiche, sarebbe stato troppo vago, incerto ed indefinito e, di conseguenza, il legislatore tributario ha disposto alcuni criteri certi che potessero dare contenuto e sostanza al principio di competenza⁹⁸.

Tali criteri sono previsti dall'art. 109, comma 2, del Tuir, che specifica cosa debba intendersi per maturazione nella prospettiva giuridica del reddito d'impresa, distinguendo, in funzione della tipologia di operazione, ossia tra elementi reddituali derivanti da cessione di beni o da prestazioni di servizi.

5.2. Ai fini del presente studio interessa principalmente indagare il rapporto tra il principio generale della competenza giuridico-fiscale e le norme del Tuir che disciplinano la determinazione del reddito ai fini Ires. Ciò in quanto questo aspetto sarà approfondito di seguito con riferimento alle disposizioni sulla deducibilità delle perdite su crediti.

Ai sensi dell'art. 109, comma 1, del Tuir, come noto, dispone le regole per il concorso alla formazione del reddito dei componenti reddituali «*per i quali le precedenti norme della presente Sezione non dispongono diversamente*».

⁹⁶ Così G. TINELLI, *Art. 109*, in , in *Commentario al testo unico delle imposte sui redditi*, (a cura di) G. TINELLI, *cit.*, 991.

⁹⁷ Cfr. C. ATTARDI, *Il principio di competenza nel reddito d'impresa: criteri di applicazione e rimedi in favore del contribuente*, *loc. cit.*, 985 ss.

⁹⁸ Cfr. C. ATTARDI, *Il principio di competenza nel reddito d'impresa: criteri di applicazione e rimedi in favore del contribuente*, *loc. cit.*, 985 ss.

Si tratta dunque di comprendere cosa si intenda con tale previsione. Più in dettaglio si tratta di comprendere se tale norma faccia riferimento solo a quelle norme Ires che stabiliscono il criterio di cassa, per l'imputazione temporale dei componenti del reddito d'impresa, oppure abbia un'accezione più ampia.

Al riguardo, si osserva subito che a nostro avviso la citata disposizione debba essere intesa in senso ampio, e non come mero riferimento alle norme che prevedono il criterio di cassa.

E in tal senso, milita innanzitutto il dato letterale della norma, secondo cui le regole ivi previste si applicano salvo che altre norme sul reddito ai fini Ires non dispongano diversamente, senza far riferimento solo alle norme che dispongono la rilevanza del momento dell'incasso (principio di cassa).

Come rilevato da autorevole dottrina, il vincolo della esistenza certa previsto dal principio di competenza si sovrappone alla disciplina dei singoli componenti di reddito e trova applicazione in quelle ipotesi in cui non risulti una specifica regolamentazione dell'effettività dei componenti del reddito d'impresa⁹⁹.

Ma non solo.

È stato osservato che la norma in questione non dovrebbe riferirsi esclusivamente a quelle norme che fanno perno sul criterio di cassa, ma più in generale alle norme che, pur non prevedendo il criterio di cassa e rispettando la logica del criterio di competenza, hanno il compito di escludere ogni indagine sul rispetto di questo criterio in relazione a determinati componenti reddituali, vuoi per esigenze di certezza o cautela fiscale vuoi per le caratteristiche dell'elemento reddituale¹⁰⁰.

In particolare, è stato chiaramente rilevato che i requisiti della certezza ed oggettiva determinazione non si addicono alle valutazioni del patrimonio aziendale, quali gli ammortamenti, gli accantonamenti, le svalutazioni, le perdite su crediti, per cui non solo sono fissati distinti parametri di valutazione, ma che sarebbe addirittura illogico dover passare al vaglio dei requisiti di cui all'art. 109,

⁹⁹ Così G. TINELLI, *Art. 109*, in , in *Commentario al testo unico delle imposte sui redditi*, (a cura di) G. TINELLI, *cit.*, 991.

¹⁰⁰ In tal senso G. ZIZZO, *La determinazione del reddito delle società e degli enti commerciali*, *cit.*, 291. Per una sintesi della dottrina sul tema si veda S. ROTA, *(In)applicabilità dei requisiti di certezza e obiettiva determinabilità richiesti dall'art. 109, 1 comma, t.u.i.r. alle quote di ammortamento dell'avviamento iscritto in bilancio*, in *Dir. prat. trib.*, II, 2007, 971.

comma 1, del Tuir; ciò in quanto, si è detto con formula efficace, in materia di valutazioni patrimoniali per definizione relativismo e probabilità sono la regola¹⁰¹.

Al contrario, le regole previste dall'art. 109, comma 1, del Tuir sono pensate per elementi reddituali diversi da quelli di natura valutativa.

Concludendo sul punto, da quanto precede deriva che il principio di competenza, o meglio, i criteri previsti per l'imputazione temporale in base alla competenza disposti dall'art. 109 Tuir, non trova applicazione nel caso di norme sul reddito imponibile ai fini Ires che, pur muovendosi nella logica del criterio di competenza, prevedono criteri specifici per alcuni componenti di reddito, di talché escludono ogni indagine in concreto sull'osservanza del principio di competenza.

6. Considerazioni sul rapporto tra il differenziale negativo derivante dalla cessione dei crediti ed il principio di inerenza nel sistema del reddito d'impresa.

6.1. Date queste premesse sui profili sistematici del principio di inerenza, è ora possibile svolgere delle considerazioni sull'inerenza del differenziale negativo derivante dalla cessione dei crediti dell'impresa.

Il tema dell'inerenza delle perdite su crediti è di regola affrontato partendo dall'inerenza dei crediti all'impresa. La valutazione circa l'inerenza della perdita su crediti è, in altri termini, effettuata muovendo dalla riferibilità del credito all'impresa¹⁰².

Si ritiene che l'inerenza del credito all'impresa sia un presupposto necessario per poter considerare inerente il componente negativo di reddito che deriva da tale bene.

È infatti affermazione ricorrente in dottrina quella per cui in base al principio di inerenza la perdita su crediti ha rilevanza tributaria se il credito dell'impresa deriva da una attività propria della stessa¹⁰³.

¹⁰¹ Così F. CROVATO, *L'imputazione a periodo degli elementi reddituali derivanti da rapporti giuridici con altri soggetti*, cit., 190.

¹⁰² Cfr. L. DEL FEDERICO, *Le perdite su crediti*, in AA.VV., *Il reddito d'impresa*, (a cura di) G. TABET, cit., 309; S. FIORENTINO, *Le perdite su crediti nella determinazione del reddito d'impresa*, in *Dir. prat. trib.*, 1997, 1489; A. VICINI RONCHETTI, *Spunti e considerazioni sulla deducibilità fiscale delle perdite su crediti*, in *Riv. dir. trib.*, 2002, I, 741.

¹⁰³ Cfr. S. DONATELLI, *Ancora in tema di deducibilità delle perdite derivanti dai contratti di cessione dei crediti con la clausola pro soluto*, in *Rass. trib.*, 2001, 1366.

In una fase logicamente successiva è posta invece la valutazione dell'operazione economica, ossia dell'atto dispositivo del credito, che ha originato la perdita, rispetto al programma imprenditoriale¹⁰⁴.

In questa prospettiva, la riferibilità all'impresa del credito rappresenterebbe un indice per affermare che il componente negativo di reddito derivante dalla sua cessione è riferibile all'attività d'impresa, dato che, evidentemente, se il credito non fosse in alcun modo riferibile all'impresa non potrebbe esserlo la perdita derivante dalla sua cessione.

In effetti, dal punto di vista terminologico appare più corretto parlare di «inerenza» della perdita su crediti, come componente negativo di reddito, e di «appartenenza» all'impresa del credito, come bene d'impresa, considerando che l'inerenza è un principio generale sulla deducibilità degli elementi reddituali.

Ai fini della valutazione dell'inerenza delle perdite su crediti, occorre allora preliminarmente verificare se il credito appartiene all'impresa. Se il credito non è un bene dell'impresa, si potrà sicuramente escludere che la perdita che deriva dalla sua cessione sia un componente negativo del reddito d'impresa.

Se invece il credito appartiene all'impresa, si dovrà valutare nel dettaglio l'inerenza della perdita, posto che presumibilmente si tratterà di un componente negativo inerente, ma occorrerà verificare l'operazione nel suo insieme per stabilire la riferibilità della perdita all'attività d'impresa. In particolare si dovrà considerare l'atto dispositivo da cui deriva la perdita.

Ora considerando il caso di specie, ossia la perdita derivante da cessione dei crediti dell'impresa, se il credito è appartenente all'impresa e la perdita deriva da una cessione del credito, è ragionevole ritenere che di regola non vi siano problemi di inerenza dell'elemento reddituale.

Infatti sembra difficile sostenere che si tratti di un onere non riferibile all'attività d'impresa, considerando che il credito appartiene all'impresa e che la cessione dei crediti è un'operazione finanziaria coerente con l'attività di un'impresa.

¹⁰⁴ Per questa impostazione si veda nella dottrina più recente G. INGRAO, *Il regime fiscale delle perdite su crediti da rinunce e il sindacato dell'Amministrazione sull'economicità delle operazioni aziendali*, in *Riv. giur. trib.*, 2008, 215.

Profili problematici potrebbero forse derivare laddove si applicasse il criterio dell'antieconomicità per contestare la ragionevolezza economica dell'atto dispositivo da cui deriva la perdita e quindi la deducibilità della perdita.

Si tratta tuttavia di un argomento che è stato utilizzato dall'Amministrazione finanziaria in casi in cui la perdita su crediti derivava da una rinuncia al credito, ad esempio attraverso una transazione con il debitore, non da un atto di cessione.

Inoltre, questo argomento è stato in sostanza svalutato dalla giurisprudenza. In particolare, la Corte di Cassazione, in caso in cui la perdita su crediti derivava da una transazione con il debitore, ha affermato che l'imprenditore in base a considerazioni di strategia generale può legittimamente compiere operazioni antieconomiche in vista ed in funzione di benefici economici su altri fronti¹⁰⁵.

È dubbio invece come questo criterio possa trovare applicazione nel caso di perdite su crediti derivanti da cessione.

Infatti, mentre è ragionevole ritenere che la rinuncia ad un credito d'impresa possa essere, in taluni casi, un'operazione antieconomica, da cui deriva una perdita non inerente, nel caso della cessione dei crediti d'impresa, l'atto dispositivo rappresenta un'operazione imprenditoriale normale¹⁰⁶.

Il problema si potrebbe eventualmente porre con riferimento al prezzo di cessione, dal quale deriva l'ammontare della perdita. L'antieconomicità potrebbe essere riferita al prezzo di cessione, in modo da ritenere in deducibile, almeno in parte, la perdita.

In effetti in questo caso, si arriverebbe a contestare la congruità dell'onere, che di regola è irrilevante ai fini della valutazione dell'inerenza, salvi i casi in cui rappresenta un indizio della non inerenza dell'onere stesso o un indice per rilevare la parziale fittizietà dell'onere. In questa prospettiva, la congruità potrebbe forse esse un indice per sostenere che la perdita, almeno in parte, costituisce in realtà un impiego di ricchezza da parte del cedente, con la conseguenza di ritenere parzialmente in deducibile il componente negativo.

¹⁰⁵ Cass. Sez. trib., 19 novembre 2007, n. 23863 in *Riv. giur. trib.*, 2008, 209 con nota di INGRAO *Il regime fiscale delle perdite su crediti da rinunce e il sindacato dell'Amministrazione sull'economicità delle operazioni aziendali*, loc. cit..

¹⁰⁶ Basti pensare al fatto che la cessione dei crediti d'impresa è nella prassi uno strumento proprio di finanza aziendale, quale possibile strumento di finanziamento dell'attività d'impresa. Dal punto di vista economico la perdita su crediti rappresenta, almeno in parte, un onere per ottenere immediatamente la liquidità derivante dal diritto di credito.

6.2 Da quanto precede deriva innanzitutto che nella valutazione dell'inerenza delle perdite su crediti da cessione non dovrebbe comunque rilevare il criterio di antieconomicità, atteso che ben difficilmente si potrebbe affermare che la cessione dei crediti d'impresa è un'operazione non ragionevole secondo i canoni che guidano l'attività imprenditoriale.

Inoltre, più in generale, ai fini della valutazione dell'inerenza delle perdite su crediti da cessione, l'atto dispositivo da cui deriva il componente negativo non sembra porre problemi in termini di riferibilità all'attività d'impresa, soprattutto leggendo la vicenda come operazione di finanza aziendale.

Pertanto, il punto rilevante e decisivo per valutare l'inerenza delle perdite su crediti da cessione sembra essere l'appartenenza del bene-credito all'impresa.

In altri termini, se il credito è un bene appartenente all'impresa e non riferibile ad esigenze extraimprenditoriali, e tipicamente personali dell'imprenditore, la perdita derivante dalla cessione di tale bene dovrebbe costituire un componente negativo di reddito necessariamente inerente.

Con ciò si vuole intendere che si tratta di un componente negativo di reddito relativo ad un bene dell'impresa e derivante da un atto dispositivo proprio dell'attività d'impresa, riferibile alla gestione finanziaria della stessa. Pertanto, in presenza di questi due fattori, non dovrebbero sussistere dubbi sull'inerenza, diremmo necessaria, della perdita su crediti¹⁰⁷.

Ulteriore conseguenza di questa impostazione, nel caso di perdite su crediti da cessione, ai fini della determinazione del reddito d'impresa in sostanza non rileva

¹⁰⁷ Una breve notazione sul punto, richiamando quanto anticipato in precedenza. Un profilo critico sembra emergere in relazione all'ammontare della perdita, laddove si sostenesse che il prezzo di cessione è troppo basso, e che, in realtà, una parte del componente negativo qualificato come perdita deducibile rappresenta un impiego di ricchezza effettuato dal cedente a favore del cessionario. Questo problema riguarda però un profilo diverso dall'inerenza, ossia quello della effettività della perdita ossia della parziale fittizietà del componente negativo e passa per un sindacato del prezzo di cessione. Questo esempio, peraltro, mostra come la commistione tra inerenza, che attiene alla riferibilità all'impresa, e congruità dell'onere, che attiene alla sua effettività, crea una confusione concettuale. È ragionevole ammettere un sindacato della congruità di un componente negativo di reddito: in questo caso però l'amministrazione finanziaria dovrebbe contestare l' deducibilità in termini di fittizietà dell'onere, non in base al principio di inerenza. ciò risulta evidente nel caso di un onere sicuramente riferibile all'attività, quindi inerente, ma parzialmente fittizio: in questo caso sarebbe assurdo affermare l'indeducibilità per mancanza di inerenza, dovendosi invece far riferimento alla inesistenza dell'onere. In questa prospettiva dovrebbe essere letto il tema sopra delineato del criterio della congruità.

tanto il principio di inerenza, che sembra avere nel caso specifico scarsa rilevanza pratica.

Rileva piuttosto la regola speciale posta dal Testo Unico, che individua condizioni specifiche e ulteriori rispetto all'inerenza per dedurre la perdita su crediti quale componente negativo di reddito.

7. Brevi considerazioni sul rapporto tra il differenziale negativo derivante dalla cessione dei crediti ed il principio di competenza nel sistema del reddito d'impresa.

Come si è visto, i criteri per l'imputazione temporale in base alla competenza disposti dall'art. 109 Tuir non trovano applicazione nel caso di norme sul reddito imponibile ai fini Ires che, pur muovendosi nella logica del criterio di competenza, prevedono criteri specifici per alcuni componenti di reddito, di talché escludono ogni indagine in concreto sull'osservanza del principio di competenza.

Di conseguenza, deve ritenersi che nel caso di perdite su crediti, per le quali l'art. 101 Tuir prevede condizioni specifiche per la deducibilità, ossia, come si vedrà in seguito, la sussistenza di elementi certi e precisi, i criteri previsti dall'art. 109 Tuir non dovrebbero essere applicati.

Ciò in quanto, le perdite su crediti disciplinate dall'art. 101 del Tuir sarebbero uno di quei componenti di reddito disciplinati da norme che seguono la logica del criterio di competenza, contrapposta al criterio di cassa, ma prevedono criteri specifici anche per l'imputazione temporale.

La *ratio* di questa esclusione risiede nel fatto che i requisiti della certezza ed oggettiva determinazione, che concretizzano il principio di competenza, non sembrano applicabili a componenti negativi di reddito aventi essenzialmente natura valutativa, come appunto le perdite su crediti.

Naturalmente questa considerazione risulta ancor più evidente se si considerano le perdite su crediti da valutazione dei crediti, ossia quelle che non derivano da un atto di disposizione, mentre assumono minor rilevanza per le perdite su crediti derivanti da cessione del credito o remissione del debito.

Ad ogni buon conto, interpretando l'art. 109, comma 1, del Tuir nel senso sopra precisato, consegue che i criteri di competenza previsti da tale norma non dovrebbero trovare applicazione nel caso delle perdite su crediti: questi componenti negativi di reddito devono essere considerati disciplinati, anche in relazione all'imputazione temporale, dalla norma specifica prevista dall'art. 101 del Tuir.

D'altronde, questa affermazione trova conferma, oltre che nel dato letterale delle norme citate, anche in ragioni di ordine logico-sistematico.

Infatti, se si dovessero applicare i criteri di competenza previsti dall'art. 109, comma 1, del Tuir alle perdite su crediti, si porrebbe un problema di coordinamento tra le due disposizioni (art. 109 e art. 101 del Tuir), difficilmente superabile.

Oltre che un problema concreto di come applicare i criteri dell'esistenza certa e dell'ammontare oggettivamente determinabile in presenza di componente negativi comunque deducibili allorché risultano da elementi certe precisi, e quindi anche se non sono ancora certi.

In particolare, si dovrebbe coordinare la regola per cui la perdita su crediti è deducibile se ed in quanto risulta da elementi certi e precisi (ex art. 101, comma 5, Tuir) con la regola per cui tale componente è imputabile all'esercizio in cui è certo nell'*an* e oggettivamente determinabile nel *quantum*.

In effetti, le due regole si sovrappongono, per cui la prima finisce per assorbire la seconda. Di conseguenza, in virtù di quanto disposto dall'art. 109, comma 1, del Tuir, ai sensi del quale le regole di competenza ivi previste si applicano se altre norme del reddito d'impresa non dispongono diversamente, dovrà prevalere la disposizione dell'art. 101, comma 5, del Tuir.

Del resto, è evidente che i criteri di esistenza certa e oggettiva determinabilità, sono comunque difficilmente applicabili alle perdite su crediti.

Queste considerazioni sembrano trovare conferma, seppur implicitamente, anche nella giurisprudenza.

In tal senso, si consideri la sentenza della Cassazione del 3 agosto 2005, n. 16330, dove la Corte ha affermato che l'art. 101 del Tuir, ai sensi del quale le perdite su crediti sono deducibili se risultano da elementi certi e precisi, deve

essere interpretato nel senso che «l'anno di competenza per operare la deduzione deve coincidere con quello in cui si acquista certezza che il credito non può più essere soddisfatto, perchè in quel momento stesso si materializzano gli elementi "certi e precisi" della sua irrecuperabilità»¹⁰⁸.

Seguendo questa linea interpretativa, in sostanza, i criteri di deducibilità previsti dall'art. 101 del Tuir finiscono per assorbire le regole sulla competenza sancite dall'art. 109, comma 1, del Tuir.

Ciò del resto, alla luce di quanto osservato in precedenza, è coerente con l'interpretazione dell'art. 109, comma 1, del Tuir, nella parte in cui fa salva l'applicazione delle norme sulla determinazione reddito ai fini Ires che dispongono diversamente rispetto alle regole sulla competenza poste dallo stesso art. 109.

In effetti, leggendo la sentenza da ultimo citata, sembra che le condizioni per dedurre le perdite su crediti disposte dall'art. 101, comma 5, del Tuir rappresentino sia regole per stabilire se le perdite su crediti sono deducibili sia regole per l'imputazione temporale del componente negativo di reddito.

Peraltro, nella sentenza citata non si considera espressamente l'art. 109, comma 1, del Tuir, quale regola generale (o meglio residuale) sulla competenza: in altri termini, la soluzione del tema della competenza delle perdite su crediti è risolta in via interpretativa partendo dall'art. 101 del Tuir, senza far poi riferimento alla regola (residuale) disposta dall'art. 109, comma 1, del Tuir.

A sostegno di quanto precede è utile rammentare, infine, la dottrina sopra citata, secondo cui la norma residuale sulla competenza di cui all'art. 109, comma 1, del Tuir fa salva l'applicazione non solo delle norme che fanno perno sul criterio di cassa, ma più in generale le norme che, pur non prevedendo il criterio di cassa e rispettando la logica del criterio di competenza, escludono ogni indagine sul rispetto di questo criterio, per esigenze di certezza o cautela fiscale oppure per le caratteristiche dell'elemento reddituale¹⁰⁹.

¹⁰⁸ Cfr. Cass. civ. Sez. V, 3 agosto 2005, n. 16330 in *Mass. Giur. It.*, 2005.

¹⁰⁹ In tal senso G. ZIZZO, *La determinazione del reddito delle società e degli enti commerciali*, cit., 291. Per una sintesi della dottrina sul tema si veda S. ROTA, *(In)applicabilità dei requisiti di certezza e obiettiva determinabilità richiesti dall'art. 109, 1 comma, t.u.i.r. alle quote di ammortamento dell'avviamento iscritto in bilancio*, in *Dir. prat. trib.*, II, 2007, 971.

E in questo contesto deve essere inserito allora l'art. 101, comma 5, del Tuir sulle perdite su crediti.

8. Le perdite su crediti nella determinazione del reddito d'impresa. Cenni sull'evoluzione storica della normativa di riferimento in materia di condizioni per la deducibilità.

8.1. Come è noto, la materia delle perdite su crediti derivanti da cessione¹¹⁰ è disciplinata nel Testo Unico delle imposte sui redditi all'art. 101, comma 5, ai sensi del quale la deducibilità è subordinata al fatto che le perdite risultino da «elementi certi e precisi» e, in ogni caso, se il debitore è assoggettato a procedure concorsuali.

Questa norma, quindi, pone due requisiti specifici che devono essere integrati per poter dedurre la perdita su crediti e che, dal punto di vista concettuale, si aggiungono al principio di inerenza.

8.2. L'antecedente storico di questa norma può essere individuato nell'art. 99 del dpr n. 645/1958, recante il Testo Unico delle leggi sulle imposte dirette.

Questa norma, nell'ambito dell'Imposta sui redditi di ricchezza mobile, al fine di determinare il reddito netto delle categorie B e C/1 delle imprese commerciali, disponeva che: *«Sono detraibili le perdite per la distruzione totale o parziale dei beni relativi all'impresa o per la realizzazione di essi ad un prezzo inferiore al costo non ammortizzato o, se diverso, all'ultimo valore riconosciuto ai fini della determinazione del reddito, le perdite su crediti e le altre perdite inerenti all'attività produttiva del reddito».*

Pertanto, la deducibilità delle perdite su crediti dal reddito imponibile era subordinata solo all'inerenza all'attività produttiva del reddito, senza ulteriori specificazioni.

¹¹⁰ Alla luce di quanto esposto in precedenza, si assume per ipotesi che il differenziale negativo derivante dalla cessione dei crediti d'impresa sia da qualificare ai fini tributari come perdita e non come minusvalenza.

La deducibilità delle perdite su crediti era quindi condizionata solo al rispetto dei principi generali, considerato che in base all'art. 91 il reddito netto delle categorie B e C/1 era costituito dalla differenza tra l'ammontare dei ricavi lordi che compongono il reddito soggetto all'imposta e l'ammontare delle spese e passività inerenti alla produzione di tale reddito.

Non erano invece previste espressamente altre condizioni, riferite alla perdita o alla situazione giuridica del debitore. Né era prescritta la dimostrazione di specifiche circostanze di fatto relative alla perdita.

Il componente negativo di reddito attinente ai crediti era quindi disciplinato in modo analogo agli altri componenti negativi, in funzione del generale principio di inerenza all'attività produttiva del reddito.

Con la riforma tributaria degli anni settanta e l'approvazione del dpr n. 597/1973 è stata introdotta una nuova norma in materia, contenuta nell'art. 57, comma 1, lett. (a), ai sensi del quale nella determinazione del reddito d'impresa si tiene conto delle perdite e delle sopravvenienze passive derivanti dal mancato conseguimento di ricavi e proventi imputati al conto dei profitti e delle perdite in precedenti periodi d'imposta¹¹¹.

Nella nuova disposizione in materia di perdite non fu inserito un riferimento specifico alle perdite su crediti. La deducibilità delle stesse era quindi basata sull'inserimento tra le perdite derivanti dal mancato conseguimento di ricavi e proventi¹¹².

Anche in base alla nuova disciplina, comunque, la norma non disponeva requisiti speciali, ulteriori rispetto a quelli generali, per la deducibilità del componente negativo di reddito rappresentato dalle perdite su crediti.

¹¹¹ In effetti, all'epoca era emerso un contrasto interpretativo in merito alla individuazione della norma di riferimento in materia di perdite su crediti. secondo una prima interpretazione, sostenuta anche dall'Amministrazione finanziaria, occorre fare riferimento all'art. 57, comma 1, lett. a; mentre secondo una diversa interpretazione, la norma di riferimento era quella contenuta nell'art. 57, comma 1, lett. b), relativo alle perdite derivanti dalla eliminazione totale o parziale di attività iscritte in bilancio in precedenti periodi d'imposta; per i riferimenti in dottrina cfr. A. VICINI RONCHETTI, *Spunti e considerazioni sulla deducibilità fiscale delle perdite su crediti*, loc. cit., 715. Probabilmente, da un punto di vista concettuale appare preferibile considerare le perdite su crediti, rispetto alla disposizione contenuta nell'art. 57, come perdite derivanti dalla eliminazione totale o parziale di attività iscritte in bilancio in precedenti periodi d'imposta.

¹¹² Cfr. B. MATTARELLA, *Il fondamento ed i limiti dei requisiti probatorio-procedimentali nella determinazione delle perdite su crediti*, in *Dir. prat. trib.*, 1984, 756: «La mancanza di una espressa regolamentazione non comporta in sostanza alcuna conseguenza sul regime fiscale riservato alle perdite su crediti: esse rientrano ugualmente tra i componenti negativi di reddito».

Tuttavia, in base alle regole generali di determinazione del reddito d'impresa, poste dall'art. 74, la deducibilità dei componenti negativi di reddito era subordinata al principio dell'effettività. Tale principio prescriveva la certezza della esistenza dell'onere e la oggettiva determinabilità del componente negativo.

Pertanto dal quadro normativo di riferimento, emerge che le perdite su crediti erano deducibili, in base al generale principio di inerenza a condizione che l'onere fosse certo nell'esistenza ed oggettivamente determinabile.

A differenza della previgente disciplina, quindi, le norme prevedevano due condizioni ulteriori per la deducibilità delle perdite su crediti.

Questa norma riguardava in effetti la competenza del componente negativo di reddito, disponendo che questi concorrono a formare il reddito d'impresa nell'esercizio in cui la loro esistenza sia certa e il loro ammontare determinabile in modo oggettivo; tuttavia, in sostanza, da questa norma derivava che la deducibilità delle perdite su crediti fosse subordinata ad una verifica della certezza dell'esistenza e della determinabilità dell'ammontare.

Ed anzi, è interessante notare come la dottrina dell'epoca, commentando ed analizzando le nuove disposizioni relative alle perdite su crediti, ponesse in evidenza proprio questi requisiti quali fonti di dubbi interpretativi e difficoltà probatorie¹¹³.

Al riguardo è importante considerare anche la prassi interpretativa dell'Amministrazione finanziaria.

Interpretando questa norma, l'Amministrazione finanziaria aveva infatti affermato che nella determinazione delle perdite era da escludere ogni elemento valutativo o presuntivo, in quanto la disciplina tributaria non consente di determinare le perdite su crediti discrezionalmente su base estimativa e presuntiva¹¹⁴.

In tal senso, l'Amministrazione finanziaria aveva poi specificato, sulla base di questa interpretazione, che le perdite devono essere analiticamente comprovate

¹¹³ Cfr. B. MATTARELLA, *Il fondamento ed i limiti dei requisiti probatorio-procedimentali nella determinazione delle perdite su crediti*, loc. cit., 758 ss.

¹¹⁴ Così Circolare Min. Fin. Dir. Gen. Imposte dirette 23 gennaio 1976, n. 1/9/042.

sulla base di una effettiva documentazione del mancato realizzo e del carattere definitivo della perdita¹¹⁵.

Sembra allora emergere questa peculiare evoluzione del quadro normativo. La certezza e la determinabilità derivano dalle regole generali sulla competenza dei componenti negativi di reddito, funzionali a determinare l'esercizio nel quale concorrono a formare il reddito imponibile.

Successivamente, anche a causa dell'interpretazione dell'Amministrazione finanziaria queste norme, tendono ad assumere un ruolo diverso, diventando condizioni per la deducibilità del componente negativo, ulteriori rispetto all'inerenza.

Questi elementi, quindi, non riguardano più solo l'imputazione del componente negativo, ma un problema logicamente anteriore, ossia la possibilità di dedurre tale elemento dal reddito imponibile.

Tale evoluzione sembra essere collegata alla circostanza che la determinazione delle perdite su crediti può includere anche valutazioni discrezionali dell'imprenditore.

Leggendo l'evoluzione delle norme in materia, l'origine degli elementi certi e precisi per la deducibilità delle perdite sembra sostanzialmente riconducibile all'effettività e alla definitività della perdita; questi elementi erano stati previsti come criteri relativi alla competenza del componente negativo, non alla deducibilità.

Tuttavia, l'interpretazione di tali norme ha portato a riferire i predetti elementi alla deducibilità delle perdite su crediti, di talché l'esistenza certa e l'ammontare determinabile sono diventati condizioni per la deducibilità delle perdite su crediti.

*

¹¹⁵ Cfr. Risoluzione Min. Fin. Dir. Gen. Imposte dirette 06 agosto 1976, n. 9/124.

CAPITOLO IV
IL DIFFERENZIALE NEGATIVO DA CESSIONE DEI CREDITI
NELLA DETERMINAZIONE DEL REDDITO D'IMPRESA

Sommario: 1. Inquadramento normativo. L'art. 101, comma 5 e l'art. 106 del dpr 22 dicembre 1986, n. 917. - 2. Sull'art. 101, comma 5. Gli «elementi certi e precisi» quali condizioni per la deducibilità delle perdite su crediti nella giurisprudenza della Corte di Cassazione. - 3. Gli «elementi certi e precisi» quali condizioni per la deducibilità delle perdite su crediti nella giurisprudenza delle Commissioni tributarie e nell'orientamento dell'Amministrazione finanziaria. - 4. Osservazioni sulla deduzione delle perdite da cessione dei crediti nel reddito d'impresa. In particolare, sulla valenza della condizione degli «elementi certi e precisi» nel caso di cessione dei crediti. - 5. L'art. 106 del Testo Unico e la cessione dei crediti d'impresa. La distinzione tra cessione dei crediti pro soluto e cessione dei crediti pro solvendo nella giurisprudenza della Corte di Cassazione. - 6. Osservazioni su cessione dei crediti e trasferimento del rischio nella prospettiva del reddito d'impresa. - 7. Considerazioni conclusive sulla cessione dei crediti nel sistema del reddito d'impresa tra elementi certi e precisi e trasferimento del rischio.

1. Inquadramento normativo. L'art. 101, comma 5 e l'art. 106 del dpr 22 dicembre 1986, n. 917.

1.1. Secondo l'art. 101, comma 5, dpr 22 dicembre 1986, n. 917 (di seguito Testo Unico) «*le perdite su crediti sono deducibili se risultano da elementi certi e precisi e, in ogni caso (...) se il debitore è assoggettato a procedure concorsuali*».

È opportuno iniziare l'analisi dalla struttura della norma, osservando che la disposizione si compone di due parti, di cui una individua la regola generale e l'altra la regola applicabile in un caso particolare.

Innanzitutto, la norma stabilisce la regola generale per la deducibilità dal reddito d'impresa delle perdite relative ai crediti, prevedendo una condizione, ossia che la perdita risulti da «*elementi*» e che questi siano «*certi e precisi*».

Rispetto a questa regola, poi, la norma stabilisce una presunzione in base alla quale se il debitore è assoggettato a procedure concorsuali, la perdita su crediti si considera deducibile *ex art. 101, comma 5, del Testo Unico*.

La formulazione della norma appare generica, se si considera che né il termine «*elementi*» né il concetto di certezza e precisione sono definiti. Ed anzi, il termine «*elementi*» risulta un vago riferimento a elementi in fatto e in diritto che possono rilevare per dimostrare la perdita su crediti.

Il riferimento poi ai concetti di certezza e precisione sembra richiamare alla mente i concetti di gravità, precisione e concordanza che rilevano ai fini probatori.

In ogni caso, si tratta di un'espressione piuttosto vaga. E ciò trova conferma nel fatto che, come si vedrà, l'interpretazione di questa condizione costituisce il tema centrale nell'interpretazione della norma in esame, anche nell'ambito della giurisprudenza tributaria.

Sul punto, occorre rilevare che nel sistema del Testo Unico il riferimento agli «*elementi certi e precisi*» è previsto anche in un'altra norma, ossia l'art. 44 che disciplina i redditi di capitale.

In particolare, il comma 2, lett. a) della norma, nell'individuare le condizioni per assimilare alle azioni i titoli e gli strumenti finanziari emessi da società non residenti, stabilisce che l'indeducibilità della remunerazione nella determinazione del reddito nello Stato estero di residenza del soggetto emittente deve risultare da una dichiarazione dell'emittente o da altri elementi certi e precisi.

Tuttavia, ai fini interpretativi questa indicazione assume poco rilievo. Ciò in quanto le peculiarità del credito come bene d'impresa impongono di interpretare la nozione di «*elementi certi e precisi*» tenendo in considerazione il riferimento ai crediti d'impresa¹.

Nel suo insieme la «*condizione della certezza e precisione degli elementi*» è una formula generica e vaga il cui significato deve essere ricostruito

¹ Del resto sia la giurisprudenza che la dottrina, per interpretare il concetto di «*elementi certi e precisi*», non hanno fatto riferimento all'art. 44 del Testo Unico.

dall'interprete, nella consapevolezza che i termini usati dal legislatore non sono tecnici e non trovano riscontro in altri settori del diritto tributario.

Ne consegue che nell'interpretare questa norma occorre innanzitutto individuare il significato degli elementi certi e precisi prescritti dalla norma, per poi delineare i tratti essenziali delle situazioni nelle quali questa condizione è rispettata.

In questa prospettiva assume rilevanza anche l'indicazione contenuta nella seconda parte della norma, in base alla quale se il debitore è assoggettato a procedure concorsuali, la deducibilità sussiste *ex lege*.

Con riferimento a questa presunzione, in particolare, occorrerà valutare la rilevanza della stessa ai fini dell'interpretazione della condizione generale nonché cosa si debba intendere per «debitore assoggettato a procedure concorsuali».

Al riguardo occorre osservare preliminarmente che, come si vedrà meglio di seguito, secondo la dottrina tendenzialmente unanime gli «elementi certi e precisi» cui fa riferimento la norma riguardano le perdite da valutazione dei crediti e non invece le perdite da atti dispositivi, ossia in particolare, le perdite da cessione dei crediti².

Ai fini del presente studio si analizzerà l'ipotesi delle perdite da cessione dei crediti per valutare come la norma in esame rileva in questa fattispecie. A tal fine è comunque necessario innanzitutto delineare il concetto di «elementi certi e precisi» quali condizioni per la deducibilità delle perdite su crediti, per poi valutare come questa disposizione debba essere applicata nel caso in cui le perdite derivano dalla cessione dei crediti.

1.2. Come si è visto, l'art. 101, comma 5, del Testo Unico individua le condizioni generali per la deduzione delle perdite su crediti dal reddito d'impresa. In aggiunta a tale disposizione, occorre considerare l'art. 106 del Testo Unico che riguarda due aspetti della disciplina dei crediti nel reddito d'impresa.

Tale norma si occupa, innanzitutto, al primo comma della deducibilità delle svalutazioni dei crediti ed individua i limiti quantitativi della deduzione della svalutazione dei crediti e degli accantonamenti per rischi su crediti. Inoltre, la

² Su questo tema si rinvia al paragrafo 4 del presente capitolo.

norma concerne anche le perdite su crediti, disponendo al secondo comma una regola che collega le condizioni generali per la deduzione delle perdite su crediti e le regole per la deduzione di svalutazione dei crediti ed accantonamenti per rischi su crediti.

È utile rammentare, preliminarmente, le regole fondamentali disposte da tale norma.

In particolare, l'art. 106, primo comma, del Testo Unico stabilisce che le svalutazioni dei crediti risultanti dal bilancio, per l'importo non coperto da garanzia assicurativa, che derivano dalle cessioni di beni e dalle prestazioni di servizi che generano ricavi, sono deducibili in ciascun esercizio nel limite dello 0,50 per cento del valore nominale o di acquisizione dei crediti.

Inoltre, il secondo comma della norma in esame stabilisce che le perdite sui crediti di cui al comma 1, determinate con riferimento al valore nominale o di acquisizione dei crediti stessi, sono deducibili secondo le condizioni generali, nei limiti dell'ammontare che eccede l'ammontare complessivo delle svalutazioni e degli accantonamenti dedotti nei precedenti esercizi.

Sulla *ratio* della disposizione in commento è stato osservato che questa consiste nel consentire la deduzione di componenti negative di reddito di carattere valutativo, superando così sia la regola generale posta dall'art. 107, ultimo comma, del Testo Unico, secondo cui sono indeducibili tutti gli accantonamenti salvo che sussista una specifica disposizione che ne ammetta la deduzione, sia la condizione generale di deducibilità sancita dall'art. 109, comma 1, del Testo Unico, che come è noto consente la deduzione dei componenti negativi di reddito solo ove ne sia certa l'esistenza o determinabile in modo oggettivo l'ammontare³.

Al riguardo si osserva che il precedente normativo dell'art. 106 del Testo Unico in disamina è rappresentato dall'art. 2 della legge 27 luglio 1962, n. 1228⁴, in materia di trattamento tributario degli istituti di credito a medio e lungo termine; con tale norma si introdusse una deduzione per rischi e perdite, ai fini

³ Così F. ORAZI, *Art. 106*, in *Commentario Tinelli*, 933.

⁴ Tale norma stabiliva: «Nella determinazione del reddito imponibile di categoria B gli istituti, le sezioni e le aziende indicate nel primo comma dell'articolo 1, possono operare per ciascun esercizio una detrazione globale per rischi e perdite fino allo 0,40 per cento dell'ammontare dei crediti esistenti alla fine dell'esercizio per finanziamenti a medio e a lungo termine da essi effettuati».

della determinazione del reddito imponibile, secondo determinati limiti correlati ai crediti esistenti alla fine dell'esercizio.

Il sistema delineato da questa norma rappresenta il modello di riferimento per la disposizione introdotta con la riforma tributaria del 1973, e contenuta poi nell'attuale Testo Unico. In questo modo si è introdotto all'interno del sistema del reddito d'impresa, l'accantonamento quale componente negativa deducibile, in deroga ai criteri generali di certezza e di obiettiva determinabilità⁵.

L'art. 106 del Testo Unico, quindi, consente di dedurre componenti negative di reddito connesse ai crediti d'impresa e derivanti dalla valutazione dei crediti, ma che non si sono concretizzate ancora in perdite risultanti da elementi dotati di certezza e precisione.

Ne consegue che, nel sistema del reddito d'impresa i crediti assumono rilevanza sia nella fase valutativa, attraverso la deduzione delle svalutazioni e degli accantonamenti nonché la deduzione delle perdite da valutazione, sia nella fase dispositiva, attraverso la deduzione delle perdite da cessione o da altri atti dispositivi del diritto di credito.

In relazione a queste regole occorre poi considerare che la deduzione delle svalutazioni e degli accantonamenti (fase valutativa del credito d'impresa) è ammessa non per l'intero ammontare derivante dalla valutazione e risultante dal conto economico, bensì solo entro determinati limiti quantitativi.

Inoltre i crediti rispetto ai quali commisurare la percentuale che fissa il limite massimo di deduzione sono fondamentalmente i crediti derivanti dall'attività caratteristica dell'impresa ossia, in buona sostanza, i crediti commerciali⁶.

⁵ Cfr. M. LEO, *Le imposte sui redditi nel testo unico*, II, Milano, 2007, 1894.

⁶ La norma afferma che i crediti devono derivare dalle cessioni di beni e dalle prestazioni di servizi indicate nell'art. 85, comma 1, del Testo Unico. Pertanto, rientrano nel novero dei crediti per la commisurazione del limite dello 0,5 per cento sia i crediti derivanti dalla cessione di beni e dalla prestazione di servizi alla cui produzione o al cui scambio è diretta l'attività dell'impresa, sia i crediti derivanti dalla cessione di materie prime e di semilavorati o di altri beni mobili, esclusi quelli strumentali, acquistati o prodotti per essere impiegati nella produzione. Inoltre, devono considerarsi inclusi tra i crediti rilevanti ai fini del calcolo del predetto limite anche i crediti derivanti dalla cessione di azioni o quote, che non costituiscono immobilizzazioni finanziarie, diverse da quelle a cui si applica la *participation exemption*. Così pure sono inclusi i crediti derivanti dalla cessione di strumenti finanziari simili alle azioni, che non costituiscono immobilizzazioni finanziarie, diversi da quelli a cui si applica la *participation exemption*, e i crediti derivanti dalla cessione di obbligazioni e titoli simili, che non costituiscono immobilizzazioni finanziarie.

Questi limiti possono essere considerati un bilanciamento rispetto al fatto che l'art. 106 del Testo Unico consente la deducibilità, in deroga alle regole generali, di componenti negative di reddito derivanti da valutazioni soggettive del contribuente, in virtù delle particolari caratteristiche del credito quale bene dell'impresa.

In altri termini, il punto di equilibrio individuato dalla disposizione in commento prevede, da un lato la deducibilità delle componenti negative di reddito da valutazione dei crediti d'impresa e dall'altro limiti all'ammontare deducibile in ciascun periodo d'imposta.

Queste regole, in sostanza, limitano gli effetti sulla determinazione del reddito di impresa delle valutazioni dei crediti d'impresa.

D'altronde, ciò vale anche per la regola generale *ex* art. 107, ultimo comma, del Testo Unico, secondo cui sono indeducibili tutti gli accantonamenti salvo che sussista una specifica disposizione che ne ammetta la deduzione. Anche in questo caso l'obiettivo è limitare l'impatto delle valutazioni sulle componenti negative di reddito e, quindi, sulla determinazione del reddito d'impresa; tuttavia, mentre in generale è prevista l'esclusione totale della deducibilità delle componenti negative da valutazione, nel caso dei crediti d'impresa è prevista la deducibilità parziale.

La norma fa riferimento sia alle svalutazioni dei crediti che agli accantonamenti per rischi su crediti, utilizzando dei concetti coerenti con i principi della redazione del bilancio di esercizio. È noto, infatti, che ai sensi dell'art. 2426, n. 8, cod. civ., la svalutazione dei crediti deve essere rilevata non mediante il meccanismo degli accantonamenti ad un apposito fondo, bensì mediante la rettifica diretta del valore del credito iscritto in bilancio.

Si è detto che l'ammontare massimo di svalutazioni e accantonamenti, relativi a crediti d'impresa, deducibili dal reddito d'impresa per ciascun esercizio è pari allo 0,5 per cento del valore dei crediti, determinato come valore nominale o valore di acquisizione.

Sono invece esclusi da i crediti rilevanti ai fini del calcolo del predetto limite i crediti che derivano dalla cessione di beni strumentali e patrimoniali, i crediti tributari, nonché i crediti per interessi di mora. Si noti infine, che i crediti per interessi di mora rientrano nell'ambito di applicazione della disciplina di cui all'art. 109 del Testo Unico.

Occorre notare al riguardo che il riferimento al valore nominale dei crediti implica che per calcolare il limite massimo di deducibilità delle svalutazioni e degli accantonamenti relativi ai crediti si deve considerare il valore nominale del diritto di credito e non il valore iscritto nel bilancio di esercizio.

Naturalmente questi due valori possono essere differenti, basti considerare l'ipotesi in cui il valore iscritto in bilancio è stato ridotto sulla base del valore presumibile di realizzo, mediante svalutazione del valore nominale⁷.

Si noti che in virtù di questa regola è possibile calcolare il limite dello 0,5 per cento considerando anche i crediti che sono stati interamente svalutati e che, quindi, in sostanza non sono più iscritti in bilancio, sebbene siano ancora nella titolarità dell'impresa.

In questa ipotesi infatti, il credito avrà ancora un valore nominale, pur non avendo più un valore in bilancio, in considerazione del valore presumibile di realizzo.

Ne consegue che per il calcolo del limite in esame rilevano, in prima approssimazione, tutti i crediti di cui è titolare l'impresa, per il loro valore nominale, a prescindere dal fatto che questi abbiano o meno in bilancio un valore.

Rilevano quindi tutti i crediti che non sono stati ceduti, anche se sono stati svalutati fino ad annullarne o quasi il valore in bilancio.

Sintetizzando, quindi, ai fini dell'art. 106, comma 1, del Testo Unico non rileva il valore di presumibile realizzo, ossia il valore di riferimento per l'iscrizione in bilancio, cui risultano iscritti in bilancio, bensì il valore nominale al lordo delle svalutazioni eventualmente effettuate. E ciò vale anche se il credito risultasse interamente svalutato e quindi iscritto in bilancio per un valore pari a zero. In tal caso, infatti, ai fini fiscali il suddetto credito concorrerebbe, comunque, alla determinazione del limite di deducibilità in esame per un valore pari a quello nominale⁸.

⁷ Il fatto per calcolare il limite massimo di deducibilità delle svalutazioni e degli accantonamenti relativi ai crediti si deve far riferimento al valore nominale e non al valore iscritto nel bilancio di esercizio, implica che ai fini di tale norma non rileva la rappresentazione contabile dei crediti, in funzione del presumibile valore di realizzo.

⁸ Sull'individuazione del valore nominale dei crediti ai fini dell'art. 106 del Testo Unico cfr. S.M. MESSINA, *Valutazione e svalutazione dei crediti e perdite da cessione «pro soluto»*, in *Corr. trib.*, 2007, 957.

Il valore nominale deve, invece, essere rettificato dell'ammontare delle perdite certe. Questa regola ha evidentemente lo scopo di evitare la doppia deduzione del medesimo componente negativo di reddito: la svalutazione, in un primo momento, e la perdita, in seguito⁹.

Le svalutazioni sui crediti, rilevate in bilancio in diminuzione del valore dei crediti, non incidono dunque sul valore fiscalmente riconosciuto dei crediti, atteso che questo sarà comunque il valore nominale o il valore di acquisto.

Oltre al valore nominale, il valore di riferimento per il limite in disamina è costituito dal valore di acquisizione dei crediti, ossia in sostanza dal costo di acquisto o comunque dal valore di iscrizione in bilancio nell'ipotesi in cui il credito non sia sorto in capo all'impresa, bensì sia stato acquisito a titolo oneroso.

Il riferimento al valore di acquisizione dei crediti considera il caso in cui il credito deriva non da una cessione di beni o da una prestazione di servizi effettuata nell'ambito dell'attività d'impresa, ma sia oggetto di acquisto.

In dottrina è stato osservato che non appare facile ipotizzare una concreta applicazione di tale riferimento ai soggetti che applicano questa norma, ossia soggetti diversi dagli enti creditizi e finanziari; ciò sulla base del fatto che l'attività di compravendita di crediti è riservata agli intermediari finanziari e agli enti creditizi disciplinati dalla legislazione speciale¹⁰.

È importante sottolineare che non tutti i crediti sono rilevanti per il calcolo del limite di deducibilità disposto dall'art. 106 del Testo Unico; infatti, rilevano solo i crediti risultanti in bilancio, non coperti da garanzia assicurativa, ed aventi natura commerciale, ossia derivanti da cessioni di beni e prestazioni di servizi che generano ricavi ai sensi dell'art. 85, comma 1, del Testo Unico.

Ai fini del presente studio, di seguito si svolgeranno alcune considerazioni specifiche sul requisito della iscrizione in bilancio, nella prospettiva dell'ipotesi che qui interessa della cessione dei crediti d'impresa¹¹.

⁹ Cfr. S.M. MESSINA, Valutazione e svalutazione dei crediti e perdite da cessione «pro soluto», loc. cit., 957.

¹⁰ Così F. ORAZI, *Art. 106, cit.*, 937.

¹¹ Dal computo dello 0,5 per cento, sono esclusi i crediti coperti da garanzia assicurativa, ancorché iscritti in bilancio. Tale espressione dovrebbe essere intesa nel senso che l'esclusione riguarda l'importo coperto da garanzia assicurativa. La *ratio* di questa esclusione si fonda su due elementi. Innanzitutto, i crediti coperti da garanzia assicurativa sono crediti per i quali il soggetto passivo

Questo tema riguarda, in sostanza, la distinzione tra cessione *pro soluto* e cessione *pro solvendo* e costituisce uno dei temi centrali nell'analisi della cessione dei crediti nel sistema del reddito d'impresa.

E ciò emerge chiaramente anche dal fatto che, come si vedrà di seguito, la giurisprudenza della Corte di Cassazione si è occupata della cessione dei crediti nel reddito d'impresa soprattutto con riferimento alla distinzione tra cessione *pro soluto* e cessione *pro solvendo* nella prospettiva della norma in disamina.

Inoltre, questo tema e la sua considerazione giurisprudenziale offrono degli spunti di riflessione interessanti sulla cessione dei crediti nel sistema del reddito d'impresa, in relazione alla rilevanza del trasferimento del rischio.

Rinviando al paragrafo specifico sul tema per l'analisi della giurisprudenza, della dottrina e della prassi amministrativa, qui si introduce la questione.

In particolare, il tema che si pone riguarda il significato da attribuire all'espressione «*crediti risultanti in bilancio*» con riferimento al caso di crediti oggetto di cessione.

A tal fine, occorrerà considerare innanzitutto, le due diverse ipotesi di cessione *pro soluto* e cessione *pro solvendo*. Inoltre, occorrerà considerare la particolare prospettiva dei bilancio predisposti secondo i principi contabili internazionali IAS/IFRS.

2. Sull'art. 101, comma 5. Gli «elementi certi e precisi» quali condizioni per la deducibilità delle perdite su crediti nella giurisprudenza della Corte di Cassazione.

2.1. Dall'analisi della giurisprudenza della Corte di Cassazione in materia di deducibilità delle perdite emerge innanzitutto un'interpretazione del concetto di «*elementi certi e precisi*» che ne valorizza l'aspetto probatorio, ossia la natura di

non sopporta un rischio di insolvenza analogo a quello dei crediti non assicurati. Infatti, in caso di insolvenza del debitore, il creditore potrà comunque conseguire l'importo del credito assicurato. Inoltre, il soggetto passivo può dedurre il premio pagato per assicurare il credito, di talché se si ammettesse la deducibilità anche di accantonamenti per rischi su crediti, si permetterebbe di dedurre due volte un componente negativo per rischi su crediti. L'esclusione non riguarda invece i crediti assistiti da garanzia non assicurativa, vale a di re pegno o ipoteca.

disposizione stabilita ai fini della individuazione dell'onere probatorio in merito alla possibilità di dedurre le perdite su crediti dal reddito d'impresa.

La Suprema Corte si è altresì occupata della individuazione di alcune situazioni nelle quali gli elementi certi e precisi sussistono.

2.2. La Corte di legittimità pone in evidenza, correttamente, il fatto che la norma in esame è norma procedimentale, nel senso che riguarda non tanto la definizione del componente negativo di reddito, vale a dire la perdita su crediti, bensì la prova della sussistenza della perdita, ossia la prova del fatto che in relazione ai crediti dell'impresa si è manifestata una perdita.

In tal senso, è stato chiaramente affermato, che le perdite su crediti sono deducibili se comprovate nella loro sussistenza¹².

Con questa affermazione, inserita nella sentenza senza ulteriori specificazioni, la Corte chiarisce comunque che l'art. 101, comma 5, del Testo Unico prescrive, in sostanza, che il soggetto passivo d'imposta deve provare l'esistenza della perdita su crediti, attraverso elementi certi e precisi, al fine di poter dedurre tale perdita.

Inoltre, secondo la Corte, l'art. 101, comma 5, del Testo Unico impone al soggetto passivo l'onere di fornire la specifica e concreta dimostrazione della perdita subita¹³.

È interessante notare che talvolta la Suprema Corte ha ritenuto che gli elementi certi e precisi devono essere tali da permettere di «*desumere la definitività o meno della perdita ai fini della deduzione fiscale*»¹⁴.

Inoltre, sono considerati irrilevanti, ai fini della norma in esame, i motivi della perdita, in virtù del fatto che per il legislatore è necessario e sufficiente che la perdita sia certa e precisa, ovvero sia effettiva e determinata¹⁵.

¹² Cass. civ. Sez. V, 13 ottobre 2006, n. 22034.

¹³ Cass. civ. Sez. V, 23 maggio 2002, n. 7555.

¹⁴ Cass. civ. Sez. V, 10-03-2006, n. 5357, in *Obbl. e contr.*, 2006, 7, 665 con nota di G. CORASANITI.

¹⁵ Cass. trib. 19 novembre 2007, n. 23863 in *Riv. dir. trib.*, 2008, II, 153 con nota di BEGHIN. Su questa sentenza si veda anche: M. BEGHIN, *Perdite su crediti, antieconomicità dell'operazione e giudizio d'inerenza*, in *Corr. trib.*, 2008, 383 ss.; G. INGRAO, *Il regime fiscale delle perdite su crediti da rinunce e il sindacato dell'amministrazione sull'economicità delle operazioni aziendali*, in *Riv. giur. trib.*, 2008, 212 ss.

Questa sentenza della Corte di Cassazione pone in evidenza da un lato dire l'irrelevanza dei motivi che hanno determinato la perdita e dall'altro la necessità che la perdita sia effettiva e determinata.

In un'altra sentenza, poi, è stato affermato, in modo invero poco chiaro, che il soggetto passivo deve dimostrare quali sono gli elementi di riferimento «certi e precisi» che hanno dato luogo alla perdita¹⁶.

Di particolare interesse risulta la sentenza della Corte di Cassazione in cui è stato affermato che gli elementi «certi e precisi» sussistono quando si acquista certezza che il credito non può più essere soddisfatto, ossia diventa irrecoverabile.

Da quanto precede si evince che la giurisprudenza della Cassazione che si è occupata dell'art. 101, comma 5, del Testo Unico non ha delineato una definizione del concetto di «elementi certi e precisi» né ha individuato indici utili a tal fine.

Rinviando ai paragrafi successivi l'analisi critica dell'art. 101, comma 5, del Testo Unico e l'interpretazione del concetto di «elementi certi e precisi», di seguito si svolgono alcune considerazioni sulla giurisprudenza della Cassazione in materia.

Occorre innanzitutto rilevare che dalla giurisprudenza della Cassazione non è possibile desumere una definizione del concetto di «elementi certi e precisi», ai fini dell'applicazione dell'art. 101, comma 5, del Testo Unico; ed anzi, la Suprema Corte di regola si è limitata a richiamare la lettera della norma, senza fornire elementi utili per chiarire il concetto in questione.

Ciò è particolarmente rilevante, se si considera che l'art. 101, comma 5, del Testo Unico stabilisce le condizioni per la deducibilità dal reddito d'impresa del componente negativo derivante dalla cessione dei crediti.

In particolare, oltre a generiche affermazioni sul fatto che le perdite su crediti sono deducibili se comprovate nella loro sussistenza, non sono forniti ulteriori chiarimenti sull'interpretazione della norma.

Anche le affermazioni sull'esistenza della perdita appaiono fuorvianti. Infatti, che le perdite su crediti siano deducibili solo se effettivamente realizzate, deriva dai principi generali del reddito d'impresa. In particolare, l'art. 109, comma 1, del

¹⁶ Cfr. Cass. civ. Sez. V, 10 marzo 2006, n. 5357.

Testo Unico, definendo il principio di competenza¹⁷, stabilisce che i componenti negativi sono deducibili quando è certa l'esistenza o determinabile in modo obiettivo l'ammontare e l'art. 109, comma 4, del Testo Unico dispone che in generale i componenti negativi non sono deducibili se non risultano imputati al conto economico relativo all'esercizio di competenza.

Pertanto, sulla base di queste norme risulterebbe difficile sostenere la deducibilità di perdite su crediti delle quali non sia dimostrata l'esistenza.

Di conseguenza l'art. 101, comma 5, del Testo Unico risulterebbe pleonastico, nella parte in cui prescrive che la perdita risulti da elementi certi e precisi.

Inoltre, la Corte sembra spesso confondere la certezza e precisione degli elementi dai quali risulta la perdita con la certezza e precisione della perdita.

Non condivisibile appare poi quella giurisprudenza secondo cui l'art. 101, comma 5, del Testo Unico prescriverebbe la prova della definitività della perdita al fine della deduzione¹⁸.

Infatti, innanzitutto non è chiaro cosa dovrebbe intendersi per perdita definitiva né quando una perdita sarebbe temporanea. Inoltre, dalla lettera della norma si evince chiaramente che il soggetto passivo deve dimostrare che la perdita risulta da elementi caratterizzati da certezza e precisione, e non invece che la perdita sia certa, né tantomeno che sia definitiva.

Del resto, è evidente che la norma richiede la certezza e precisione per gli elementi attraverso i quali si dimostra che è stata realizzata una perdita su crediti, nulla disponendo invece sulla perdita.

E ancora.

L'affermazione secondo cui ai sensi dell'art. 101, comma 5, del Testo Unico è necessario e sufficiente che la perdita sia effettiva e determinata¹⁹ non appare condivisibile.

Ciò in quanto, questa affermazione sembra confondere la condizione per la deducibilità disposta dall'art. 101, comma 5, del Testo Unico con il principio

¹⁷ Come è noto l'art. 109, comma 1, del Testo Unico stabilisce che i componenti positivi e negativi, per i quali altre norme sul reddito d'impresa non dispongono diversamente, concorrono a formare il reddito nell'esercizio di competenza. La regola generale è quindi il principio di competenza; il riferimento a norme che dispongono diversamente è da intendere come riferimento alle norme che stabiliscono il principio di cassa per specifici componenti di reddito.

¹⁸ Cass. civ. Sez. V, 10-03-2006, n. 5357.

¹⁹ Cfr. Cass. civ. Sez. V, 19 novembre 2007, n. 23863.

generale di competenza, prescritto dall'art. 109, comma 1, del Testo Unico, ai sensi del quale l'esercizio di competenza è quello in cui è certa l'esistenza o determinabile in modo obiettivo l'ammontare del componente negativo di reddito.

In altri termini, affermare che ai sensi dell'art. 101, comma 5, del Testo Unico è necessario e sufficiente che la perdita sia effettiva e determinata equivale ad affermare che tale norma ha lo stesso contenuto dell'art. 109, comma 1, del Testo Unico che stabilisce il principio di competenza.

Nella giurisprudenza citata, emerge la sentenza della Corte di Cassazione in cui è stato affermato che gli elementi «certi e precisi» sussistono quando si acquista certezza che il credito non può più essere soddisfatto, ossia diventa irrecuperabile²⁰.

Questa pronuncia è interessante perché collega gli elementi certi e precisi alla irrecuperabilità dei crediti²¹.

Seguendo questa interpretazione gli elementi certi e precisi prescritti dall'art. 101, comma 5, del Testo Unico sarebbero gli elementi che dimostrano la irrecuperabilità del credito. In altri termini, il momento in cui si acquista certezza che il credito non può più essere soddisfatto è il momento in cui si materializzano gli elementi certi e precisi.

Occorre tuttavia considerare che tal sentenza riguarda il principio di competenza.

In particolare, in questa pronuncia la Corte tende a sovrapporre il principio generale di competenza, ex art. 109, comma 1, del Testo Unico e la condizione prevista dall'art. 101, comma 5, del Testo Unico: «*L'art. 66 comma 3 del Testo Unico (ora art. 101, comma 5) più volte citato prevede testualmente che "le*

²⁰ Cfr. Cass. civ. Sez. V, 3 agosto 2005, n. 16330. Cfr. F. CATARZI-R. LUPI, *Le perdite da inesigibilità del credito come questioni di valutazione e non di "competenza puntuale"* in *Dialoghi dir. trib.*, 2005, 1551 ss.

²¹ In tal senso si consideri anche la sentenza Cas. Civ. 29 agosto 2001, n. 11329, in *Riv. Giur. Trib.*, 2002, 141 con nota di BEGHIN e in *Rass. Trib.*, 2002, 1325 con nota di VICINI RONCHETTI. In questa sentenza la Corte di Cassazione ha affermato che occorre dimostrare le ragioni dell'inconsistenza patrimoniale del debitore e l'inopportunità delle azioni esecutive, al fine di poter dedurre la perdita su crediti. La condizione per la deducibilità è quindi identificata con la sostanziale non economicità nel recupero del credito o nella sostanziale impossibilità di recuperare il credito: dimostrando queste situazioni, il componente negativo in esame può essere dedotto. Questa sentenza è stata resa con riferimento all'ipotesi di rinuncia del credito, non con riferimento alla cessione dei crediti; tuttavia, si tratta comunque di una sentenza rilevante ai fini del presente studio, in quanto riguarda un'ipotesi di perdita su crediti derivante da atti dispositivi.

perdite su crediti sono deducibili se risultano da elementi certi e precisi, e in ogni caso, per le perdite su crediti, se il debitore è assoggettato a procedure concorsuali". Il tenore letterale di questa disposizione consente d'interpretarla nel senso che l'anno di competenza per operare la deduzione deve coincidere con quello in cui si acquista certezza che il credito non può più essere soddisfatto, perchè in quel momento stesso si materializzano gli elementi "certi e precisi" della sua irrecuperabilità. Diversamente opinando si rimetterebbe all'arbitrio del contribuente la scelta del periodo d'imposta in cui gli sarebbe più vantaggioso operare la deduzione, snaturando la regola espressa dal principio di competenza, che rappresenta invece criterio inderogabile ed oggettivo per determinare il reddito d'impresa».

Questa pronuncia dimostra chiaramente le incertezze interpretative connesse all'art. 101, comma 5, del Testo Unico, sia sotto il profilo del significato del concetto di «elementi certi e precisi» sia con riferimento al rapporto con il principio di competenza.

2.3. L'affermazione secondo cui sono considerati irrilevanti, ai fini dell'art. 101, comma 5, del Testo Unico, i motivi della perdita²² non sembra contribuire alla definizione del concetto di «elementi certi e precisi», che costituisce il vero dubbio interpretativo della norma.

Peraltro, muovendo da questa affermazione, si potrebbe ritenere che, in base alla norma in esame, non sarebbe possibile sindacare il comportamento posto in essere dal soggetto passivo, ossia le ragioni soggettive alla base del comportamento da cui è derivata la perdita.

Tuttavia, una simile conclusione si pone in evidente contrasto con l'art. 37-bis del d.p.r. 29 settembre 1973, n. 600, che come noto include tra le operazioni potenzialmente elusive anche la cessione dei crediti, con la conseguenza che la cessione dei crediti può essere considerata inopponibile all'amministrazione finanziaria, sulla base di una valutazione delle ragioni economiche per le quali è stata realizzata.

²² Cass. civ. Sez. V, 19 novembre 2007, n. 23863 in *Rass. trib.*, 2008, 420 con nota di CERIANA e in *Corr. trib.*, 2008, 377 con nota di MURARO.

In questa prospettiva, i motivi all'origine della perdita, ipotizzando che questa derivi da una cessione dei crediti, se non rilevano ai sensi dell'art. 101, comma 5, del Testo Unico, possono rilevare ai fini dell'art. 37-bis, nell'ambito di una valutazione antielusiva della cessione dei crediti.

2.4. La Corte di Cassazione si è occupata dell'art. 101, comma 5, del Testo Unico anche sotto il profilo del processo tributario, ponendo in evidenza la valenza probatoria della disposizione in esame.

In particolare, secondo la Corte l'idoneità probatoria di una determinata documentazione, ai fini della dimostrazione dell'effettività della perdita su crediti, integra una valutazione di fatto non prospettabile in sede di legittimità²³.

Inoltre, è stato affermato che l'articolo 101, comma 5, del Testo Unico consente al giudice di valutare le circostanze di fatto dalle quali risulterebbe la perdita su crediti, poiché, quando sorge controversia sulla deducibilità della perdita, spetta al giudice stabilire se gli elementi offerti dal contribuente siano «certi e precisi» e consentano la deducibilità, a prescindere dalle motivazioni addotte dall'Ufficio in sede di accertamento o in sede di giudizio²⁴.

Prescindendo dai profili strettamente processuali, che esulano necessariamente dai confini del presente studio, la sentenza da ultimo citata offre un interessante spunto interpretativo in relazione all'art. 101, comma 5, del Testo Unico, che dovrà essere ripreso e sviluppato di seguito, al fine di contribuire alla definizione di «elementi certi e precisi».

Sulla base di questa sentenza, per «elementi certi e precisi» si dovrebbe intendere l'insieme delle circostanze di fatto dalle quali risulta la perdita su crediti, che devono essere provate dal soggetto passivo affinché il componente negativo sia deducibile dal reddito d'impresa.

²³ Cfr. Cass. civ. Sez. V, 19-11-2007, n. 23863.

²⁴ Cfr. Cass. civ. Sez. V, 14 ottobre 2005, n. 19918.

3. Gli «elementi certi e precisi» quali condizioni per la deducibilità delle perdite su crediti nella giurisprudenza delle Commissioni tributarie e nell'orientamento dell'Amministrazione finanziaria.

3.1. Alcuni spunti di riflessione possono essere individuati anche nella giurisprudenza delle Commissioni tributarie. Al riguardo è utile comunque rilevare preliminarmente che anche da tale giurisprudenza non sembra possibile evincere una chiara e costante interpretazione del concetto di «elementi certi e precisi» che, come più volte evidenziato, rappresenta il vero punto interpretativo della norma che disciplina la deduzione dal reddito d'impresa dei componenti negativi derivanti dalla cessione dei crediti.

In una risalente sentenza della Commissione Tributaria Regionale del Veneto²⁵ è stato affermato che nel caso di cessione di crediti in sofferenza o comunque sottoposti a procedura esecutiva o fallimentare non sussistono fondate ragioni per ritenere che si realizzi, *ipso facto*, una perdita certa, intesa come «*minori ricavi da portare in detrazione ai sensi dell'art. 66 del D.P.R. n. 917 del 22 dicembre 1986 (art. art. 101, comma 5)*».

Tale affermazione è basata sull'ipotesi che fino alla conclusione della procedura di espropriazione forzata ovvero fino all'emissione del decreto di chiusura del fallimento, non è escluso il recupero, anche parziale, del credito e quindi la corresponsione delle somme ricavate.

Il che sembrerebbe rendere la perdita non certa, almeno a parere della Commissione. Al riguardo, rinviando ad un successivo paragrafo l'analisi dei profili di rilevanza della situazione soggettiva del debitore, basti qui rilevare che la certezza non deve riguardare la perdita ma gli elementi dai quali questa risulta²⁶.

Inoltre, la Commissione nella sentenza in disamina ha affermato che, quando l'art. 66, comma 3, del TUIR consente la deducibilità delle perdite su crediti solo se confortata da elementi certi e precisi e solo se il debitore è assoggettato a procedure concorsuali, introduce una disciplina più rigorosa rispetto a quella riservata alle altre minusvalenze patrimoniali, dettata dalla necessità di evitare

²⁵ Cfr. Commissione Tributaria Regionale del Veneto n. 50 del 1999.

²⁶ Cfr. F. TESAURO, *Istituzioni di diritto tributario. Parte speciale.*, Torino, 2005, 129, nota (124).

possibili abusi conseguenti alla volontaria rinuncia al credito finalizzata soltanto a preconstituirsì perdite programmate.

Di conseguenza, secondo la Commissione in linea di principio non potrebbe essere considerata deducibile, in assenza dei necessari requisiti di certezza, una componente negativa di reddito semplicemente stimata e non esattamente determinata nella sua effettiva entità.

Ora, quest'ultima affermazione mostra un ulteriore caso di confusione concettuale tra il principio di competenza, che richiede che il componente negativo sia certo nell'esistenza o determinabile nell'ammontare, e la condizione specifica per la deducibilità del peculiare componente negativo rappresentato dalla cessione dei crediti.

Volendo comunque trarre da questa sentenza delle indicazioni utili a ricostruire in via interpretativa il concetto di «elementi certi e precisi», è utile sottolineare il riferimento al fatto che i requisiti di certezza devono sostanzialmente escludere che la perdita sia semplicemente stimata.

In altre parole, la perdita su crediti sarà deducibile se risulta da elementi certi in grado di dimostrare che la perdita che si intende dedurre non deriva da una mera valutazione soggettiva del contribuente titolare del credito, bensì deriva da circostanze concrete idonee a provare che in relazione ai crediti è stata effettivamente realizzata una perdita.

In effetti, però, occorre notare che il riferimento al fatto che la perdita non sia semplicemente stimata riguarda più che altro le perdite derivanti da una svalutazione dei crediti.

Più interessante appare una sentenza della Commissione Tributaria Regionale del Piemonte²⁷.

In merito al significato di «elementi certi e precisi» la Commissione afferma chiaramente che *«nella legge, ma neppure a livello di interpretazioni ministeriali, non vi è cenno alcuno in ordine al tipo di documentazione che possa provare fatti o circostanze idonei a dare certezza alla perdita. La giurisprudenza, da parte sua, non offre contributi significativi per la definizione dei requisiti di cui trattasi.»*

²⁷ Cfr. Commissione Tributaria Regionale del Piemonte n. 30 del 2007 in *Giust. Trib.*, 2007 con nota di CIPOLLINA e in *Corr. trib.*, 2008, 883, con nota di BETUNIO e MOLINARO.

Correttamente la Commissione inquadra gli «elementi certi e precisi» prescritti dall'art. 101, comma 5, del Testo Unico nell'ambito della prova della perdita su crediti, identificando tali elementi nella documentazione idonea a provare fatti o circostanze che possono dare certezza alla perdita, o meglio dimostrare la tendenziale certezza della perdita.

Dopo tale premessa la Commissione afferma, invero in modo piuttosto generico, che *«gli elementi certi e precisi circa l'inesigibilità del credito, attesa la loro equiparazione a quelli derivanti dalla pendenza di una procedura concorsuale, debbano emergere da una rigorosa procedura e valutarsi con grande severità»*.

Da questa affermazione, sembra emergere che secondo la Commissione «elementi certi e precisi» prescritti dall'art. 101, comma 5, del Testo Unico dovrebbe avere la stessa forza probatoria che ha l'esistenza di una procedura concorsuale.

In altri termini, atteso che l'art. 101, comma 5, del Testo Unico stabilisce che le perdite su crediti sono deducibili se risultano da elementi certi e precisi *«e, in ogni caso (...) se il debitore è assoggettato a procedure concorsuali»*, ne deriverebbe che gli «elementi certi e precisi» dovrebbero essere idonei a provare la sussistenza di un perdita che ha le stesse caratteristiche di stabilità della perdita che si manifesta quando il debitore è assoggettato a procedure concorsuali.

Gli «elementi certi e precisi» dovrebbero quindi essere quelle circostanza in base alle quali si può affermare che si è manifestata una perdita, con caratteristiche analoghe a quelle del caso in cui il debitore è assoggettato a procedure concorsuali.

Di conseguenza, anche se il debitore non è assoggettato a procedure concorsuali, dovrebbero sussistere circostanze per le quali si può ritenere che il credito ha prodotto una perdita nel reddito dell'impresa e tali circostanze costituirebbero gli «elementi certi e precisi» prescritti dall'art. 101, comma 5, del Testo Unico.

Questa opinione ha quanto meno il pregio di impostare correttamente la questione dell'interpretazione dell'art. 101, comma 5, del Testo Unico e di contribuire a delineare il contenuto degli «elementi certi e precisi».

Tuttavia si presta comunque ad alcune critiche.

Innanzitutto, seguendo questo percorso argomentativo, gli «elementi certi e precisi» sarebbero limitati a casi in cui il credito è in sofferenza e difficilmente esigibile, sebbene il debitore non è assoggettato a procedure concorsuali.

Resterebbero invece escluse da questa interpretazione le ipotesi in cui la perdita su crediti deriva da un atto dispositivo del diritto di credito.

Interpretando in questo modo la norma in oggetto, si arriverebbe a confondere impropriamente le perdite da valutazione dei crediti e le perdite da cessione dei crediti.

L'interpretazione proposta nella sentenza, eventualmente, può considerarsi rilevante per le perdite da valutazione del credito.

In tal senso si noti che nella sentenza in disamina, sulla base delle premesse interpretative sopra esposte, si giunge ad affermare che *«È (...) necessario esperire tutte le azioni di recupero che l'importo del credito e la localizzazione del debitore rendono economicamente convenienti: quanto maggiore risulta la somma da incassare, tanto più incisivi dovranno ovviamente essere i tentativi di esazione (atto di precetto, ingiunzioni di pagamento, pignoramenti, fino all'istanza di fallimento)»*.

E ciò con riferimento ad una perdita derivante da cessione dei crediti.

Nel caso di perdite da valutazione dei crediti, la sentenza in commento rappresenta un precedente giurisprudenziale significativo.

Infatti, sulla base di tale sentenza si può affermare che nel caso di perdite su crediti (da valutazione) la deducibilità è subordinata al fatto che la perdita risulti da elementi certi e precisi che, data la sostanziale equiparazione a quelli derivanti dalla pendenza di una procedura concorsuale, devono emergere da una rigorosa procedura per il recupero del credito, da considerare in funzione delle caratteristiche del credito.

La giurisprudenza delle Commissioni tributarie sulla norma in disamina non è in effetti, particolarmente copiosa e non risultano precedenti particolarmente rilevanti che forniscano esempi di «elementi certi e precisi».

Un'eccezione a tale constatazione è rappresentata da una recente sentenza della Commissione tributaria provinciale dell'Emilia Romagna²⁸ nella quale si è affermato: *«l'ammontare della perdita su crediti, invero modesta in termini assoluti e relativi, cioè in proporzione al volume d'affari, e la dettagliata lettera dello studio legale non possono che spingere questo Giudice a ritenere legittimo il comportamento della Ricorrente nel presupposto che, nell'ottica di convenienza economica che guida, sempre, l'imprenditore, la sua convinzione che "il gioco non vale la candela", vale a dire continuare comunque l'azione di recupero anche senza prospettive di esito favorevole, è l'elemento certo e preciso che richiede la norma»*.

Secondo questa sentenza, quindi, l'elemento certo e preciso che richiede l'art. 101, comma 5, del Testo Unico è, ad esempio, la convinzione dell'imprenditore che non un eventuale azione per il recupero del credito non avrebbe esito positivo.

Volendo desumere da tale decisione un principio per l'interpretazione del concetto di «elementi certi e precisi», si può affermare che questi sussistono quando, nell'ottica di convenienza economica, l'imprenditore matura la convinzione che l'azione di recupero è senza prospettive di esito favorevole.

Seguendo questa interpretazione gli «elementi certi e precisi» sussisterebbero anche quando non è più possibile recuperare il credito, in tutto o in parte, perché è ragionevole presumere che eventuali azioni non avrebbero successo.

Questa interpretazione, tendenzialmente condivisibile, concorre almeno in parte a chiarire il concetto di «elementi certi e precisi»; sulla base di tale decisione gli «elementi certi e precisi» dovrebbero essere idonei a dimostrare la impossibilità di recuperare il credito, per l'ammontare corrispondente alla perdita, in modo economicamente ragionevole nella prospettiva dell'attività d'impresa.

Al riguardo è comunque opportuno porre in evidenza che nel caso oggetto della sentenza in esame la perdita era di ammontare modesto, sia in termini assoluti e sia in proporzione al volume d'affari.

È ragionevole ritenere che questa circostanza abbia influenzato la decisione dei giudici, considerando che trattandosi di una perdita di modesto ammontare non vi era motivo di ritenere che il comportamento del contribuente fosse

²⁸ Cfr. Commissione tributaria regionale dell'Emilia Romagna n. 7 del 2009.

potenzialmente elusivo. Allo stesso tempo, probabilmente, è più facile ammettere la deducibilità di una perdita, di fatto presunta, quando il suo ammontare è modesto.

Inoltre, anche l'argomento della economicità delle azioni di recupero del credito assumono un significato diverso in funzione dell'ammontare della potenziale perdita. Infatti, la valutazione della convenienza economica dell'azione di recupero del credito sarà diversa a seconda dell'ammontare del credito stesso e quindi della potenziale perdita.

In altri termini, probabilmente la tesi sostenuta nella sentenza in commento non deve essere considerata come un principio generale, da assumere come riferimento nell'interpretazione del concetto di «elementi certi e precisi». Al limite questa interpretazione può essere rilevante nei casi in cui le perdite su crediti sono di ammontare modesto, anche solo in termini relativi, ossia per il singolo contribuente che intende dedurre la perdita.

3.2. Sul tema dell'interpretazione del concetto di «elementi certi e precisi» da parte dell'Amministrazione finanziaria è particolarmente interessante la recente Risoluzione dell'Agenzia delle Entrate n. 16/E del 23 gennaio 2009.

L'Agenzia, rileva innanzitutto che l'art. 101, comma 5, del Testo Unico prevedendo che le perdite su crediti sono deducibili se risultano da elementi certi e precisi e in ogni caso se il debitore è assoggettato a procedure concorsuali, subordina la deducibilità delle perdite su crediti a rigide prescrizioni.

In particolare, tali perdite sono deducibili dal reddito d'impresa solo se risultano comprovate da elementi certi e precisi, fatta eccezione per i casi di assoggettamento del debitore a procedure concorsuali, all'avvio delle quali le condizioni di deducibilità devono intendersi automaticamente riconosciute.

Sulla base di tali premesse di ordine generale, l'Agenzia ritiene che una situazione di temporanea illiquidità, ancorché seguita da un pignoramento infruttuoso, non possa essere ritenuta sufficiente a legittimare la deduzione del credito non incassato, in tutto o in parte.

Al fine della deduzione della perdita secondo l’Agenzia è necessaria *«una più complessa e articolata valutazione della situazione giuridica della specifica partita creditoria e del singolo debitore cui quest’ultima è riferita»*.

Ciò in quanto solo l’ipotesi di assoggettamento del debitore a procedure concorsuali qualifica *ex lege* il mero stato di insolvenza come condizione sufficiente a considerare definitive e come tali fiscalmente deducibili le perdite relative al mancato incasso del credito.

Inoltre, l’Agenzia ritiene che una situazione sintomatica di peculiari difficoltà di esazione da parte del creditore non possa ritenersi di per sé rivelatrice dell’esistenza di una definitiva perdita sui crediti in possesso dei requisiti di certezza e precisione prescritti dall’art. 101, comma 5, del Testo Unico ai fini della deducibilità.

E ciò in virtù del fatto che in questo caso non si potrebbe escludere l’eventualità che, anche nel breve termine, il debitore possa, in tutto o in parte, adempiere la propria obbligazione.

Molto interessante ed importante, poi, risulta un’altra affermazione resa dall’Agenzia nella Risoluzione in disamina.

L’Agenzia afferma che anche l’infruttuoso pignoramento non implica di per sé la sussistenza degli «elementi certi e precisi» richiesti dall’articolo 101, comma 5, del Testo Unico.

4. Osservazioni sulla deduzione delle perdite da cessione dei crediti nel reddito d’impresa. In particolare, sulla valenza della condizione degli «elementi certi e precisi» nel caso di cessione dei crediti.

4.1. Alla luce di quanto precede è possibile svolgere alcune considerazioni di sintesi sul rapporto tra cessione dei crediti d’impresa ed «elementi certi e precisi» quale condizione per dedurre le perdite su crediti.

Come si è detto, ai sensi dell’art. 101 del Testo Unico le componenti negative derivanti dalla cessione dei crediti d’impresa sono deducibili a condizione che risultino da «elementi certi e precisi».

Dalla lettura della giurisprudenza sul tema, è emerso che la Corte di Cassazione individua questa condizione sulla base di diversi riferimenti, quali ad esempio l'esistenza di una transazione tra creditore e debitore, la convenienza economica per il creditore a rinunciare al proprio diritto e più in generale su tutti quegli elementi che dimostrano la irrecuperabilità del credito.

Questa interpretazione del concetto di «elementi certi e precisi» deve essere ora riferita al caso della cessione dei crediti d'impresa.

A tal fine è utile rammentare che la cessione dei crediti è considerata nella prospettiva del reddito d'impresa quale atto dispositivo del diritto di credito; in questo modo si distinguono le perdite su crediti derivanti appunto da atti dispositivi del diritto di credito, da quelle derivanti da valutazioni effettuate dal soggetto passivo, il quale è comunque ancora titolare del credito.

Il tema che si pone, allora, che potremmo considerare uno dei due temi fondamentali nell'analisi della cessione dei crediti nel reddito d'impresa²⁹, è come debba essere interpretata ed applicata la condizione degli «elementi certi e precisi» *ex art.* 101, comma 5, del Testo Unico nel caso di cessione dei crediti.

Ossia nel caso in cui la perdita su crediti derivi da cessione e quindi da un atto dispositivo e non da un atto valutativo.

Al riguardo, è utile svolgere una breve premessa metodologica. Alla luce della giurisprudenza citata, questa analisi dovrebbe essere effettuata distinguendo due casi, ossia la cessione dei crediti d'impresa di modesto ammontare e la cessione dei crediti d'impresa di ammontare ingente.

In questa prospettiva occorre considerare separatamente l'ipotesi dei crediti di massa, ossia dei crediti commerciali che, considerati singolarmente sono di modesto ammontare, ma complessivamente sono di ammontare significativo, essendo verso un ampio numero di debitori e riguardando l'attività caratteristica dell'impresa.

È il caso, ad esempio, delle imprese che cedono beni o effettuano prestazioni di servizi per importi ridotti, considerati singolarmente e rispetto alle dimensioni dell'attività, ma verso un numero significativo di soggetti, così da avere tanti crediti di modesto ammontare.

²⁹ L'altro, come si vedrà meglio di seguito, è rappresentato dal trasferimento del rischio ai fini della deduzione delle componenti valutative stimate.

4.2. Secondo la tesi sostenuta da autorevole dottrina, gli atti dispositivi del diritto, i quali si traducono nell'espunzione del diritto dalla sfera patrimoniale dell'imprenditore, generano componenti negative di reddito in relazione alle quali non è necessario dimostrare alcuna certezza e precisione³⁰.

Secondo questa tesi, quindi, nel caso di cessione dei crediti gli elementi certi e precisi prescritti dalla norma tributaria non dovrebbero essere dimostrati.

Questo perché, in buona sostanza, gli elementi certi e precisi deriverebbero necessariamente dalla cessione ossia dall'atto dispositivo.

In altri termini, gli elementi certi e precisi dai quali deve risultare la perdita consisterebbero nella cessione.

A sostegno di questa tesi, si argomenta partendo dalla distinzione tra perdite su crediti derivanti dalla svalutazione e componenti negative di reddito emergenti da atti dispositivi aventi ad oggetto il diritto di credito.

Nel caso delle perdite da svalutazione dei crediti, si afferma, l'esigenza di certezza del rapporto tributario impone che si conferisca al presupposto degli «elementi certi e precisi» una portata particolarmente rigorosa. Ciò in quanto si tratta di una norma sulla valutazione degli elementi patrimoniali.

In particolare, in questo caso, il componente negativo di reddito che il soggetto passivo intende dedurre dal reddito d'impresa, e quindi opporre all'Amministrazione finanziaria in sede di determinazione dell'imponibile, «non risulta da operazioni bilaterali, bensì dalla – evidentemente unilaterale – svalutazione del credito stesso»³¹.

In questa prospettiva, si pone in evidenza il fatto che si tratta di un componente negativo di reddito che deriva da una personale determinazione del soggetto passivo d'imposta ed è quindi influenzato dagli elementi soggettivi che caratterizzano l'attività di stima.

³⁰ Questa tesi è sostenuta da Beghin, cfr. M. BEGHIN, *Perdite su crediti, atti dispositivi del diritto ed elementi "certi e precisi": un arresto giurisprudenziale bipartisan*, in *Riv. dir. trib.*, II, 2008, 157 ss., e da Zizzo, cfr. G. ZIZZO, *La determinazione del reddito delle società e degli enti commerciali*, in G. FALSITTA, *Manuale di diritto tributario. Parte speciale. Il sistema delle imposte in Italia*, Padova, 2009, 441 ss. Su questa tesi si veda anche M. BEGHIN, *Perdite su crediti, atti dispositivi del diritto e principio di inerenza*, in *Rass. trib.*, 2009, 1467 ss.

³¹ Così M. BEGHIN, *Perdite su crediti, atti dispositivi del diritto ed elementi "certi e precisi": un arresto giurisprudenziale bipartisan*, loc. cit., 159.

Di conseguenza, si afferma, il legislatore ha previsto, con l'art. 101, comma 5, del Testo Unico, che la svalutazione è deducibile ma solo al verificarsi di elementi caratterizzati da certezza e precisione. Questa norma avrebbe dunque la funzione di circoscrivere *ex lege* l'attività valutativa in relazione alle perdite su crediti da valutazione.

Ne consegue che gli «elementi certi e precisi» costituirebbero un limite rispetto alla genesi unilaterale del componente negativo di reddito, in una situazione nella quale il credito rimane nel patrimonio dell'impresa e il componente negativo è frutto di una stima.

Al riguardo, è stato sottolineato che l'espressione «elementi certi e precisi», contenuta nella norma in disamina, evoca, in sostanza, ai fini della deducibilità delle perdite da valutazione dei crediti, un assetto di determinazione del componente negativo di reddito di natura «probabilistica».

Ossia, in termini di elevata possibilità che il debitore non paghi. E il riferimento alle «probabilità» di recupero rappresenterebbe un modo d'essere della questione valutativa delle singole posizioni creditorie.

Ai fini della condizione degli «elementi certi e precisi» l'imprenditore dovrà procedere, volta per volta, ad appurare se le possibilità di inadempimento superino la soglia oltre la quale appare giustificabile la rilevazione del costo e tale situazione dovrà essere convincente anche agli occhi dei funzionari verificatori³².

Al contrario, si afferma, questo problema non emerge laddove la perdita non sia il frutto di un'attività estimativa avente ad oggetto il credito, bensì derivi da atti dispositivi, quali la cessione del credito o la rinuncia. In questi casi, quindi, non v'è alcuna svalutazione di elementi del patrimonio dell'impresa, dato che i crediti escono dalla sfera dell'impresa.

Sulla base di tali considerazioni si osserva poi che la perdita emergente da atti dispositivi del diritto non necessiterebbe di quel carattere di certezza e precisione che è richiesto per le perdite collegate alla svalutazione del credito.

³² M. BEGHIN, *Prova della perdita su crediti e diritto alla deducibilità del componente reddituale nella recente (e restrittiva) interpretazione della Corte di cassazione*, in *Riv. giur. trib.*, 2002, 850 ss

In altri termini, il venir meno della titolarità del diritto realizza la perdita dal momento che al credito si sostituisce il corrispettivo, rendendo il riferimento ai suddetti elementi di certezza e precisione del tutto superato.

Quale argomento ulteriore a sostegno di questa conclusione si menziona il fatto che nel caso di atti dispositivi del credito, quale la cessione, il componente negativo non dipende da indagini sulla probabilità di adempimento della prestazione, circa la consistenza patrimoniale del debitore, circa l'esito delle azioni esecutive avviate. Non si tratta di valutare un elemento del patrimonio dell'impresa, bensì di registrarne l'uscita dal patrimonio dell'impresa con effetti di irreversibilità.

Secondo questa interpretazione, dunque, non ha senso porre la questione in termini «probabilistici» laddove la perdita abbia assunto, per le peculiarità della cessione con clausola *pro soluto*, inequivocabile carattere di stabilità; ciò in considerazione del fatto che nella cessione di credito *pro soluto*, il creditore garantisce l'esistenza del diritto, non già la solvibilità del debitore, di talché la perdita che scaturisce dall'atto traslativo è per definizione certa, non modificabile, trattandosi di componente insensibile alle successive vicende del diritto ceduto³³.

Più in generale, si è affermato che se si accetta l'idea che il requisito di «certezza e precisione» si esprime in termini di elevata probabilità che il debitore si riveli inadempiente, non vi è ragione per estendere una simile indagine «probabilistica» anche alle componenti negative scaturenti da atti traslativi: infatti, questi atti, provocando la sostanziale espunzione del diritto dal patrimonio del cedente, conferiscono automaticamente certezza al componente negativo di reddito, rappresentato dal valore fiscale del bene che esce dalla sfera giuridica dell'impresa³⁴.

E ancora.

È stato affermato che nei casi in cui l'atto dispositivo del diritto determina una riduzione dell'ammontare del credito, non v'è ragione di procedere alla stima della consistenza di quest'ultimo elemento, ossia il credito, dato che esso viene

³³ Cfr. M. BEGHIN, *Prova della perdita su crediti e diritto alla deducibilità del componente reddituale nella recente (e restrittiva) interpretazione della Corte di cassazione*, loc. cit., 2002, 850 ss

³⁴ Cfr. M. BEGHIN, *La deducibilità delle "perdite su crediti" nella disciplina del reddito d'impresa tra unilaterali svalutazioni e atti dispositivi del diritto*, in *Riv. giur. trib.*, 2002, 142 ss.

definitivamente espunto dal bilancio del creditore. Pertanto, «la “certezza” e la “precisione” costituiscono, nel quadro dell’art. 66, comma 3, del Tuir (ora art. 101 del Tuir), contromisure progettate dal legislatore per evitare che, alla prima avvisaglia di inadempimento, il creditore proceda allegramente alla svalutazione fiscale del diritto, nonostante siano ancora elevate le probabilità di incasso delle somme)»³⁵.

Queste argomentazioni sono state poste in evidenza anche da altra parte della dottrina, con particolare riferimento alla cessione dei crediti *pro soluto*. In particolare, è stato affermato che si deve valorizzare la distinzione tra perdite da svalutazione, frutto di una stima del contribuente in ordine alle concrete possibilità di riscossione del credito, e perdite da realizzo, rilevate a seguito di cessione *pro-soluto* dei crediti, con consequenziale uscita, in via definitiva, del cespite dalla sfera di titolarità del cedente.

Nel primo caso, il subordinarne la deduzione alla sussistenza di «elementi certi e precisi» risponde alla necessità di porre un limite alla discrezionalità del contribuente in ordine alla svalutazione dei crediti, nel caso delle perdite da realizzo, la certezza e la precisione della perdita si possono considerare *in re ipsa*, in conseguenza dell’uscita dei crediti dalla sfera di titolarità del cedente³⁶.

4.3. Rinviano al paragrafo conclusivo le osservazioni critiche sulla tesi sopra esposta e sulla tesi alternativa, basti qui rilevare gli elementi fondamentali della tesi secondo cui gli «elementi certi e precisi» dovrebbero comunque essere verificati anche nel caso di perdite su crediti derivanti da atti dispositivi, come la cessione dei crediti.

Ossia della tesi secondo cui la norma in disamina non si riferisce solo alle perdite da valutazione dei crediti, bensì anche alle perdite derivanti da atti dispositivi dei crediti.

Innanzitutto, a sostegno di tale tesi depone l’interpretazione letterale dell’art. 101, comma 5, del Testo Unico.

³⁵ Così M. BEGHIN, *Perdite su crediti, atti dispositivi del diritto e principio di inerenza*, *lov. cit.*, 1468.

³⁶ Cfr. C. GARBARINI, *Note in tema di cessioni di crediti con clausola pro-soluto e «antieconomicità manifesta» dell’operazione*, in *Dir. prat. trib.*, 2001, 510, 511.

Infatti, dalla lettera della norma non emerge alcun elemento utile a far ritenere che la stessa si applichi solo alle perdite su crediti derivanti dalla valutazione e non alle perdite su crediti derivanti dalla cessione.

La norma menziona in generale le perdite su crediti, senza specificare che si tratta solo delle perdite da valutazione dei crediti o escludere che la condizione si applichi anche in caso di cessione dei crediti.

Questo argomento, come si vedrà meglio di seguito, non può essere sottovalutato, sia per il valore dell'interpretazione letterale nell'ambito dell'interpretazione della norma tributaria, sia perché comunque una diversa interpretazione dovrebbe comunque dar conto di come sia possibile superare il dato testuale.

A sostegno di questa tesi, inoltre, depone anche il fatto che la cessione dei crediti è una fattispecie giuridica complessa, che può in concreto assumere diverse caratteristiche, con la conseguenza che gli effetti derivanti da tale operazione ben possono giustificare, anche sotto il profilo sistematico, l'applicazione della condizione degli «elementi certi e precisi».

Quanto meno, ben si potrebbe affermare che almeno in alcuni casi di cessione dei crediti, tale condizione dovrebbe essere comunque rispettata ed eventualmente argomentata dal contribuente, al fine di dedurre il componente negativo di reddito.

Il riferimento è, in particolare, alla prospettiva della verifica fiscale e dell'eventuale contenzioso.

5. L'art. 106 del Testo Unico e la cessione dei crediti d'impresa. La distinzione tra cessione dei crediti pro soluto e cessione dei crediti pro solvendo nella giurisprudenza della Corte di Cassazione.

5.1. La cessione dei crediti d'impresa assume rilevanza nell'ambito del sistema del reddito d'impresa, come si è visto in premessa, anche con riferimento al tema della deducibilità della svalutazione dei crediti e degli accantonamenti per rischi su crediti.

Infatti, ai fini del requisito della iscrizione in bilancio, occorre considerare gli effetti della cessione dei crediti e, in particolare, la distinzione tra cessione *pro soluto* e cessione *pro solvendo*.

La distinzione tra cessione *pro soluto* e cessione *pro solvendo*, nella prospettiva dell'art. 106 del Testo Unico, è posta in evidenza proprio dalla giurisprudenza della Corte di Cassazione che si è occupata del tema.

Prima di procedere con l'analisi della giurisprudenza, è utile rammentare che il tema che si pone riguarda il significato da attribuire all'espressione «*crediti risultanti in bilancio*», ai fini dell'applicazione dell'art. 106, nel caso di crediti oggetto di cessione.

La sentenza di riferimento in materia è probabilmente la n. 2133 del 14 febbraio 2002³⁷.

Secondo la massima di tale sentenza, che giova riportare letteralmente, «*In tema di determinazione del reddito d'impresa, la deduzione degli accantonamenti iscritti nel fondo rischi su crediti, prevista dall'art. 66 del d.p.r. 29 settembre 1973, n. 597, si applica ai crediti ceduti se, e nella misura in cui, essi, nonostante la cessione, determinino una situazione di rischio per il cedente*».

È importante sottolineare fin d'ora che questa sentenza introduce chiaramente il tema del trasferimento del rischio nella considerazione della cessione dei crediti all'interno del sistema del reddito d'impresa.

Il caso aveva ad oggetto un'ipotesi di sconto bancario *ex art. 1858* del codice civile, che come è noto comporta una cessione *pro solvendo*. La Corte di Cassazione si è occupata della domanda se l'art. 106 del Testo Unico, quando ammette la deducibilità dal reddito del fondo per rischi su crediti nel limite di una data percentuale dell'ammontare complessivo dei crediti, comprenda o meno nel totale dei crediti anche l'importo dei crediti oggetto di sconto bancario e quindi di cessione *pro solvendo*.

³⁷ Cass. trib. 14 febbraio 2002, n. 2133 in *Riv. giur. trib.*, 2002 con nota di RAVACCIA, 938 ss. Cfr. A. BENAZZI, *La valutazione del "rischio" dei crediti ceduti "pro-solvendo"*, in *Corr. trib.*, 2002, 2713; M. S. AVI, *Crediti ceduti: rilevazione in bilancio e determinazione della svalutazione tributaria dei crediti alla luce della sentenza della Corte di Cassazione, Sez. trib., n. 2133 del 14 febbraio 2002*, in *Il fisco*, 2003, 4697 ss; G. VERNA, *Valutazione in bilancio dei crediti ceduti pro solvendo*, in *Le società*, 2002, 1093 ss.

In altri termini, la questione, come correttamente sintetizzata nella sentenza è se «*i crediti cambiari ceduti pro solvendo ricadano tra i crediti rischiosi e siano, quindi, deducibili ai sensi dell'art. 66³⁸, oppure se, non essendo più crediti del cedente, siano indeducibili*».

La Corte risolve questo quesito affermando, in sostanza, che ai fini dell'art. 106 del Testo Unico si deve tener conto anche dei crediti ceduti se, e nella misura in cui, essi, nonostante la cessione, determinino una situazione di rischio per il cedente.

In altri termini, secondo questa sentenza, il fatto che il credito è stato ceduto non implica necessariamente che non se ne debba tener conto nel calcolo del limite della deducibilità degli accantonamenti al fondo rischi su crediti; ciò in virtù del fatto che rileva la sussistenza o meno di un rischio in capo al cedente, che intende dedurre gli accantonamenti.

Di conseguenza, ai fini dell'art. 106 del Testo Unico, con riferimento all'espressione «*crediti risultanti in bilancio*», nel caso di cessione di crediti occorrerà considerare anche il trasferimento del rischio, per stabilire se i crediti ceduti devono essere considerati o meno ai fini della norma in oggetto.

La Corte di Cassazione argomenta questa interpretazione, tendenzialmente condivisibile, come principio, partendo dal fatto che la norma in disamina fa riferimento ai rischi su crediti, in modo generico.

Secondo la Corte questa espressione può essere interpretata sia come equivalente a crediti rischiosi, che presuppone l'esistenza di un rischio in quanto si è titolari di un credito, sia come equivalente a rischio derivante da crediti, che può presupporre anche che il rischio sia causato da un credito ceduto, ossia di cui non si è più titolari.

La Corte ritiene che questa seconda interpretazione sia quella corretta dal punto di vista logico-sistematico.

Pertanto, il riferimento dell'art. 106 del Testo Unico ai rischi su crediti deve essere interpretato come riferimento al rischio derivante dai crediti e, quindi, è idoneo a comprendere anche il rischio connesso ad un credito trasferito.

³⁸ Ora art. 106 del Testo Unico.

In tal senso la Corte afferma, in modo condivisibile, che «*i rischi derivanti da crediti sono diversi a seconda che i crediti siano stati ceduti o non siano stati ceduti*».

Infatti, per i crediti non ceduti il rischio derivante dall'inadempimento del debitore è «*pieno*», nel senso che esso non subisce alcuna riduzione, poiché non c'è alcun adempimento anticipato, neppure parziale, come invece nel caso di sconto, né alcuna sostituzione del rischio originario con un altro, come si verifica nel caso di cessione con clausola *pro solvendo*, in cui il cedente garantisce la solvenza del debitore.

La Corte poi afferma che nel caso di crediti ceduti, invece, non si può affermare che la cessione elimini «*nella natura delle cose economiche*»³⁹ il rischio del cedente.

Ciò in quanto in questo caso il rischio si attenua, rispetto al caso dei crediti non ceduti, a parte l'anticipato pagamento in misura diversa a seconda delle modalità di cessione.

In particolare, se la cessione è *pro solvendo*, il cedente pur non essendo più titolare in senso giuridico dei crediti, resta obbligato in via di regresso e può essere chiamato a pagare in luogo del debitore inadempiente. Se invece la cessione è *pro soluto*, il cedente mantiene un rischio se ha fornito delle garanzie.

Sulla base di tali premesse, la Corte afferma quindi che anche nel caso di crediti ceduti nascono dei rischi.

È interessante notare che nell'argomentare la propria tesi la Corte afferma che «*la logica imposta dalla natura delle cose continua a far gravare sulla società dei rischi per la cessione dei crediti pro solvendo*».

Si noti che la Corte di Cassazione con questa sentenza, che ben può essere considerata ad oggi il punto di riferimento nella giurisprudenza sul tema, ha utilizzato un approccio che potremmo definire, mutuando un'espressione molto in voga di recente, di prevalenza della sostanza sulla forma.

Infatti, la Corte ha sottolineato la necessità di un'analisi della sostanza della cessione dei crediti, anche in termini finanziari, al fine di valutare il trasferimento

³⁹ Con questa espressione, probabilmente, la Corte ha voluto far riferimento al profilo finanziario della cessione dei crediti, ponendo in evidenza che, al di là del profilo giuridico, nella cessione dei crediti, almeno ai fini fiscali, occorre considerare anche l'aspetto economico-finanziario.

del rischio e, quindi, la possibilità o meno di considerare i crediti ceduti ai fini dell'applicazione della norma tributaria disposta dall'art. 106 del Testo Unico.

In questo modo la Corte introduce il tema della considerazione del trasferimento del rischio ai fini della rilevanza dei crediti per l'applicazione dell'art. 106 del Testo Unico, nel caso di cessione dei crediti d'impresa.

Si noti, peraltro, che la Corte nella sentenza in disamina non ha però fornito indicazioni specifiche per stabilire quando il trasferimento del rischio è avvenuto e quando invece il rischio permane in capo al cedente, in tutto o in parte.

La Corte comunque con tale sentenza ha stabilito il principio di diritto, in merito alla corretta interpretazione dell'art. 106 del Testo Unico nel caso di cessione dei crediti.

5.2. Questa interpretazione trova conferma nell'orientamento successivo della Corte di Cassazione.

In una più recente sentenza⁴⁰, la Corte ha affermato, citando il precedente costituito dalla sentenza 14 febbraio 2002, n. 2133, che in caso di cessione *pro solvendo*, mediante sconto di effetti e salvo buon fine, il rischio del mancato pagamento ricade sul cedente.

Ciò in quanto il cessionario si rivolgerà immediatamente al cedente per stornare l'accredito anticipato e chiedere l'adempimento dell'obbligazione ceduta, qualora si verificasse l'inadempimento del debitore ceduto.

La Corte afferma che in questo caso il rischio sul credito è quindi ancora a carico del creditore cedente.

Di conseguenza, il credito può essere iscritto tra la massa dei crediti, in proporzione alla quale viene accantonato e dedotto il fondo rischi.

In senso conforme a questo orientamento giurisprudenziale si può citare anche la sentenza n. 13803 del 2005⁴¹.

Secondo tale sentenza, in caso di cessione *pro solvendo*, ossia mediante sconto di effetti e salvo buon fine, il rischio del mancato pagamento ricade sul cedente, cui il creditore ceduto si rivolgerà immediatamente per stornare

⁴⁰ Cass. trib. 16 ottobre 2006, n. 22171 in *Vita not.*, 2006, 1479 con nota di FINOCCHIARO e in *Boll. trib.* 2007, 1159, con nota di INGRAO.

⁴¹ Cass. trib. 27 giugno 2005, n. 13803 in *Dir. prat. trib.*, 2005, 1531.

l'accredito e chiedere l'adempimento dell'obbligazione ceduta. Il rischio sul credito pertanto è ancora carico del creditore cedente ed esso a buon diritto viene iscritto tra la massa dei crediti, in relazione alla quale deve essere dedotto l'accantonamento al fondo rischi.

Prima di procedere con alcune osservazioni su questa sentenza si noti che dalla giurisprudenza in rassegna emerge quale principio di diritto, ai fini del reddito d'impresa, che in caso di cessione *pro solvendo*, il rischio sul credito permane sul creditore cedente.

Questa sentenza cita espressamente quale precedente la sentenza n. 2133 del 2002, ponendosi quindi in continuità con tale precedente e contribuendo a formare un orientamento tendenzialmente consolidato della Corte di Cassazione sul punto.

5.3. Al riguardo è importante considerare un'altra sentenza della Corte di Cassazione, che contribuisce a delineare il quadro interpretativo dell'art. 106 del Testo Unico, nel caso di cessione dei crediti, in relazione al tema del rischio.

Nella sentenza n. 12783 del 2001 la Corte di Cassazione ha stabilito che «*in tema di imposte sui redditi e con riguardo alla determinazione del reddito d'impresa, è legittima la deduzione delle somme accantonate nel fondo rischi su crediti, ancorché relativa a crediti che hanno formato oggetto di sconto presso istituti bancari e che, dopo lo sconto, non risultino iscritti in bilancio, ma nei conti d'ordine*»⁴².

Con questa sentenza la Corte di Cassazione respinge la tesi sostenuta dall'Amministrazione finanziaria secondo cui lo sconto dei crediti aveva determinato l'uscita dei relativi titoli dalla sfera giuridico-patrimoniale del cedente per confluire in quella del cessionario.

Questa tesi, giudicata dalla Corte rigidamente formalistica, si basa sulla Circolare ministeriale del 1 agosto 1987 che, in contrasto con l'orientamento precedente della stessa Amministrazione finanziaria, attribuiva efficacia determinante, ai fini di escludere l'ammissibilità dell'accantonamento, alla circostanza che il credito scontato cessa di appartenere alla sfera giuridico-patrimoniale del cedente.

⁴² C.s. trib. 19 ottobre 2001, n. 12783 in *Giur. imp.*, 2002, 42.

Al riguardo, la Corte di Cassazione afferma «*Tale assunto, rigidamente formalistico, trascura di dare significativa rilevanza al fatto che in tema di sconto, ordinario o cambiario, la banca ha diritto di ottenere dal cliente la restituzione della somma anticipata in caso di inadempimento del debitore ceduto, inadempimento che opera quale condizioni risolutiva dell'erogazione*».

Dopo aver criticato l'approccio formalistico, basato sulla rilevanza determinante della cessione dei crediti, in luogo della considerazione del rischio effettivo, la Corte individua la corretta interpretazione dell'art. 106 del Testo Unico in relazione alla cessione dei crediti.

È utile riportare testualmente l'affermazione della Corte di Cassazione, che ritiene «*più aderente alla ratio della disposizione (...) dare rilievo, anziché al fatto formale della titolarità del credito, al rischio che è inerente all'operazione di sconto*».

Al riguardo, la Corte afferma che nel caso di cessione dei crediti, nessun problema di accantonamento per rischi si pone nel caso di cessione pro soluto, mentre nel caso di cessione *pro solvendo* il cedente è soggetto al rischio di regresso e alla retrocessione del credito in caso di mancato pagamento da parte del debitore ceduto.

La Corte, quindi, pone in evidenza come nel caso di cessione *pro solvendo*, comunque vi sia un profilo di rischio, malgrado la cessione, seppur diverso da quello che caratterizza la situazione in cui il soggetto passivo d'imposta è titolare del credito.

Inoltre, secondo la Corte, non vale in senso contrario rilevare che il rischio di regresso, ossia la retrocessione al cedente dei crediti, è solo eventuale, perché subordinata all'inadempimento da parte del debitore ceduto. Ciò in quanto, il rischio comunque sussiste, dando rilevanza al «*momento economico dell'operazione*».

E ancora.

La corte afferma che, se è vero che il cedente non è più titolare del credito dopo la sua cessione, è altresì vero che egli può divenire nuovamente titolare del diritto di credito, in caso di retrocessione del credito e che quindi corre il rischio dell'inadempimento del debitore ceduto.

Sulla base di tali premesse, la Corte di Cassazione afferma che deve ritenersi legittimo l'accantonamento per rischi su crediti non solo da parte del titolare del diritto di credito, su cui grava il rischio d'insolvenza del debitore ceduto e del cedente, ma anche da parte di chi creditore può diventarlo.

La corte spiega questo doppio accantonamento con l'esigenza di coprire i rischi sopportati da due diversi soggetti per il medesimo credito.

La sentenza in disamina offre un ulteriore elemento sul significato da attribuire all'espressione «*crediti risultanti in bilancio*», ai fini dell'applicazione dell'art. 106 del Testo Unico, nel caso di crediti oggetto di cessione.

Infatti, nel caso di specie i crediti ceduti erano stati iscritti nei conti d'ordine e, quindi, si era posta la questione se in questo caso era rispettato il requisito della iscrizione in bilancio prescritto dall'art. 106 del Testo Unico.

Al riguardo, la Corte di Cassazione ha affermato che ai sensi dell'art. 2424, ultimo comma, del codice civile, i conti d'ordine costituiscono un elemento integrante dello stato patrimoniale in calce al quale vanno indicati.

Pertanto, la Corte ha affermato che l'evidenziazione dei crediti scontati nei conti d'ordine soddisfa il requisito formale richiesto dall'art. 106 del Testo Unico.

Ne consegue che, l'espressione «*crediti risultanti in bilancio*» nell'art. 106 del Testo Unico deve essere interpretata nel senso che sono tali anche i crediti iscritti nei conti d'ordine a seguito di cessione *pro solvendo*.

5.4. Questo orientamento della Corte di Cassazione, in merito alla rilevanza della sostanza finanziaria della cessione dei crediti e quindi del trasferimento del rischio risulta tendenzialmente consolidato e trova conferma anche in altre sentenze rese dalla Corte.

Così, nella sentenza n. 7317 del 2003, la Corte ha affermato che sia il cessionario che il cedente di un credito *pro solvendo* sono legittimati ad accantonare nel fondo rischi su crediti e a dedurre dal reddito d'impresa, le somme consentite dalla norma tributaria.

Ciò in quanto, ogni cessione *pro solvendo* determina un rischio economico anche per il cedente, dal momento che egli può divenire nuovamente debitore per inadempimento del debitore ceduto.

Inoltre, anche in tale sentenza la Corte ha espressamente affermato che la norma tributaria in materia, ora l'art. 106 del Testo Unico, attribuisce rilevanza al momento economico dell'operazione di cessione, rispetto al quale va valutato anche il rischio dell'eventuale inadempimento del debitore ceduto.

Inoltre, nella sentenza n. 11080 del 2006 la Corte ha affermato che il calcolo del fondo rischi su crediti di un'impresa deducibile dal reddito può tenere conto dei crediti ceduti *pro solvendo* sia da parte del cedente sia da parte del cessionario.

Anche questa sentenza, poi, conferma che è sufficiente che i crediti siano iscritti nei conti d'ordine della società cedente, senza che sia necessaria l'iscrizione nello stato patrimoniale.

Infine, una osservazione su un altro profilo dell'interpretazione dell'art. 106 del testo Unico nel caso di trasferimento dei crediti d'impresa.

Nella sentenza n. 1408 del 2003 la Corte ha affermato che nel calcolo della percentuale dello 0,50 per cento dell'ammontare complessivo dei crediti risultanti a bilancio deducibile annualmente dal reddito di impresa per accantonamento ad apposito fondo di copertura di rischi su crediti, possono essere inclusi anche i crediti acquistati dall'imprenditore *pro solvendo*, atteso che la disposizione, *id est* l'art. 106, non esclude tale tipo di crediti.

6. Osservazioni su cessione dei crediti e trasferimento del rischio nella prospettiva del reddito d'impresa.

6.1. Alla luce di quanto precede è possibile svolgere alcune considerazioni di sintesi sul rapporto tra cessione dei crediti e trasferimento del rischio nell'ambito della determinazione del reddito d'impresa.

Come si è visto analizzando la giurisprudenza in materia, il tema riguarda il requisito della iscrizione in bilancio, ai fini dell'applicazione dell'art. 106 del Testo Unico nel caso di crediti oggetto di cessione.

Il tema si pone principalmente con riferimento alla cessione dei crediti *pro solvendo* e con riferimento allo sconto bancario.

Infatti, secondo la tesi dell'Amministrazione finanziaria, tutti i crediti ceduti o oggetto di sconto devono essere esclusi dalla base di calcolo dello 0,5 per cento che individua il limite di accantonamenti per crediti deducibili ai fini fiscali.

In dettaglio, nella Circolare n. 19 del 1987, l'Amministrazione finanziaria ha affrontato il tema se. Ai fini della deduzione degli accantonamenti in argomento, i crediti che hanno formato oggetto di sconto soddisfano la condizione che i crediti risultino iscritti in bilancio, prescritta dall'art. 106 del Testo Unico.

L'Amministrazione sostiene che i crediti oggetto di sconto non possono essere inclusi nella base su cui commisurare il fondo di accantonamento di cui all'art. 106 del Testo Unico.

Questa interpretazione è argomentata affermando che il contratto di sconto, *ex* art. 1858 del codice civile, comporta il trasferimento della

proprietà del credito dallo scontatario allo scontatore, di talché il credito stesso cessa di appartenere alla sfera giuridico - patrimoniale del primo, per entrare a far parte del patrimonio del secondo.

In tal senso, si afferma inoltre che in senso contrario non si può obiettare che il contratto di sconto si configura come una cessione di credito *pro solvendo*, essendo caratterizzato dalla clausola salvo buon fine, espressamente prevista dal citato art. 1858 del codice civile; ciò implica che lo scontatore, in caso di inadempimento del debitore, può esercitare l'azione di regresso nei confronti del prenditore dei crediti scontati ovvero retrocedere i crediti stessi.

L'Amministrazione finanziaria osserva che l'esercizio di tale facoltà è solo eventuale e non è di per sé sufficiente per ritenere soddisfatta la condizione richiesta per l'accantonamento di cui trattasi e cioè l'esistenza di crediti.

In sostanza, quindi, l'Amministrazione finanziaria nella Circolare in disamina esclude che i crediti ceduti *pro solvendo* possano essere inclusi nella base su cui commisurare il fondo di accantonamento di cui all'art. 106 del Testo Unico.

Si noti che questa tesi è argomentata anche rilevando che i crediti scontati non figurano iscritti nella corrispondente voce dell'attivo del bilancio dello scontatario (cedente) bensì nei conti d'ordine del bilancio stesso, «*i quali non sono espressivi di attività nè di passività patrimoniali*» e rispondono all'esigenza di tener conto,

anche in ossequio al principio della universalità del bilancio, del rischio costituito dall'eventuale retrocessione dei crediti.

Più in generale, l'Amministrazione afferma che devono essere esclusi dalla base di commisurazione del fondo di accantonamento di cui all'art. 106 del Testo Unico i crediti commerciali ceduti in *factoring* «*indipendentemente dal fatto che il relativo contratto sia riconducibile tra le cessioni di credito pro solvendo o pro soluto, atteso che, (...) i crediti ceduti pro soluto o pro solvendo cessano di appartenere all'attivo patrimoniale dell'azienda cedente, per entrare a far parte di quello del factor, con la conseguenza che solo quest'ultimo è legittimato a tenerli in calcolo per la formazione del fondo di accantonamento*».

Inoltre, si afferma che il cedente potrà includere i crediti nella base di calcolo del limite di deducibilità dell'accantonamento nel caso di cessione *pro solvendo*, se si verifichi la retrocessione degli stessi in dipendenza del mancato pagamento da parte del debitore ceduto.

Questa interpretazione è stata poi confermata dall'Amministrazione finanziaria, nella Risoluzione n. 225/E del 1995, argomentata sulla base della precedente circolare.

In particolare, l'Amministrazione argomenta la tesi sulla base del fatto che il contratto di sconto comporta il trasferimento della proprietà del credito e, quindi, il credito cessa di appartenere alla sfera giuridica-patrimoniale del cedente, a nulla rilevando la clausola salvo buon fine, ossia la configurazione come cessione del credito *pro-solvendo*.

Inoltre, nella Risoluzione n. 225/E del 1995 si considera in modo particolare il tema della iscrizione in bilancio tra i conti d'ordine, affermando che l'iscrizione nei conti d'ordine non costituisce iscrizione nell'attivo del bilancio⁴³.

Questa dunque la tesi sostenuta dall'Amministrazione finanziaria.

Come si è visto analizzando la giurisprudenza, questa interpretazione è stata costantemente respinta dalla Corte di Cassazione. Tuttavia, occorre comunque

⁴³ Peraltro, in questa pronuncia, l'Amministrazione affronta direttamente l'argomento basato sull'art. 2424 del codice civile, ai sensi del quale i conti d'ordine devono essere iscritti in calce allo stato patrimoniale. Secondo l'Amministrazione, questo argomento non sarebbe rilevante poiché l'obbligo previsto dall'art. 2424 del codice civile è finalizzato a fornire ulteriori informazioni rispetto a quelle espone nel prospetto dello stato patrimoniale e, nel caso in questione, i rischi costituiti da crediti ceduti a terzi *pro-solvendo* e non più iscritti in bilancio.

notare che l'Amministrazione finanziaria non ha di fatto espressamente rivisto il proprio orientamento.

6.2. La tesi sostenuta dall'Amministrazione finanziaria trova tendenzialmente d'accordo parte della dottrina. Occorre, comunque, rilevare fin d'ora che questa dottrina effettua alcune precisazioni rispetto alla tesi dell'Amministrazione finanziaria, arrivando in sostanza a risultati parzialmente diversi.

Quest'orientamento⁴⁴ è argomentato affermando innanzitutto che la stretta correlazione dell'ammontare su cui calcolare lo 0,5 per cento ai soli crediti iscritti nell'attivo del bilancio, è più coerente con il funzionamento generale della disposizione; in particolare, il legislatore avrebbe manifestato una preminente valorizzazione delle esigenze di certezza e di cautela rispetto alla concreta e discrezionale valutazione del rischio su crediti, difficilmente sindacabile da soggetti estranei alla gestione aziendale.

Si afferma, di conseguenza, che non vi è una forfezzazione al fine esclusivo di una semplificazione fiscale, ma sono temperate anche precise esigenze di tutela erariale.

Sulla base di tali premesse, si ritiene che questa finalità legislativa è meglio temperata se la quantificazione dell'ammontare complessivo deducibile è riferita a parametri certi e cioè a crediti iscritti nell'attivo dello stato patrimoniale, come tali giuridicamente esistenti nel patrimonio dell'impresa.

Questo aspetto è poi ritenuto non solo coerente con l'esigenza di certezza e cautela fiscale, ma anche all'art. 2423-bis del codice civile, n. 1) che esclude tendenzialmente l'iscrizione nell'attivo di crediti di cui non è sicura l'esistenza, pur privilegiando la funzione economica degli elementi iscritti nell'attivo.

Questa dottrina, comunque, ritiene poi che l'espressione «risultanti in bilancio» debba essere intesa come «debitamente iscritti nell'attivo dello stato patrimoniale»; e al riguardo si osserva poi che i crediti di cui l'impresa non ha la titolarità formale, perché ceduti *pro solvendo*, se sono riconducibili all'impresa in

⁴⁴ Si veda S. FIORENTINO, *La valutazione fiscale dei crediti nella disciplina Ires*, in *Rass. trib.*, 2006, 1459 ss.

base al principio del *continuing involvement*⁴⁵, devono essere iscritti nello stato patrimoniale.

In questo senso, quindi, la dottrina in disamina, pur condividendo in premessa la tesi dell'Amministrazione se ne discosta.

Infatti, come si è visto, l'Amministrazione finanziaria esclude che i crediti ceduti, *pro soluto* o *pro solvendo*, possano rilevare come crediti iscritti in bilancio ai fini dell'art. 106 del Testo Unico.

Al contrario, la dottrina in esame, arriva ad una conclusione in base alla quale, almeno a certe condizioni, i crediti ceduti *pro solvendo* possono rilevare come crediti iscritti in bilancio ai fini dell'art. 106 del Testo Unico.

In conclusione, questa dottrina afferma che vanno considerati solo i crediti debitamente iscritti nell'attivo di stato patrimoniale di bilancio e quindi suscettibili di rettifiche di valore, oltre che esistenti sul piano economico-giuridico nel patrimonio dell'impresa⁴⁶.

In effetti, occorre considerare il mutato quadro di riferimento,

Infatti, la tesi dell'Amministrazione finanziaria, sopra riportata, che segue un approccio formalistico nell'interpretare l'espressione «risultanti in bilancio», è maturata in un contesto in cui il bilancio di riferimento era unico ed era quello redatto in base al codice civile ed ai principi contabili nazionali.

Al contrario, la dottrina qui riportata, formula la propria interpretazione, seppur partendo dalla tesi amministrativa, alla luce dei principi contabili internazionali.

Già questa osservazione, quindi, dimostra un argomento forme per criticare e superare in via interpretativa la tesi dell'Amministrazione finanziaria, almeno, salvo quanto si dirà di seguito, con riferimento al bilancio redatto secondo i principi contabili internazionali.

Parzialmente a favore dell'interpretazione dell'Amministrazione finanziaria è un'altra opinione, secondo la quale tuttavia tale interpretazione è corretta nelle sue conclusioni finali, ma si fonda su argomentazioni eccessivamente formalistiche,

⁴⁵ Come è noto, si tratta della condizione previste dallo IAS 39, al verificarsi della quale un *asset* deve essere iscritto in bilancio, ossia non deve essere oggetto di *derecognition*, anche se trasferito

⁴⁶ Cfr. S. FIORENTINO, *La valutazione fiscale dei crediti nella disciplina Ires*, loc. cit., 1483.

interpretando rigidamente il disposto letterale della norma secondo cui per poter dar luogo ad accantonamenti è necessario che i crediti siano iscritti in bilancio⁴⁷.

Secondo questa opinione, la cessione di crediti *pro solvendo* è caratterizzata da delle peculiarità, per cui si configura come una cessione condizionata all'adempimento del debitore ceduto.

Di conseguenza, ridurre come fa l'Amministrazione finanziaria, la problematica dell'accantonamento ad una mera questione di forma ovvero alla constatazione di una presenza dei crediti in bilancio significa avere una visione limitata e non corretta della questione.

Peraltro, si osserva che il formalismo dell'Amministrazione finanziaria appare non condivisibile anche perché l'indicazione dei crediti nei conti d'ordine ben potrebbe comunque essere ritenuta sufficiente per giustificare l'effettuazione degli accantonamenti per perdite su crediti.

In questa prospettiva si afferma che, nel caso della cessione dei crediti, il cedente corre un rischio anche dopo la cessione, avendo un rischio patrimoniale, seppur in assenza di un bene patrimoniale; in altre parole, pur mancando il credito, il cedente avrebbe il rischio di retrocessione del credito⁴⁸.

In sostanza, la dottrina che tendenzialmente è d'accordo con l'interpretazione dell'Amministrazione finanziaria, riconosce la fondatezza di tale interpretazione in linea di principio ossia in termini generali; tuttavia, con riferimento alle conclusioni formula delle importanti critiche a tale interpretazione.

E queste critiche ben possono rappresentare la base per arrivare a contestare la fondatezza dell'interpretazione dell'Amministrazione finanziaria.

In altri termini, si può affermare che l'orientamento della dottrina, seppur con diverse sfumature argomentative, è tendenzialmente contrario alle conclusioni raggiunte dall'Amministrazione finanziaria sull'art. 106 del Testo Unico nel caos di cessione dei crediti.

In tal senso, la dottrina finora citata è, in realtà, solo parzialmente a favore dell'Amministrazione finanziaria, considerato che tale dottrina in sostanza critica le conclusioni raggiunte dall'Amministrazione finanziaria.

⁴⁷ Così P. PURI, *Crediti ceduti ed accantonamento a fondo rischi*, in *Riv. dir. trib.*, 1991, 342.

⁴⁸ Cfr. P. PURI, *Crediti ceduti ed accantonamento a fondo rischi*, *loc. cit.*, 343. 344.

6.3. Altra parte della dottrina contesta la tesi dell'Amministrazione finanziaria, argomentando sulla base della giurisprudenza della Corte di Cassazione.

In tal senso, parte della dottrina ha posto in evidenza il tema del rischio, per affermare che i crediti ceduti, con clausola *pro solvendo*, possono rilevare ai fini del calcolo del limite di deducibilità degli accantonamenti per crediti previsto dall'art. 106 del Testo Unico⁴⁹.

In particolare, si è affermato chiaramente che la condizione dell'iscrizione del credito in bilancio, prevista per la svalutazione dall'art. 106 del Testo Unico, sarebbe integrata anche nel caso di cessione *pro solvendo*, mediante l'esposizione separata dei crediti ceduti *pro solvendo* e l'indicazione, corrispondente a verità, dell'esistenza del rischio. In altri termini, si è affermato che se il rischio è evidenziato in bilancio, il relativo credito potrà essere svalutato ai fini fiscali ai sensi dell'art. 106 del Testo Unico.

Questa tesi, basata in sostanza sugli argomenti desumibili dalla giurisprudenza della Corte di Cassazione, è ulteriormente argomentata sulla base del fatto che risulta in linea con i principi contabili internazionali⁵⁰. Al riguardo, si osserva che secondo tali principi, occorre valorizzare la sostanza economica delle operazioni, con la conseguenza che i crediti ceduti *pro solvendo*, in caso di *continuing involvement*, devono restare iscritti nell'attivo dello stato patrimoniale.

Tali crediti, infatti, non sarebbero oggetto di *derecognition* ai sensi dello IAS 39 e, quindi, non devono essere eliminati dal bilancio

Questa tesi è poi confermata anche con riferimento al bilancio redatto secondo i principi contabili nazionali, rilevando che, anche volendo optare per un'interpretazione strettamente letterale e restrittiva dell'espressione «crediti risultanti in bilancio», in relazione ai crediti ceduti *pro solvendo* si è di fronte ad un falso problema.

In particolare, si ritiene che il requisito della titolarità del credito, che l'Amministrazione finanziaria pone a fondamento della propria interpretazione,

⁴⁹ Si veda S.M. MESSINA, *Valutazione e svalutazione dei crediti e perdite da cessione «pro soluto»*, in *Corr. trib.*, 2007, 959.

⁵⁰ Così S.M. MESSINA, *Valutazione e svalutazione dei crediti e perdite da cessione «pro soluto»*, *loc. cit.*, 959.

non trova riscontro nella norma, atteso che l'art. 106 del Testo Unico non prevede che per concorrere al calcolo del limite di deducibilità, un credito debba essere di proprietà, ma solo che sia iscritto in bilancio. E un credito può essere iscritto in bilancio anche dopo la cessione *pro solvendo*⁵¹.

Questo argomento è fondato sul principio contabile nazionale n. 15, che non esclude, infatti, che i crediti ceduti *pro solvendo* rimangano iscritti in bilancio, nell'attivo dello stato patrimoniale. Ciò in quanto il rischio del cedente non diminuisce in modo significativo, considerando il diritto di regresso che spetta al cessionario. Dal punto di vista contabile, quindi, i crediti sono considerati come concessi in garanzia a fronte dell'anticipazione effettuata dal cessionario a favore del cedente.

Al riguardo è utile rammentare che il principio contabile in esame prevede due modalità alternative di contabilizzazione di questa operazione.

In particolare, l'operazione potrebbe essere rappresentata in bilancio rilevando, al momento della cessione con diritto di regresso, l'ammontare dell'anticipazione ricevuta nell'attivo dello stato patrimoniale, e il debito verso il cessionario per un ammontare pari all'anticipazione ricevuta, nel passivo dello stato patrimoniale. In questa ipotesi, i crediti sono eliminati dal bilancio solo quando viene meno il rischio, ossia quando il cessionario avrà pagato al cedente l'importo residuo. Questo metodo implica che la cessione crediti *pro solvendo* è rappresentata in bilancio come un prestito garantito dal credito (ceduto); di conseguenza, il cedente continua ad iscrivere il credito nello stato patrimoniale.

In alternativa, la cessione *pro solvendo*, potrebbe essere rappresentata eliminando il credito ceduto ed iscrivendo in bilancio un credito verso il cessionario, per l'importo pari alla differenza fra il valore nominale del credito ceduto e l'anticipazione ricevuta.

In questo caso il rischio di inesigibilità rimane nel bilancio del cedente, anche se si trasferisce dal

credito ceduto al credito verso il cessionario.

⁵¹ Così S.M. MESSINA, *Valutazione e svalutazione dei crediti e perdite da cessione «pro soluto»*, loc. cit., 959, 960.

In entrambi i casi, dunque, il credito oggetto di cessione *pro solvendo* dovrebbe essere considerato come risultante dal bilancio ai fini dell'art. 106 del Testo Unico.

Occorre notare che la tesi dell'Amministrazione finanziaria, che giova ribadirlo è comunque in contrasto con l'orientamento della giurisprudenza della Corte di Cassazione, è stata contestata da autorevole dottrina, sulla base di argomenti più generali, già prima che si formasse l'orientamento giurisprudenziale in questione⁵².

In particolare, è stato affermato che la motivazione alla base della tesi che esclude i crediti ceduti dal calcolo del limite per la deducibilità degli accantonamenti ex art. 106 del Testo Unico sembra afferire esclusivamente ad argomentazioni eccessivamente formalistiche, probabilmente influenzate anche dalla interpretazione letterale della norma, secondo cui è necessario che il credito risulti in bilancio.

Questa dottrina pone in evidenza, correttamente, che in questo modo non si considera la circostanza che il trasferimento della proprietà del titolo di credito assume degli aspetti peculiari nel caso di cessione *pro solvendo*, la quale produce degli effetti sostanziali, per cui anche se formalmente si realizza il trasferimento della proprietà del credito dalla sfera giuridica del cedente a quella del cessionario, sostanzialmente il trasferimento è condizionato all'adempimento del debitore ceduto.

Sulla base di tali premesse, si afferma che il fatto che il credito si trasferisce dalla sfera giuridica del cedente a quella del cessionario e che il credito non risulta iscritto nel bilancio del cedente, sono aspetti del tutto insufficienti per giustificare le conclusioni cui è giunta l'Amministrazione finanziaria.

In questo modo si afferma, in altri termini, che il mero trasferimento giuridico del credito dal cedente al cessionario, non è di per sé sufficiente per escludere il

⁵² Si veda L. FERLAZZO NATOLI – G. INGRAO, *L'accantonamento al fondo rischi su crediti ed i crediti scontati*, in *Il fisco*, 1994, 4494 ss. Si può affermare che in questo scritto sono contenuti gli elementi fondamentali a sostegno della tesi secondo cui il mero trasferimento giuridico del credito dal cedente al cessionario non è sufficiente per escludere il credito dal novero dei crediti «risultanti in bilancio» ai fini dell'art. 106 del Testo Unico. Tesi questa che trova poi conferma nella giurisprudenza della Corte di Cassazione.

credito dal novero dei crediti «risultanti in bilancio» ai fini dell'art. 106 del Testo Unico.

In questa prospettiva si pone in evidenza il tema del rischio, affermando che se formalmente il cedente non sopporta il rischio dell'insolvenza del debitore, perché non è più il titolare del diritto di proprietà sul credito, egli, tuttavia, corre il rischio della retrocessione⁵³. E questo rischio, in termini economici, è identico a quello dell'inadempimento del debitore, nell'ipotesi in cui si ha la proprietà del credito.

Concludendo sul punto, si può affermare che questa tesi è ad oggi tendenzialmente prevalente in dottrina⁵⁴.

6.4. Per completezza è interessante citare l'unico caso, ad oggi, in cui l'Amministrazione finanziaria si è pronunciata su un fattispecie relativa alla *derecognition* in base allo IAS 39.

L'Agenzia delle Entrate, nella Risoluzione n. 100 del 2007 si è occupata, naturalmente in via incidentale, del tema della *derecognition* ai sensi dello IAS 39, con riferimento ad un'operazione di cartolarizzazione dei crediti in cui il cedente aveva sottoscritto la categoria *junior* delle *asset backed securities* emesse dalla SPV.

In merito all'eliminazione dal bilancio, ai sensi dello IAS 39, dei crediti ceduti, l'agenzia ha affermato che i principi contabili internazionali, tenendo conto della prevalenza della sostanza sulla forma, rappresentano gli eventi economici e finanziari in conformità alla loro realtà economica piuttosto che alla loro forma legale.

Inoltre, si afferma che, in virtù di tale principio, lo IAS 39 prevede che un'attività finanziaria può essere cancellata dal bilancio esclusivamente quando siano trasferiti tutti i rischi e benefici ad essa connessi.

⁵³ In tal senso si veda anche A. SALVATI, *Spunti di riflessione in tema di svalutazione dei crediti e accantonamento al fondo rischi*, in *Rass. trib.*, 1998, 880.

⁵⁴ A favore della inclusione dei crediti ceduti *pro solvendo* nella base di calcolo del limite per la deducibilità degli accantonamenti *ex art.* 106 del Testo Unico si vedano anche: G. INGRAO, *Il computo dei crediti ceduti pro solvendo per la determinazione della quota di accantonamento deducibile*, in *Boll. trib.*, 2007, 1160 ss; P. BORIA, *Il sistema tributario*, Torino, 2008, 446

Date queste premesse, l’Agenzia afferma che, nel caso di specie, visto che la categoria *junior* è subordinata nel rimborso rispetto ad altri titoli, sostanzialmente permane, in capo alla società cedente il mantenimento dei rischi connessi ai crediti ceduti che, di conseguenza, non devono essere eliminati dal bilancio.

Questa conclusione è poi esposta in termini più generali affermando che, ai fini IAS la semplice circostanza dell’avvenuto trasferimento della proprietà giuridica non costituisce condizione sufficiente per giustificare l’eliminazione dal bilancio delle poste oggetto di cessione.

Concludendo sul punto occorre sottolineare che nel caso di specie si trattava di una cessione *pro soluto* e, quindi, senza garanzia della solvenza del debitore ceduto.

Da quanto precede si evince chiaramente come l’analisi del trasferimento del rischio nel contesto IAS sia ben più complessa rispetto all’analisi del rischio nell’ambito dei principi contabili nazionali.

In particolare emerge come l’analisi del trasferimento del rischio secondo i principi contabili internazionali si basa sugli elementi economici e finanziari dell’operazione, e non si limita alle caratteristiche giuridiche della stessa, ossia alla distinzione tra cessione *pro soluto* e cessione *pro solvendo*.

7. Considerazioni conclusive sulla cessione dei crediti nel sistema del reddito d’impresa tra elementi certi e precisi e trasferimento del rischio.

7.1. Alla luce di quanto precede, è ora possibile svolgere alcune considerazioni conclusive in merito alla cessione dei crediti nel contesto della determinazione del reddito d’impresa.

In particolare, interessa qui considerare i temi degli «elementi certi e precisi», nella prospettiva della deducibilità del componente negativo da cessione del credito, e della rilevanza del trasferimento del rischio, nella prospettiva della deducibilità del componente negativo da valutazione del credito e dei rischi connessi, in caso di cessione dei crediti.

Come si è anticipato, questa analisi dovrebbe essere impostata distinguendo tra la cessione dei crediti di massa e la cessione in cui il credito ceduto è di ammontare significativo.

Ciò in quanto l'individuazione degli elementi certi e precisi ai fini della deducibilità non dovrebbe prescindere dalla considerazione del contesto nel quale si manifesta la perdita.

Come si è visto analizzando la giurisprudenza e la dottrina sul tema, per «elementi certi e precisi» si dovrebbe intendere l'insieme delle circostanze di fatto dalle quali risulta la perdita su crediti e che devono essere provate dal soggetto passivo, affinché il componente negativo sia deducibile dal reddito d'impresa.

Sulla base dell'analisi della giurisprudenza della Corte di Cassazione si può affermare che «elementi certi e precisi», prescritti dall'art. 101, comma 5, del Testo Unico, non riguardano la perdita, evidentemente, ma la dimostrazione del fatto che una perdita si è manifestata in senso economico.

In particolare, la certezza e la precisione riguardano gli elementi probatori a sostegno della sussistenza del componente negativo: il significato dei requisiti di certezza e precisione, richiesti dalla norma tributaria, si riferiscono alla prova presuntiva della perdita.

Ne consegue che il concetto di «elementi certi e precisi» dovrebbe essere interpretato come condizione in base alla quale il soggetto passivo d'imposta deve provare, con indizi gravi, precisi e concordanti, la sussistenza della perdita.

Ciò che si deve provare è, in sostanza, che il credito non può essere, in tutto o in parte, soddisfatto.

In altre parole, la formula «elementi certi e precisi» utilizzata dalla norma tributaria in disamina può essere considerata come riferimento agli indizi gravi, precisi e concordanti che sono richiesti in generale per qualsiasi prova presuntiva⁵⁵.

Il tema sostanziale diventa quindi l'individuazione di tali elementi in concreto, vale a dire quali siano gli indizi gravi, precisi e concordanti per dimostrare la sussistenza di una perdita.

⁵⁵ Questa impostazione è sostenuta da F. TESAURO, *Istituzioni di diritto tributario. Parte speciale*, cit., 129.

Ora, come si è visto la giurisprudenza offre alcune indicazioni utile; tuttavia manca ancora una casistica ampia, idonea ad indirizzare l'interprete. Ed anzi, l'analisi della giurisprudenza mostra spesso un limite, ossia il fatto che le decisioni sono fortemente influenzate dal caso di specie. In altri termini, le affermazioni contenute nelle sentenze citate sono di regola riferite alle caratteristiche specifiche del caso posto all'attenzione dei giudici e non affrontano il tema dell'interpretazione dell'art. 101, comma 5, del Testo Unico in modo più generale.

Sovente, la giurisprudenza parte dalla mera citazione dell'art. 101, comma 5, del Testo Unico, per poi stabilire se nel caso concreto si potessero ritenere soddisfatti gli elementi certi e precisi, senza però nulla dire sul significato da attribuire a tale espressione.

Di conseguenza, è difficile desumere da tale giurisprudenza delle indicazioni costanti e di carattere generale sul significato della formula «elementi certi e precisi».

Tanto premesso, per evincere dalla giurisprudenza e dalla dottrina indicazioni utili sugli indizi gravi, precisi e concordanti ai fini dell'art. 101, comma 5, del Testo Unico, si può osservare che tali dovrebbero essere tutti gli elementi che supportano la sostanziale inesigibilità, totale o parziale, del credito.

O che, almeno, consentano di pervenire ad una valutazione fondata sulla tendenziale inesigibilità del credito, per un importo pari alla perdita, sulla base di ragionevoli argomentazioni disponibili al tempo della valutazione.

Per sostanziale inesigibilità si vuole intendere una situazione per cui, dal punto di vista economico, non è possibile ottenere il soddisfacimento del proprio diritto di credito, sebbene dal punto di vista giuridico sia possibile esperire azioni per il recupero almeno parziale del credito.

Ciò in quanto, a ben vedere, il fatto che in termini giuridici è astrattamente possibile agire per recuperare il credito, non esclude che in termini economici quel credito sia sostanzialmente "in perdita".

Basti pensare al fatto che i tempi del recupero e i costi, potrebbero giustificare, in un ottica di economicità dell'attività d'impresa, il non agire giudizialmente per il recupero del credito.

In questa ipotesi, non v'è dubbio che giuridicamente la perdita ancora non sussiste in modo definitivo.

Ma è altrettanto evidente che dal punto di vista del reddito d'impresa, ossia della capacità economica, la perdita ben può sussistere.

E si consideri che comunque è onere del soggetto passivo dimostrare gli elementi certi e precisi che provano la sussistenza economica della perdita, e non l'esistenza giuridica di una perdita definitiva.

D'altronde nelle perdite su crediti deducibili *ex art.* 101, comma 5, del Testo Unico permane pur sempre un elemento valutativo.

Naturalmente, tanto più ci si allontana dalla esistenza giuridica della perdita, tanto più sarà difficile dimostrare «elementi certi e precisi», prescritti dall'art. 101, comma 5, del Testo Unico, e quindi poter dedurre il componente negativo di reddito.

In altri termini, la valutazione della perdita su crediti oscilla tra due estremi: da un lato la certezza e definitività della perdita, anche da un punto di vista giuridico, dall'altro l'esistenza di una perdita meramente congetturata, frutto solo delle valutazioni del soggetto passivo, ma del tutto priva di argomenti a sostegno.

7.2. Ora, è evidente che queste considerazioni riguardano soprattutto l'ipotesi di perdite su crediti da valutazione.

Resta quindi da considerare il caso delle perdite su crediti derivanti da atti dispositivi del diritto di credito, considerando separatamente l'ipotesi dei crediti di massa.

Si è visto che secondo l'opinione prevalente in dottrina, gli atti dispositivi del diritto, i quali si traducono nell'espunzione del diritto dalla sfera patrimoniale dell'imprenditore, generano componenti negative di reddito in relazione alle quali non è necessario dimostrare «elementi certi e precisi»⁵⁶.

⁵⁶ Questa tesi è sostenuta da Beghin, cfr. M. BEGHIN, *Perdite su crediti, atti dispositivi del diritto ed elementi "certi e precisi": un arresto giurisprudenziale bipartisan*, in *Riv. dir. trib.*, II, 2008, 157 ss., e da Zizzo, cfr. G. ZIZZO, *La determinazione del reddito delle società e degli enti commerciali*, in G. FALSITTA, *Manuale di diritto tributario. Parte speciale. Il sistema delle imposte in Italia*, Padova, 2009, 441 ss. Su questa tesi si veda anche M. BEGHIN, *Perdite su crediti, atti dispositivi del diritto e principio di inerenza*, in *Rass. trib.*, 2009, 1467 ss.

Sulla base di tali considerazioni si afferma che la perdita emergente da atti dispositivi del diritto, come appunto la cessione, non necessita di quel carattere di certezza e precisione che è richiesto per le perdite collegate alla svalutazione del credito.

Secondo questa tesi, quindi, nel caso di cessione dei crediti, l'eventuale componente negativo che ne deriva, sarebbe deducibile senza la necessità di dimostrare che la perdita risulta da «elementi certi e precisi».

Questa interpretazione, implica, che l'Amministrazione finanziaria, in sede di verifica fiscale, non potrebbe contestare la deducibilità delle perdite da cessione dei crediti, sulla base della mancanza di «elementi certi e precisi».

Inoltre, seguendo questa interpretazione, non vi sarebbe neppure la necessità di distinguere tra crediti di massa e crediti che, anche considerati singolarmente, sono di ingente ammontare. Infatti, la deducibilità deriverebbe automaticamente dall'atto dispositivo.

In senso contrario a questa tesi si osserva quanto segue.

Innanzitutto, la lettera della norma non consente di affermare che nel caso di perdite su crediti derivanti da atti dispositivi del diritto di credito, gli «elementi certi e precisi», prescritti dall'art. 101, comma 5, del Testo Unico, non debbano essere dimostrati.

Non si può, in altri termini, affermare che nel caso di perdite su crediti derivanti da atti dispositivi, l'art. 101, comma 5, del Testo Unico non sia applicabile.

Ora, prescindere del tutto dalla lettera della norma ai fini della sua interpretazione non appare condivisibile, e quanto meno pone in dubbio l'interpretazione sopra esposta. Infatti, anche ammettendo l'utilità di un'interpretazione sostanziale della disposizione, non si comprende come si possa escludere dall'ambito di applicazione della stessa le perdite su crediti derivanti dalla cessione, laddove il dato testuale non lo afferma.

In altri termini, non sembra agevole affermare che una condizione per la deducibilità di un componente negativo, espressamente prevista nel sistema del reddito d'impresa, non sia applicabile a prescindere dalla lettera della norma.

Ma anche a voler prescindere dal dato letterale, proponendo un'interpretazione logico-sistematica, non sembra comunque condivisibile affermare che nel caso di cessione dei crediti, la perdita, sarebbe deducibile senza la necessità di dimostrare che risulta da «elementi certi e precisi» perché la perdita risulterebbe dalla cessione.

Al contrario, si può affermare che anche nel caso di cessione dei crediti occorre applicare l'art. 101, comma 5, del Testo Unico.

E quindi anche in questa ipotesi la perdita sarà deducibile se risulta da «elementi certi e precisi».

Nel caso della cessione la dimostrazione di tali elementi potrebbe basarsi sulle caratteristiche della cessione, affermando che la perdita risulta dagli elementi (certi e precisi) contenuti nel contratto di cessione ossia dagli effetti giuridici della cessione.

Tuttavia, ciò non significa, a ben vedere, che nel caso di cessione questa norma non si applica e neppure che la dimostrazione degli elementi certi e precisi sia più semplice⁵⁷.

D'altronde, sarebbe difficile affermare che l'Amministrazione finanziaria non può basare un accertamento di maggior reddito ai fini Ires sull'art. 101, comma 5, del Tuir, solo perché la perdita deriva dalla cessione dei crediti.

Ma non solo.

Anche nel caso della cessione dei crediti, la dimostrazione degli «elementi certi e precisi» richiesta dall'art. 101, comma 5, del Testo Unico ha rilevanza.

Infatti, le caratteristiche concrete della cessione potrebbero essere tali per cui sia dubbio se è possibile affermare che sussiste una perdita su crediti deducibile fiscalmente.

Ciò non vuol dire, che in caso di cessione dei crediti, l'eventuale perdita non sarà deducibile. Vuol dire, però, che la deducibilità è comunque condizionata all'art. 101, comma 5, del Testo Unico e, pertanto, anche in questi casi sarà necessario poter dimostrare che la perdita risulta da «elementi certi e precisi». E,

⁵⁷ In altri termini, seguendo questa impostazione l'individuazione degli elementi certi e precisi si basa sull'interpretazione del contratto di cessione. Pertanto, è evidente che non si tratta di una dimostrazione più agevole rispetto al caso di perdite da valutazione, trattandosi di una dimostrazione che richiede l'esatta comprensione del contratto di cessione e degli effetti che esse produce, ossia di questioni giuridiche che possono essere notevolmente complesse.

poiché i crediti sono stati ceduti, gli «elementi certi e precisi» consisteranno nelle caratteristiche concrete della cessione.

Si tratta in tali ipotesi di analizzare le caratteristiche giuridiche della cessione, effettuando un'analisi sul piano degli effetti giuridici del contratto, per determinare se l'insieme degli elementi del contratto di cessione costituiscono elementi certi e precisi da cui risulti la perdita su crediti.

A ben vedere, l'interpretazione secondo cui nel caso di cessione non occorre dimostrare gli elementi certi e precisi richiesti dall'art. 101, comma 5, del Testo Unico sembra presupporre che, in caso di cessione dei crediti, gli elementi certi e precisi consistono negli elementi del contratto di cessione.

Tuttavia, se si può concordare con questa affermazione, non si può da ciò dedurre che in questa ipotesi l'art. 101, comma 5, del Testo Unico è superfluo.

Basti in tal senso considerare che sarà pur sempre necessaria un'analisi delle disposizioni contrattuali per individuare gli elementi certi e precisi e che si potrebbe verificare il caso in cui l'interpretazione del contratto dimostri che in realtà non vi sono elementi certi e precisi per dedurre una perdita.

In effetti, questa seconda ipotesi appare probabilmente un caso di scuola, che difficilmente potrà verificarsi in concreto.

Però, ciò dimostra che, dal punto di vista concettuale, l'art. 101, comma 5, del Testo Unico deve essere applicato anche nel caso di perdite su crediti relative a cessioni di crediti.

7.3. È utile individuare alcuni esempi di elementi che possono essere considerati rilevanti ai fini dell'art. 101, comma 5, del Testo Unico.

Come noto, ai sensi dell'art. 101, comma 5, del Testo Unico gli «elementi certi e precisi» ricorrono in ogni caso nelle procedure concorsuali. Questi elementi possono comunque sussistere anche in altre situazioni: il riferimento è agli altri elementi probatori, aventi analoga forza sulla certezza e sull'ammontare della perdita. A titolo di esempio, si possono citare le procedure quali pignoramenti a seguito di atti giudiziari o di titoli esecutivi come le cambiali e gli assegni

protestati. La dimostrazione documentale dell'esito negativo dell'azione esecutiva rispetta la condizione degli «elementi certi e precisi»⁵⁸.

D'altronde, occorre considerare che l'eventuale debolezza degli elementi da cui risulta la perdita implica il manifestarsi in un esercizio futuro di una sopravvenienza attiva. Infatti, l'eventuale recupero del credito, dovuto a fatti sopravvenuti, comporta la tassazione della sopravvenienza attiva realizzata. In questo modo si annulla l'effetto della deduzione della perdita.

La condizione degli «elementi certi e precisi» prevista dall'art. 101, comma 5, del Testo Unico, in altri termini, riguarda fundamentalmente la possibilità di anticipare la deduzione del componente negativo, in un momento in cui non si è ancora manifestato in modo definitivo, ma risulta comunque da indizi gravi, precisi e concordanti.

Se tale situazione diventa poi definitiva, non c'è alcuna necessità di “correggere” la determinazione del reddito dell'impresa. Se, invece, il credito dovesse essere recuperato in futuro, in tutto o in parte, la situazione sarebbe corretta, a livello di sistema del reddito d'impresa, mediante la tassazione di un componente positivo di reddito.

In conclusione, consentire la deduzione di una perdita che risulta da «elementi certi e precisi» significa determinare correttamente dal punto di vista economico il reddito dell'impresa.

7.4. Da quanto precede si evince che gli «elementi certi e precisi» assumono rilevanza anche nel caso della cessione dei crediti.

D'altronde, giova ricordare che questa interpretazione trova conferma nella giurisprudenza della Corte di Cassazione e nel recente orientamento emerso nella prassi dell'Amministrazione finanziaria.

Al riguardo, è interessante citare anche un'interrogazione parlamentare che ha avuto ad oggetto l'applicazione dell'art. 101, comma 5, del Testo Unico nel caso di cessione dei crediti *pro soluto*⁵⁹.

⁵⁸ Cfr. M. DAMIANI, *Perdite su crediti: deduzione fiscale tra diffidenza e pregiudizio*, in *Dialoghi trib.*, 2009, 163 ss.

⁵⁹ Cfr. Interrogazione parlamentare, 5 novembre 2008, 5-00570, *Deducibilità delle perdite su crediti derivanti da cessioni pro soluto*.

L'interrogazione aveva ad oggetto la richiesta di chiarimenti sulla deducibilità delle perdite su crediti derivanti dalla cessione di crediti *pro soluto*.

Nell'interrogazione si sosteneva che quando vi è una cessione *pro soluto* l'eventuale perdita è deducibile «*per il solo fatto dell'alienazione del credito*».

In risposta all'interrogazione, l'Agenzia afferma che l'automatismo nella deduzione delle perdite su crediti sussiste solo nei casi in cui il debitore è assoggettato a procedure concorsuali.

Inoltre, sulla base della giurisprudenza della Corte di Cassazione, l'Agenzia afferma chiaramente che la deducibilità fiscale delle perdite derivanti dalla cessione di crediti, anche *pro soluto*, non possa prescindere dalla sussistenza dei requisiti di certezza e precisione previsti dall'art. 101, comma 5, del Testo Unico.

Da questa affermazione si evince che le condizioni per la deducibilità delle perdite su crediti previste dall'art. 101, comma 5, del Testo Unico dovrebbero essere dimostrate anche nel caso di cessione dei crediti.

E si noti che secondo la risposta citata, ciò vale anche nel caso di cessione *pro soluto*.

Si noti che l'Agenzia ha svolto delle considerazioni generali, senza però chiarire come gli «elementi certi e precisi» debbano essere dimostrati in presenza di una perdita derivante da cessione dei crediti.

Si noti poi che nella citata risposta l'Agenzia ha affermato che la dimostrazione degli elementi di certezza e precisione della perdita può essere meno rigorosa in relazione ai casi nei quali «*l'azione di recupero è obiettivamente antieconomica*».

Questa considerazione è stata svolta con riferimento al caso specifico dei crediti di piccolo importo.

Ad ogni buon conto questa affermazione potrebbe essere considerata valida in generale, anche alla luce della citata giurisprudenza della Corte di Cassazione, che talvolta ha considerato questo criterio.

Naturalmente, nel caso di crediti di importo rilevante, la non ragionevolezza dal punto di vista economico dell'azione di recupero dovrà essere valutata in modo diverso.

In tal senso, si può ora riprendere il discorso anticipato in premessa e relativo alla distinzione tra crediti di massa e credito di importo significativo, osservando innanzitutto che questa distinzione sembra avere rilevanza soprattutto nel caso di perdite da valutazione dei crediti o da rinuncia al credito, più che nel caso di perdite da cessione dei crediti.

Alla luce di quanto precede si dovrebbe ritenere che l'individuazione degli elementi certi e precisi per la deduzione fiscale delle perdite su crediti non possa basarsi sugli stessi criteri, quando il singolo credito ceduto è di importo rilevante e quando il singolo credito ceduto è di importo minimo.

È evidente, infatti, che tanto più si riduce l'ammontare del credito tanto più si riduce la convenienza nell'affrontare azioni legali per il recupero del credito.

Nel caso di crediti di massa, dovrebbe ritenersi che, nel valutare l'utilità economica di azioni di recupero, si debba considerare sia l'ammontare dei crediti singolarmente considerati sia l'ammontare della massa dei crediti a rischio rispetto ai crediti complessivi.

Infatti, nel caso di tanti crediti di modesto importo, è ragionevole ritenere che fino a quando l'insieme dei crediti a rischio non superi una certa soglia, non sia proficuo esperire azioni di recupero. Ciò in quanto, ogni azione dovrebbe essere esperita nei confronti del singolo debitore, per recuperare un importo modesto.

Nel caso di un credito di importo rilevante, la valutazione della economicità di un'azione di recupero dovrà tener conto fondamentalmente dell'importo del singolo credito.

In questo caso, un confronto con l'ammontare complessivo dei crediti potrebbe non essere significativo, perché si potrebbe contestare che, in presenza di un credito di importo oggettivamente rilevante, anche se questo rappresenta una parte minima dei crediti dell'impresa, non sia ragionevole abbandonare la pretesa creditoria senza aver esperito azioni legali.

Il punto centrale, a ben vedere, diventa la determinazione del concetto di credito di importo modesto e credito di importo rilevante.

Sul punto si può affermare che la valutazione dell'importo del credito dovrebbe avvenire innanzitutto in termini oggettivi, ossia considerando il credito

in sé, e poi in termini soggettivi, considerando il credito rispetto all'insieme dei crediti dell'impresa e alle dimensioni dell'impresa.

Ciò sembra valere soprattutto nel caso di perdite relative alla valutazione dei crediti o relative alla rinuncia ai crediti, ossia nei casi in cui il credito non è stato oggetto di cessione.

In quest'ultimo caso occorre valutare, in sostanza, se, a seguito della cessione del credito, il cedente può comunque incassare un maggior ammontare che riduce la perdita sorta al momento della cessione.

La perdita su crediti nel caso di cessione si manifesta, come noto, al momento della cessione come differenza tra il valore nominale e il prezzo di cessione; laddove, tuttavia, sulla base del contratto fosse previsto che una parte del credito ceduto sia incassato dal cedente, questo importo andrebbe di fatto a ridurre la perdita, considerando le due fasi congiuntamente.

Quindi, in questa ipotesi, per individuare gli elementi certi e precisi si dovrebbe considerare anche la possibilità che il cedente incassi comunque una parte del credito ceduti.

Pertanto, si dovrebbe considerare la solvibilità del debitore ceduto, per valutare la probabilità di questo evento.

Nel caso descritto, quindi, l'individuazione degli elementi certi e precisi relativi a perdite da cessione dei crediti passano dalla considerazione anche degli eventi successivi alla cessione dei crediti.

In conclusione, si può dunque affermare che, nel caso di cessione dei crediti, l'individuazione degli elementi certi e precisi per la deducibilità di eventuali perdite ai sensi dell'art. 101, comma 5, del Testo Unico si dovrebbe basare sull'analisi del contratto di cessione e degli effetti giuridici che ne derivano, per valutare se, a seguito della cessione del credito, sia dimostrabile⁶⁰ la sussistenza di una perdita.

⁶⁰ Sulla base degli elementi certi e precisi, vale a dire in base ad elementi gravi, precisi e concordanti. E in questo contesto, potrebbe assumere rilevanza anche l'analisi della solvibilità in concreto del debitore ceduto.

7.5. Passando, infine, al tema della cessione crediti e art. 106 del Testo Unico, si osserva quanto segue.

Come si è detto, secondo l'orientamento della giurisprudenza della Corte di Cassazione e l'opinione della dottrina, deve ritenersi che i crediti ceduti, con clausola *pro solvendo*, possono rilevare ai fini del calcolo del limite di deducibilità degli accantonamenti per crediti previsto dall'art. 106 del Testo Unico.

Ciò sulla base della considerazione del rischio connesso al credito e del suo trasferimento.

Infatti, l'accantonamento al fondo rischi si giustifica in relazione all'esistenza di rischi derivanti dai crediti dell'impresa, sulla base di una valutazione economica e finanziaria. Si tratta di un'analisi svolta ai fini della redazione del bilancio, quindi nel contesto di una sintesi del risultato economico dell'attività d'impresa e nella prospettiva di fornire un'informazione economico-finanziaria ai terzi.

In questo contesto la norma tributaria stabilisce, in deroga al criterio generale, la deducibilità di tale componente negativo di reddito. La deroga è bilanciata dal limite alla deducibilità, individuato nello 0,5 per cento dei crediti risultanti in bilancio.

Tanto premesso, non avrebbe senso escludere dal novero dei crediti su cui calcolare il predetto limite, crediti dai quali deriva per l'impresa un rischio; la presenza di un rischio per l'impresa giustifica l'accantonamento al fondo e, quindi, deve essere il criterio di riferimento per individuare i crediti su cui calcolare il limite dello 0,5 per cento.

Del resto, la norma esclude espressamente solo i crediti coperti da garanzia assicurativa, considerando che in tal caso non sussiste un rischio effettivo e che, in sostanza, l'accantonamento ad un fondo rischi è sostituito dal pagamento di un premio assicurativo.

Al di fuori di questa ipotesi, tuttavia, non vi sono altre esclusioni espresse.

Se quindi il rischio deve essere il criterio di riferimento per stabilire se un credito deve essere incluso nel calcolo del limite dello 0,5 per cento, ciò che

assume rilevanza non è il trasferimento del credito in sé, bensì il trasferimento del rischio connesso al credito.

Pertanto, per escludere un credito dall'insieme dei crediti su cui calcolare il limite dello 0,5 per cento, non si potrà limitarsi ad affermare che il credito è stato oggetto di cessione.

Questa affermazione è il punto di partenza, ma l'analisi deve riguardare anche il trasferimento del rischio.

Se infatti, malgrado la cessione, il rischio è stato trasferito solo in parte o non è stato affatto trasferito, l'impresa continuerà a sopportare dei rischi connessi al credito ceduto. Ne consegue che il credito, benché ceduto, dovrà essere incluso nell'insieme dei crediti su cui calcolare il limite dello 0,5 per cento.

In questa prospettiva l'analisi da svolgere è analoga a quella prevista dai principi contabili internazionali ai fini della *derecognition* dei crediti dal bilancio. Anche in questo caso, infatti, il trasferimento del diritto di credito non è necessariamente sufficiente a giustificare l'eliminazione dal bilancio dei crediti.

Posto che nel caso del rapporto tra cessione dei crediti e crediti su cui calcolare il limite dello 0,5 per cento *ex art.* 106 del Testo Unico occorre analizzare il trasferimento del rischio, non appare corretto affermare che si tratta di un'analisi volta a far prevalere la sostanza sulla forma.

Ciò in quanto, non si tratterà di un'analisi meramente economico-finanziaria, bensì di un'analisi giuridica. Infatti, per stabilire se il rischio è stato trasferito ed in che misura, occorrerà considerare tutte le caratteristiche (giuridiche) della cessione, non limitandosi peraltro alla distinzione tra clausola *pro soluto* e clausola *pro solvendo*.

Si dovranno analizzare in dettaglio le caratteristiche dell'operazione nel suo insieme, dal punto di vista giuridico e dal punto di vista finanziario.

Un'ultima notazione. La Corte di Cassazione ha affermato, attraverso una giurisprudenza ormai consolidata, un principio di diritto condivisibile.

Pertanto, una volta stabilito che, ai fini dell'art. 106 del Testo Unico, rileva il trasferimento del rischio, resta, allora, da ricostruire in via interpretativa la valutazione in concreto del trasferimento del rischio nel caso di cessione dei crediti.

A tal fine, dal punto di vista concettuale, un'utile riferimento è rappresentato dalla metodologia di analisi prevista dal principio IAS 39, ai fini della *derecognition* dei crediti dal bilancio.

*

CAPITOLO V

LA CESSIONE DEI CREDITI NEL SISTEMA DEL REDDITO D'IMPRESA.

CONSIDERAZIONI SUL CASO DEL BILANCIO IAS/IFRS.

SOMMARIO: 1. Premessa. – 2. Cessione dei crediti e principi IAS/IFRS. La prevalenza della sostanza economico-finanziaria sulla forma giuridica. - 3. Bilancio IAS/IFRS e principio di derivazione quale cardine del sistema del reddito d'impresa ai fini Ires. - 4. Cessione dei crediti e determinazione del reddito d'impresa nel contesto del bilancio IAS/IFRS, alla luce del (nuovo) principio di derivazione. - 5. Considerazioni conclusive. Cenni sul rapporto tra cessione dei crediti e determinazione del reddito d'impresa nel contesto del bilancio IAS/IFRS, alla luce del principio di capacità contributiva.

1. Premessa.

Posto quanto precede, è ora opportuno svolgere alcune considerazioni conclusive con riferimento all'ipotesi in cui la cessione dei crediti e la determinazione del reddito d'impresa avvengano nell'ambito del bilancio redatto secondo i principi contabili internazionali¹.

In questo ambito, come si vedrà, si sintetizzano le considerazioni svolte finora sul rapporto tra cessione dei crediti e sistema del reddito d'impresa, anche perché l'introduzione dei principi IAS/IFRS ha dato un nuovo impulso al dibattito sul rapporto tra bilancio e reddito d'impresa, ossia tra rappresentazione contabile

¹ Di seguito indicati per brevità come principi IAS/IFRS. Come noto, ai sensi dell'art. 1 del d.lgs. 28 febbraio 2005, n. 38 per principi contabili internazionali si intendono i principi contabili internazionali e le relative interpretazioni adottati secondo la procedura di cui all'art. 6 del Regolamento (CE) n. 1606/2002 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 19 luglio 2002. 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*, Quaderni di giurisprudenza commerciale, Milano, 2007, 29 ss.

dell'operazione economica e determinazione della capacità economica ai fini tributari.

Come noto, ai sensi dell'art. 4 del .lgs. 28 febbraio 2005, n. 38, l'obbligo di redazione del bilancio di esercizio secondo i principi IAS/IFRS sussiste per le società emittenti strumenti finanziari ammessi alla negoziazione in mercati regolamentati di qualsiasi Stato membro dell'Unione europea, le società aventi strumenti finanziari diffusi tra il pubblico, le banche italiane, le società finanziarie capogruppo dei gruppi bancari, le società di intermediazione mobiliare, le società di gestione del risparmio, le società finanziarie iscritte nell'elenco speciale *ex art.* 107 del TUB, gli istituti di moneta elettronica.

Il presente capitolo ha per oggetto, in particolare, l'analisi del rapporto tra cessione dei crediti e determinazione del reddito d'impresa, alla luce del novellato principio di derivazione *ex art.* 83 Tuir.

A tal fine, dopo aver richiamato gli elementi essenziali e caratterizzanti della cessione dei crediti nei principi IAS/IFRS, si svolgeranno alcune considerazioni critiche sul principio di derivazione nel caso del bilancio IAS/IFRS.

In particolare, le considerazioni svolte nel presente studio, sul rapporto tra cessione dei crediti e determinazione del reddito d'impresa, costituiranno elementi specifici per analizzare il principio di derivazione applicabile al bilancio IAS/IFRS.

2. Cessione dei crediti e principi IAS/IFRS. La prevalenza della sostanza economico-finanziaria sulla forma giuridica.

2.1 È utile rammentare preliminarmente quali sono le caratteristiche della cessione dei crediti nell'ambito dei principi IAS/IFRS, individuando gli elementi che caratterizzano la rappresentazione di questa operazione nei bilanci IAS/IFRS rispetto al bilancio redatto secondo i principi contabili nazionali.

Come si è visto² i principi IAS/IFRS disciplinano in modo specifico e dettagliato la cessione dei crediti ai fini della rappresentazione in bilancio,

² Cfr. Capitolo II paragrafo 6.3.

individuando i criteri per valutare se il credito ceduto deve continuare ad essere iscritto nel bilancio del cedente oppure deve essere eliminato (attraverso la c.d. *derecognition*).

I principi IAS/IFRS individuano una serie di regole specifiche per valutare se un *asset*, come ad esempio un credito dell'impresa, deve essere eliminato dal bilancio in caso di cessione³.

In questo contesto assume rilevanza fondamentale l'analisi del trasferimento del rischio e dei benefici associati al credito ceduto.

Le condizioni individuate dallo IAS 39 per cancellare dal bilancio un credito ceduto sono, in sintesi:

- (a) estinzione del diritto contrattuale;
- (b) trasferimento dei diritti all'incasso dei flussi derivanti dai crediti;
- (c) mantenimento dei diritti all'incasso dei flussi derivanti dai crediti da parte del cedente, ma esistenza di uno o più obblighi a versare i citati flussi ad una o più società alle seguenti condizioni:

- (c1) non sussiste l'obbligo a versare incassi non ricevuti dal credito originario;
- (c2) è vietato vendere o costituire in garanzia il credito originario;
- (c3) il cedente è obbligato a versare i flussi incassati senza alcun ritardo e non ha alcun diritto ad investirli, ad eccezione degli investimenti in disponibilità liquide od equivalenti effettuati nel breve intervallo tra la data dell'incasso e quella del versamento, a condizione che siano riconosciuti anche gli interessi maturati.

Le condizioni descritte sub c), individuate dal paragrafo 19 dello IAS 39, costituiscono il *pass-through arrangement*, frequente nella prassi soprattutto nell'ambito delle operazioni di cartolarizzazione.

2.2. Da quanto precede, risulta chiaro che nell'ambito dello IAS 39 la valutazione circa la cancellazione dal bilancio dei crediti ceduti comporti una

³ I principi IAS/IFRS stabiliscono un albero decisionale di riferimento per stabilire se, a fronte della cessione di un credito, questo debba essere eliminato dal bilancio oppure mantenuto, malgrado il trasferimento giuridico del bene.

complessa analisi delle condizioni contrattuali della cessione e delle circostanze economiche di fatto dell'operazione.

L'analisi prescritta dallo IAS 39 è un'analisi dei rischi e benefici connessi al credito, o meglio, del trasferimento dei rischi e dei benefici: è tale trasferimento che rileva ai fini della eliminazione dal bilancio dei crediti ceduti, non la cessione in sé⁴.

Ne consegue che se il cedente ha sostanzialmente trasferito tutti i rischi e benefici connessi al credito, allora cancella il credito ceduto e rileva separatamente i diritti e gli obblighi relativi al trasferimento, come attività o passività.

La complessità di questa analisi è aumentata dal fatto che lo IAS 39 non definisce quando tutti i rischi e benefici sono sostanzialmente trasferiti, ma individua a titolo di esempio alcuni casi in cui questa circostanza sussiste ed alcuni casi in cui questa circostanza non sussiste.

In particolare, il principio contabile afferma che i rischi e benefici sono integralmente trasferiti in caso di vendita incondizionata o di vendita con opzione a riacquistare i crediti al loro *fair value* al momento del riacquisto.

Al contrario, in base allo IAS 39, il soggetto che cede i crediti mantiene i rischi e benefici connessi ai crediti ceduti, e quindi continua a iscriverne in bilancio tali crediti, in caso di vendita con riacquisto a prezzo prefissato, in caso di prestito titoli, di vendita a breve termine con cui si garantisce il cessionario per le perdite che probabilmente si verificheranno.

In effetti, oltre a queste esemplificazioni, lo IAS 39 individua anche una regola generale, di carattere residuale, stabilendo che se il trasferimento dei rischi e benefici non è evidente, deve essere verificato mettendo a confronto l'esposizione del cedente prima e dopo il trasferimento, considerando la variabilità nel tempo degli importi dei flussi di cassa netti dei crediti ceduti.

⁴ In tutti i casi in cui sia stata effettuata una cessione di crediti, in base allo IAS 39, il cedente deve verificare se e in che misura mantiene una propria esposizione ai rischi ed ai benefici del credito trasferito.

Si noti che è lo stesso principio contabile è rilevare che il trasferimento dei rischi e benefici può non essere evidente, ossia che in concreto vi possono essere situazioni dubbie e non univoche.

Nell'ipotesi in cui il cedente non ha sostanzialmente né trasferito né mantenuto i rischi e i benefici dei crediti ceduti, in base allo IAS 39 occorre effettuare un'ulteriore analisi, relativa al controllo sull'*asset*.

In particolare, occorre valutare se il cedente ha mantenuto il controllo sui crediti ceduti, a fronte del fatto che non vi è stato un trasferimento o un mantenimento di tutti i rischi e benefici.

Secondo lo IAS 39 la valutazione in merito al trasferimento del controllo deve essere effettuata con riferimento alla concreta possibilità che il cessionario possa vendere i crediti acquistati.

Il cedente dovrà eliminare i crediti dal bilancio se non ha il controllo dei crediti e, in tal caso, rileverà separatamente i diritti e gli obblighi connessi al trasferimento dei crediti.

Se invece il cedente, in base alla valutazione delle circostanze di fatto, ha mantenuto il controllo, o meglio si ritiene abbia mantenuto il controllo sui crediti ceduti ai sensi dello IAS 39, allora dovrà continuare a rilevare i crediti con riferimento al *continuing involvement*, ossia la misura in cui continua ad essere esposto rispetto ai cambiamenti di valore dei crediti ceduti.

È importante sottolineare che secondo il principio in esame, per la valutazione del trasferimento del controllo non è rilevante quanto previsto dal contratto di cessione dei crediti, bensì ciò che concretamente il cessionario può fare, ossia il potere concreto del cessionario di disporre dei crediti ceduti.

Emerge chiaramente da quanto precede che l'analisi prescritta dallo IAS 39 è in sostanza un'analisi finanziaria dell'operazione di cessione dei crediti: per valutare se i crediti ceduti devono essere eliminati dal bilancio o meno, lo IAS 39 non solo prescinde dal dato strettamente giuridico ma richiede un'analisi dei flussi finanziari derivanti dall'operazione.

Si tratta di un'analisi sostanziale, in base anche al potere concreto di disporre dei crediti ceduti.

Lo IAS 39 non fornisce regole precise, ma si limita ad individuare i principi guida per stabilire se il cedente ha mantenuto o meno il controllo sui crediti ceduti⁵. Sarà poi il redattore del bilancio a dover effettuare delle valutazioni e delle scelte in base alle linee guida previste dal principio contabile, di talché permangono necessariamente margini di discrezionalità e incertezza.

Nell'ambito dei principi contabili internazionali la rappresentazione della cessione dei crediti richiede un'analisi approfondita dei profili sostanziali dell'operazione, con riferimento al trasferimento del rischio e dei flussi finanziari.

Questa analisi implica che in base allo IAS 39 la cessione dei crediti è rappresentata in bilancio non in funzione degli aspetti giuridici, bensì in funzione degli aspetti economici e finanziaria, considerando la cessione nel quadro dell'operazione economica in cui eventualmente si inserisce.

Si tratta chiaramente di un metodo di rappresentazione che segue il principio della prevalenza degli aspetti sostanziali su quelli formali o, se si vuole, degli aspetti finanziari su quelli giuridici.

Questi elementi riguardano la possibilità stessa di iscrivere in bilancio un'attività.

Al riguardo, la dottrina ha rilevato che nel sistema dei principi contabili internazionali, ai fini della iscrivibilità in bilancio di un'attività, ad esempio di un credito dell'impresa, l'elemento fondante non è la titolarità giuridica, bensì la titolarità in termini economici di benefici e rischi associati all'attività⁶.

In questa prospettiva la cessione del credito ed il trasferimento della proprietà sono aspetti che, seppur rilevanti, non risultano determinanti; infatti, il profilo giuridico del trasferimento del diritto di credito si inserisce nell'ambito di una valutazione più ampia e sostanzialmente di tipo finanziario e costituisce solo uno degli elementi da considerare⁷.

⁵ Questa valutazione deve essere effettuata solo con riferimento a quelle situazioni in cui non è chiaro se il cedente ha mantenuto interamente o a trasferito interamente i rischi e i benefici connessi ai crediti.

⁶ Cfr. M. VENUTI, *Il principio "substance over form" nel bilancio IAS/IFRS (I parte)*, in *Le Società*, 2008, 283,284.

⁷ Nel caso del bilancio predisposto secondo i principi IAS/IFRS non è più proponibile la tesi, tradizionale nella dottrina giuscommercialista, secondo cui sono iscrivibili in bilancio solo i beni suscettibili di esecuzione forzata in quanto idonei a costituire una garanzia per i creditori sociali. Il bilancio redatto secondo i principi IAS/IFRS, del resto, non è uno strumento volto a rappresentare il possibile grado di soddisfazione coattiva dei creditori sociali, ossia le garanzie che la società

Da quanto precede risulta allora evidente che nell'ambito dei principi IAS/IFRS l'analisi della cessione dei crediti è fondamentalmente un'analisi di carattere sostanziale e finanziario, più che giuridico, e ciò si riflette, naturalmente, sulla rappresentazione in bilancio della cessione dei crediti e, quindi, sulla determinazione del reddito d'impresa.

3. *Bilancio IAS/IFRS e principio di derivazione quale cardine del sistema del reddito d'impresa ai fini Ires.*

3.1. Come noto, l'art. 83 del Tuir dispone il principio di derivazione del reddito d'impresa ai fini Ires dal bilancio di esercizio.

È stato correttamente osservato⁸ che l'art. 83 rappresenta l'enunciazione di uno dei principi più importanti nella sistematica dell'imposizione sul reddito, ossia quello della tassazione in base a bilancio degli utili dell'impresa e rappresenta, quindi, la norma su cui si fonda l'intera disciplina della determinazione del reddito d'impresa nel sistema dell'Ires⁹.

Il principio espresso dall'art. 83, comma 1, è quello della derivazione o dipendenza del reddito d'impresa dal risultato economico civilistico, che attribuisce all'utile o alla perdita, determinati (civilisticamente) nel bilancio, la funzione di rappresentare la base giuridica della qualificazione tributaria dei fatti

potrebbe fornire ai creditori, quanto piuttosto uno strumento rivolto agli investitori e finalizzato a fornire un'informazione sostanzialmente finanziaria sull'attività dell'impresa, cfr. M. VENUTI, *Il principio "substance over form" nel bilancio IAS/IFRS (I parte)*, loc. cit., 284.

⁸ Cfr. G. TINELLI, *Art. 83*, in *Commentario Tinelli*, 661 al quale si rinvia anche per l'analisi dell'origine di questo principio quale evoluzione della categoria concettuale dei soggetti tassati in base a bilancio. Sull'evoluzione del rapporto tra bilancio di esercizio e reddito fiscale dell'impresa si veda G. FALSITTA, *Il problema dei rapporti tra bilancio civile e bilancio fiscale nella riforma dell'imposta sulle società (IRES)*, in AA. VV., *Il reddito d'impresa tra norme di bilancio e principi contabili*, (a cura di R. RINALDI), Quaderni di giurisprudenza commerciale, Milano, 2004, 27 ss. Su storia e ragioni della dipendenza del reddito imponibile dall'utile di bilancio si veda G. TABET – V. MINERVINI, *Utile civilistico e reddito d'impresa*, in AA. VV., *Il reddito d'impresa*, (a cura di) G. TABET, I, Padova, 1997, 52 ss.

⁹ È noto che in virtù del richiamo effettuato dall'art. 56 del Tuir questo principio rappresenta un elemento fondamentale anche della determinazione del reddito d'impresa ai fini Irpef.

di gestione che concorrono alla formazione del reddito d'impresa ai fini tributari¹⁰.

Al riguardo, è noto che tradizionalmente non si tratta di una derivazione assoluta, pura e semplice, posto che il risultato civilistico deve essere corretto con variazioni in aumento o in diminuzione basate sulle norme tributarie che stabiliscono, obblighi o facoltà sulle modalità di concorso degli elementi reddituali civilistici alla formazione del reddito fiscale.

È interessante rilevare che la *ratio* di questo principio è stata individuata nel fatto che il risultato del bilancio costituisce nell'ordinamento giuridico il dato che più fedelmente dovrebbe rispecchiare l'incremento di ricchezza derivante dall'esercizio di un'attività d'impresa e, quindi, indicare la capacità contributiva attribuibile a tale attività¹¹.

In questo modo si individuerrebbe una base economica attendibile per l'imposta, essendo formata in via analitica secondo le indicazioni fornite dalle scienze economiche.

La menzionata non assolutezza della derivazione si giustifica sulla base delle speciali esigenze che caratterizzano la determinazione del reddito d'impresa nel diritto tributario¹².

In tal senso, è stato rilevato che la normativa civilistica, presupposta dalla rilevazione contabile dell'utile dell'impresa, è implicitamente recepita dal legislatore fiscale, che fonda su tali basi l'imposizione sul reddito d'impresa, salve le deroghe proprie dirette alla «*cura degli interessi fiscali*»¹³.

Le disposizioni civilistiche che regolano la formazione del bilancio verrebbero a far parte, in virtù del rinvio dell'art. 83 del Tuir, del sistema del reddito d'impresa, vale a dire di quel sistema normativo che disciplina la

¹⁰ Sul principio di derivazione si veda Cfr. F. TESAURO, *Istituzioni di diritto tributario. 2. Parte Speciale*, Torino, 2005, 79 ss.; G. ZIZZO, *La determinazione del reddito delle società e degli enti commerciali*, in G. FALSITTA, *Manuale di diritto tributario. Parte speciale. Il sistema delle imposte in Italia*, Padova, 2009, 266 ss. G. TINELLI, *Il reddito d'impresa nel diritto tributario. Principi generali*, Milano, 1991, 212 ss.

¹¹ Così G. ZIZZO, *La determinazione del reddito delle società e degli enti commerciali*, cit., 267.

¹² Sul rapporto tra bilancio di esercizio e determinazione del reddito d'impresa si veda anche G. TINELLI, *Bilancio d'esercizio, principi contabili internazionali e accertamento tributario (Parte I)*, in *Riv. dir. trib.*, 2010, 163.

¹³ Cfr. G. TINELLI, *Il reddito d'impresa nel diritto tributario. Principi generali*, cit., 213; G. FALSITTA, *Il bilancio di esercizio delle imprese. Interrelazioni tra diritto civile e tributario*, Milano, 1985, 147 ss.

formazione del reddito d'impresa fiscalmente rilevante: la normativa civilistica sulla formazione del bilancio è una normativa presupposta dal legislatore tributario, non recepita se non nei limiti del risultato d'esercizio, peraltro corretto attraverso le variazioni in aumento e in diminuzione che trasformano il risultato civilistico in reddito fiscale.

La norma tributaria, si è detto, recepisce il risultato civilistico da un punto di vista quantitativo, quale base di partenza ai fini della determinazione del reddito d'impresa: le variazioni proprie delle norme fiscali sono le norme di qualificazione giuridica ai fini dell'imposizione sul reddito degli accadimenti imprenditoriali considerati nel bilancio¹⁴.

Il riferimento è, in particolare, alle esigenze di certezza del rapporto tributario, limitando il concorso degli elementi reddituali non determinabili in modo certo, essendo il frutto di giudizi soggettivi del redattore del bilancio, valutazioni e stime, che pur assumono rilevanza nel bilancio di esercizio¹⁵.

In questa prospettiva, le norme tributarie tendono a ridurre l'impatto di elementi stimati sulla determinazione del reddito fiscale, per ridurre la discrezionalità sia in sede di determinazione del reddito imponibile da parte del contribuente (certezza del rapporto tributario per il soggetto passivo d'imposta) sia in sede di accertamento del reddito imponibile da parte dell'Amministrazione finanziaria (certezza del rapporto tributario per il soggetto attivo)¹⁶.

Il principio di derivazione assume caratteri peculiari nel caos in cui il bilancio sia redatto secondo i principi IAS/IFRS.

Il rapporto tra il bilancio IAS/IFRS e la determinazione del reddito d'impresa ai fini Ires era stato affrontato in un primo momento dal legislatore tributario prevedendo alcuni aggiustamenti al Tuir, per cercare di tener conto delle

¹⁴ Cfr. G. TINELLI, *Il reddito d'impresa nel diritto tributario. Principi generali*, cit., 214 ss. Sul punto si veda anche R. LUPI, *I principi generali sull'analicità del reddito d'impresa*, in F. CROVATO – R. LUPI, *Il reddito d'impresa. Concetti strutturali, collegamenti sistematici e approfondimenti operativi*, Milano, 2002, 24.

¹⁵ Basti pensare al caso dell'accantonamento a fondi rischi e oneri, che influenza il conto economico e quindi il risultato reddituale di esercizio. L'accantonamento per rischi ed oneri, in virtù dell'art. 2424-bis, comma 3, cod. civ., è possibile solo per 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.

¹⁶ Diversamente, peraltro, l'accertamento del reddito d'impresa si sposterebbe dall'analisi dell'applicazione delle norme tributarie all'analisi delle valutazioni di bilancio.

differenze tra regole contabili IAS/IFRS e regole dei principi contabili nazionali per la redazione del bilancio di esercizio.

La logica sottesa all'intervento realizzato con il citato decreto era nel senso della neutralità del sistema contabile adottato. L'obiettivo era assicurare un'imponibile fiscale tendenzialmente indifferente alle regole contabili utilizzate per la redazione del bilancio.

In altri termini, assicurare un imponibile fiscale tendenzialmente indifferente all'applicazione del sistema contabile basato sui principi nazionali o del sistema IAS/IFRS, pur nelle inevitabili differenze che caratterizzano i due sistemi.

A tal fine, l'art. 83 del Tuir prevedeva che il risultato del bilancio IAS/IFRS fosse rettificato per eliminare gli effetti degli incrementi e dei decrementi patrimoniali che, in base ai principi IAS/IFRS, anziché transitare dal conto economico e quindi influenzare il risultato d'esercizio, sono rilevati direttamente nello stato patrimoniale¹⁷.

Tuttavia, l'intervento realizzato con il d.lgs. n. 38/2005 si è rivelato sin da subito inadeguato a tal scopo¹⁸.

In particolare, l'art. 11, dlgs n. 38/2005 aveva introdotto alcune disposizioni di carattere tributario, ispirate a due principi, ossia il (tradizionale) principio di derivazione del reddito imponibile dal risultato civilistico e la tendenziale neutralità dell'onere tributario tra soggetti che redigono il bilancio IAS/IFRS e soggetti che redigono il bilancio secondo i principi contabili nazionali.

Il decreto, sotto il profilo tributario, si rivelò come detto insufficiente a disciplinare in maniera puntuale le implicazioni fiscali derivanti dall'introduzione dei principi contabili IAS/IFRS.

¹⁷ Sul tema in senso critico si veda per tutti G. ZIZZO, *I principi contabili internazionali*, in AA. VV., *Imposta sul reddito delle società (IRES)*, (opera diretta da F. TESAURO), Bologna, 2007, 715 ss. Il quale osservava che in un ordinamento caratterizzato dall'identificazione del reddito imponibile delle società di capitali nel risultato economico del bilancio l'introduzione di un secondo sistema di principi contabili, incentrato sulla rilevazione di un risultato diverso da quello del primo, è idonea a provocare una spaccatura nella sfera dei soggetti passivi: da una parte i soggetti che applicano i principi contabili nazionali, per i quali il risultato economico tende al risultato realizzato dall'altro i soggetti che applicano i principi contabili internazionali per i quali il risultato economico tende al risultato maturato.

¹⁸ Cfr. M. T. BIANCHI – M. DI SIENA, *Il coordinamento tra IAS e disciplina del reddito d'impresa: il principio di derivazione è giunto al capolinea?*, in *Dialoghi dir. trib.*, 2005, 141 ss.; G. ZIZZO, *I principi contabili internazionali nei rapporti tra determinazione del risultato di esercizio e determinazione del reddito imponibile*, in *Riv. dir. trib.*, 2005, 1170 ss.

Peraltro, è stato osservato che probabilmente ciò fu dovuto anche al fatto che all'epoca non v'era ancora una dettagliata conoscenza dei principi contabili stessi e, soprattutto, delle numerose e complicate manifestazioni economico-finanziarie che essi potevano implicare, dato che non si era ancora formata una prassi significativa in materia¹⁹.

Il dlgs n. 38/2005 risultò lacunoso in quanto si occupava solo degli aspetti ritenuti maggiormente caratterizzanti i principi IAS/IFRS e intervenne solo con un approccio casistico, senza prevedere principi generali di riferimento.

La commissione appositamente costituita dal Ministero dell'Economia e delle Finanze, per individuare le opportune modifiche alle disposizioni riguardanti la determinazione del reddito di impresa (c.d. "Commissione Biasco"), si è occupata anche della necessità di intervenire in maniera completa sull'argomento, elaborando tre possibili opzioni alternative:

- (i) la completa derivazione del reddito imponibile dal risultato civilistico del bilancio IAS/IRES;
- (ii) il doppio binario puro, con completa separazione tra bilancio e determinazione del reddito d'impresa, con evidenti complicazioni in tema di determinazione del risultato imponibile;
- (iii) il principio di derivazione rafforzato.

Quest'ultima, come vedremo, è stata la scelta del legislatore tributario in sede di modifica dell'art. 83 del Tuir, con la quale si è appunto rafforzato il principio di derivazione, pur mantenendo in vigore le singole disposizioni concernenti la determinazione del reddito di impresa.

La modifica avrebbe quindi la finalità di adeguare gli elementi costitutivi delle fattispecie imponibili ai criteri di qualificazione, classificazione ed imputazione temporale, previsti dai principi contabili internazionali⁽¹³⁾.

Di conseguenza, con la legge 24 dicembre 2007, n. 244, l'art. 83 del Tuir è stato modificato, eliminando la regola di rettifica del risultato del bilancio IAS/IFRS prevista dal citato d.lgs. n. 38/2005 ed è stata introdotta una nuova

¹⁹ A. VICINI RONCHETTI, Prime riflessioni sulle nuove regole di determinazione del reddito di impresa per i soggetti tenuti al bilancio IAS/IFRS, in *Giur. comm.*, 2008, 999 ss.

regola per l'applicazione del principio di derivazione nel caso del bilancio IAS/IFRS²⁰.

3.2. Secondo il novellato art. 83, comma 1, del Tuir per i soggetti che redigono il bilancio in base ai principi IAS/IFRS valgono, anche in deroga alle disposizioni sulla determinazione del reddito ai fini Ires, i criteri di «*qualificazione, imputazione temporale e classificazione in bilancio*» previsti da detti principi contabili²¹.

Al riguardo, l'Agenzia delle Entrate ha avuto modo di osservare che per effetto di tale norma si è accentuata la dipendenza dell'imponibile dei soggetti che redigono il bilancio secondo i principi IAS/IFRS dalle risultanze del bilancio, di talché si potrebbe parlare di principio di derivazione rafforzata²².

Il nuovo principio di derivazione per i soggetti che redigono il bilancio in base ai principi IAS/IFRS rinvia quindi ai criteri qualificazione, imputazione temporale e classificazione in bilancio previsti da detti principi contabili.

In particolare, per quanto riguarda i criteri di classificazione in bilancio, il riferimento è alle regole dei principi IAS/IFRS sul raggruppamento nel bilancio degli effetti finanziari delle operazioni e degli eventi aziendali tra le attività, le passività o nel patrimonio netto oppure tra i ricavi e i costi, a seconda che si tratti di elementi patrimoniali o reddituali.

Per quanto riguarda l'imputazione temporale, il riferimento è alle regole dei principi IAS/IFRS che individuano l'esercizio nel quale gli elementi di bilancio devono essere rilevati.

Per quanto riguarda la qualificazione, il riferimento ai criteri di qualificazione previsti dai principi IAS/IFRS è un riferimento soprattutto al principio della prevalenza della sostanza sulla forma, che è alla base delle rilevazioni contabili IAS/IFRS²³.

²⁰ Sul tema si veda anche E. FUSA, *Il "principio di derivazione" nella determinazione del reddito imponibile*, in *Il fisco*, 2008, 4289 ss.

²¹ Questa disposizione è stata aggiunta nell'art. 83 Tuir dall'art. 1, comma 58, lett. a) della legge 24 dicembre 2007, n. 244.

²² Cfr. Agenzia delle Entrate, Risoluzione n. 189/E del 20 luglio 2009.

²³ Sul principio della prevalenza della sostanza sulla forma nella redazione del bilancio IAS/IFRS e nella redazione del bilancio civilistico si veda G. ALBERTINAZZI, *Sostanza e forma nel bilancio di esercizio*, Milano, 2002. Si veda anche I. VACCA, *Gli IAS/IFRS e il principio della prevalenza*

È utile rammentare, incidentalmente e per completezza, che il principio della prevalenza della sostanza sulla forma è previsto, a seguito della riforma del diritto delle società del 2003, anche tra i principi generali di redazione del bilancio civilistico, ossia secondo i principi contabili nazionali, sebbene in questo ambito si ritiene abbia una portata meno ampia rispetto al sistema IAS/IFRS²⁴.

In questo modo, quindi, si tende ad assumere un imponente formato da elementi qualificati, imputati a periodo e rilevati in bilancio utilizzando la medesima impostazione utilizzata dai principi contabili internazionali, e pertanto, fondamentalmente, secondo il principio della prevalenza della sostanza sulla forma e secondo le sue applicazioni.

È stato osservato che quello che dovrebbe cambiare, con la nuova formulazione dell'art. 83 del Tuir, nel caso del bilancio IAS/IFRS è la disciplina che fornisce la cornice del mosaico di regole che governano il calcolo del reddito d'impresa ai fini Ires²⁵.

Ne consegue che, gli accadimenti aziendali devono essere considerati in termini sostanziali, ossia in termini economici e finanziari, secondo la logica propria del bilancio IAS/IFRS. E in questa prospettiva è tendenzialmente superata la logica di tipo strettamente giuridico – formale, sovente utilizzata dai principi contabili nazionali.

Al riguardo, occorre precisare che l'analisi della sostanza economico – finanziaria prevista dagli IAS/IFRS non è un'analisi che prescinde del tutto e si contrappone all'analisi giuridico – formale, bensì si tratta di un'analisi che considera congiuntamente più elementi: il dato giuridico, il dato economico e il dato finanziario.

La neutralità nell'ambito del principio di derivazione tra bilancio IAS/IFRS e bilancio secondo i principi contabili nazionali non è quindi più di risultato, ossia

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*, Quaderni di giurisprudenza commerciale, Milano, 2007, 211 ss.

²⁴ Cfr. F. Pontani, *I principi di redazione del bilancio di esercizio*, in AA.VV., *Il bilancio di esercizio*, (a cura di) A. PALMA, Milano, 2003, 75 ss.; C. SASSO, *Le società per azioni. Il bilancio d'esercizio*, in *Giurisprudenza sistematica di diritto civile e commerciale*, (fondata da) W. BIGIAMI, Tomo I, Torino, 2004, 300 ss.

²⁵ G. Zizzo, *L'ires e i principi contabili internazionali: dalla neutralità sostanziale alla neutralità procedurale*, in *Rass. trib.*, 2008, 316 ss.

relativa all'ammontare del reddito imponibile, bensì in termini di struttura ossia di modalità di determinazione dell'imponibile.

Ciò in quanto, il novellato art. 83 del Tuir elimina nel caso del bilancio IAS/IFRS le variazioni dovute alle regole del Tuir che riproducono criteri accolti nei principi contabili nazionali.

Infatti, disponendo che per i soggetti che redigono il bilancio in base ai principi IAS/IFRS valgono, anche in deroga alle disposizioni sulla determinazione del reddito ai fini Ires, i criteri di qualificazione, imputazione temporale e classificazione in bilancio previsti da detti principi contabili, l'art. 83, comma 1, del Tuir tende a evitare, in sostanza, che nel determinare il reddito d'impresa ai fini Ires partendo dal bilancio IAS/IFRS, il risultato di bilancio debba essere rettificato per tener conto dei diversi criteri di qualificazione, imputazione temporale e classificazione previsti dai principi IAS/IFRS rispetto alle norme tributarie, pensate con riferimento ai principi contabili nazionali.

Si pensi al riferimento ai criteri di imputazione temporale: in questo caso si deroga alle disposizioni tributarie che assumono criteri di imputazione a periodo degli elementi reddituali che divergono da quelli utilizzati dai principi IAS/IFRS nella determinazione del risultato d'esercizio.

Sintetizzando quanto precede, si può affermare che la nuova formulazione dell'art. 83 agisce sui presupposti applicativi dell'Ires e consente di recepire nella determinazione del reddito d'impresa il principio della prevalenza della sostanza sulla forma per la rilevazione dei fatti economici; fatti che sino ad oggi sono stati rilevati sulla base di risultanze giuridico formali cui il Tuir rinvia e che in base ai principi IAS/IFRS sono invece rilevati in base alla sostanza dell'operazione²⁶.

Al riguardo, autorevole dottrina ha osservato che nel Tuir per le società che adottano i principi contabili nazionali il punto di riferimento è di regola la struttura formale degli atti di privata autonomia, atteso che la formulazione delle fattispecie astratte si sviluppa prevalentemente intorno agli effetti giuridici degli atti dell'attività dell'impresa.

Invece, i principi contabili internazionali indirizzano verso una diversa prospettiva, posto che con il principio della prevalenza della sostanza sulla forma,

²⁶ Cfr. L. MIELE, *Criterio della prevalenza della sostanza sulla forma e imponibile ires per soggetti ias*, in *Corr. trib.*, 2009, 345.

certamente dispongono in merito a processi che sono definibili di qualificazione e nel farlo identificano piani di rilevanza distinti da quelli individuati tradizionalmente dal Tuir²⁷.

Le operazioni dell'impresa sono dunque da considerare in ragione degli effetti economici, anziché delle forme negoziali utilizzate e dei connessi effetti giuridici.

Questo non implica, come si è visto in precedenza, che la forma negoziale e gli effetti giuridici non siano rilevanti nel caso del bilancio IAS/IFRS, bensì che occorre considerare ulteriori elementi.

In conclusione, dunque, il rinvio ai criteri di qualificazione previsti dai principi contabili IAS/IFRS si risolve, per quanto qui interessa, nella «sostituzione, ai fini della definizione delle categorie legali rilevanti nella formazione dell'imponibile, della chiave di lettura economico - sostanziale utilizzata dai principi contabili internazionali a quella giuridico - formale utilizzata dai principi nazionali»²⁸.

4. Cessione dei crediti e determinazione del reddito d'impresa nel contesto del bilancio IAS/IFRS, alla luce del (nuovo) principio di derivazione.

4.1. Nel presente paragrafo si svolgono alcune considerazioni in merito al rapporto tra cessione dei crediti e reddito d'impresa, nell'ipotesi di bilancio redatto secondo i principi contabili IAS/IFRS, alla luce del novellato principio di derivazione.

A tal fine, valgono le osservazioni effettuate nel capitolo precedente in merito alle problematiche poste dall'art. 101, comma 5, del Tuir relativamente alle condizioni per dedurre perdite su crediti in caso di cessione dei crediti.

²⁷ Così G. ZIZZO, *Criteri di qualificazione ias/ifrs nella determinazione dell'imponibile ires*, in *Corr. trib.*, 2008, 3137 ss.

²⁸ In tal senso G. ZIZZO, *Criteri di qualificazione ias/ifrs nella determinazione dell'imponibile ires*, in *Corr. trib.*, 2008, 3137 ss. Il quale osserva altresì che si tratta di uno sfuggente principio e che le qualificazioni basate sulla sostanza economica, utilizzate dalle società che adottano i principi contabili IAS/IFRS, sono di gran lunga più idonee a determinare contestazioni dell'Amministrazione finanziaria di quelle basate sulla forma giuridica, utilizzate dalle società che adottano i principi nazionali. Ciò sia per la complessità intrinseca ai principi IAS/IFRS sia comunque per la novità di tali principi, rispetto ai quali mancano la conoscenza e la prassi applicativa consolidata che caratterizzano invece i principi contabili nazionali.

A tal proposito, è utile osservare preliminarmente che secondo parte della dottrina che si è occupata del tema, per i soggetti che redigono il bilancio in base ai principi Ias/IFRS, il quadro normativo dovrebbe assumere, per le cessioni *pro soluto*, profili più certi e definiti, in virtù del fatto che per tali soggetti, in deroga alle disposizioni del Tuir, si applicano i criteri di qualificazione, imputazione temporale e classificazione stabiliti da tali principi e il principio di prevalenza della sostanza sulla forma, in luogo del riferimento ai profili giuridici e formali delle operazioni.²⁹

In particolare, è stato sostenuto che con l'adozione di tali criteri dovrebbe essere possibile stabilire, in modo univoco, quando un credito ceduto debba essere eliminato dal novero dei beni di impresa con conseguente emersione della (eventuale) perdita su crediti.

Ciò in quanto, in base ai principi Ias/IFRS si deve cancellare dal bilancio (*derecognition*) un'attività finanziaria quando si trasferisce il diritto contrattuale di ricevere i relativi flussi finanziari e tutti i rischi e i benefici connessi a tale attività.

Ne conseguirebbe che, nel caso di cessione di crediti *pro solvendo* non sussisterebbero i requisiti per la cancellazione contabile dello strumento ceduto.

Inoltre, con riferimento al caso delle cessioni di credito nell'ambito di operazioni di cartolarizzazione, si osserva che i crediti sono cancellati dal bilancio nei limiti in cui si realizza un effettivo trasferimento dei rischi e dei benefici relativi al credito. E, in virtù del nuovo principio di derivazione per il bilancio IAS/IFRS, tale qualificazione dell'operazione sarà valida anche nel sistema del reddito d'impresa.

Al contrario, in mancanza del trasferimento dei rischi e dei benefici, il cedente (*originator*) continuerà, anche ai fini del reddito d'impresa, a rilevare i crediti in bilancio.

In questa ipotesi, sarebbe comunque applicabile l'art. 106 del Tuir³⁰.

²⁹ Cfr. E. MIGNARRI, *La deducibilità delle perdite su crediti: problematiche delle cessioni pro solvendo e pro soluto*, in *Il fisco*, 2009, 662 ss. Nello stesso senso B. BIVONA, *Automatismi e requisiti della deducibilità delle perdite su crediti*, in *Corr. trib.*, 2009, 1125.

³⁰ In merito alla cartolarizzazione dei crediti, l'ABI, nel parere n. 984, ha chiarito che se la cartolarizzazione non comporta il trasferimento dei rischi e benefici, i crediti, sebbene ceduti, continuano ad esplicare i loro effetti economici, contabili e fiscali in capo al cedente (nel caso di

4.2. Le osservazioni che precedono appaiono criticabili sotto diversi punti di vista.

Innanzitutto, non sembra condivisibile l'affermazione secondo con i criteri previsti dal nuovo art. 83 Tuir per il bilancio IAS/IFRS dovrebbe essere possibile stabilire, in modo univoco, quando un credito ceduto debba essere eliminato dal novero dei beni di impresa e, quindi, quando ermege un'eventuale perdita su crediti ai fini della determinazione del reddito d'impresa.

Ciò equivale ad affermare che in base allo IAS 39 è possibile determinare in modo univoco, ossia senza dubbi significativi, se un credito ceduto deve essere eliminato dal bilancio.

Tuttavia, l'analisi prevista dallo IAS 39 per l'eliminazione dal bilancio dei crediti, quali attività finanziarie, è complessa e articolata, imponendo un'attenta valutazione oltre che del dato giuridico, anche degli aspetti economici e finanziari della cessione dei crediti.

Si pensi in tal senso alla rilevanza del trasferimento del rischio di credito e del trasferimento dei benefici futuri connessi al credito ceduto.

Non si tratta quindi di regole volte a semplificare la valutazione sulla necessità di eliminare o meno i crediti ceduti dal bilancio, bensì di un'analisi sostanziale ben più particolareggiata rispetto a quella prevista dai principi contabili nazionali.

Stabilire se i crediti ceduti devono essere eliminati dal bilancio del cedente in virtù dello IAS 39 obbliga ad effettuare una serie di valutazioni economico-finanziarie, di talché ben possono verificarsi casi in cui non è affatto chiaro se i crediti siano da eliminare dal bilancio o meno.

Ed anzi, si potrebbe addirittura affermare che stabilire se un credito ceduto deve essere eliminato dal novero dei beni di impresa è probabilmente più chiaro in base ad un'analisi fondata sulla tradizionale distinzione tra cessione *pro soluto* e cessione *pro solvendo*.

Se non altro perché in questo caso le variabili da considerare ai fini dell'analisi sull'eliminazione dal bilancio sono di meno.

specie la banca), come se non fossero stati oggetto di cessione e, pertanto, contribuiscono a determinare l'ammontare del *plafond* di deducibilità delle svalutazioni di cui all'art. 106 del Tuir.

Del resto, lo IAS 39 non stabilisce affatto regole chiare e nette per stabilire se i crediti ceduti devono essere eliminati dal bilancio o meno, bensì, come si è visto, stabilisce un'insieme complesso di valutazioni. E trattandosi di valutazioni degli elementi economici e finanziari della cessione, è inevitabile che sussista un significativo margine di discrezionalità, propria di tutte le valutazioni relative al bilancio, e di conseguenza un significativo margine di incertezza.

Non appare dunque condivisibile affermare che il rinvio dell'art. 83 Tuir ai criteri dei principi IAS/IFRS, consente nel caso della cessione dei crediti di stabilire in modo univoco se i crediti devono essere eliminati dal bilancio.

Si può al limite affermare che in questo caso l'analisi sulla emersione della perdita da cessione del credito si baserà su più elementi e, quindi, si potrebbe giungere ad avere più argomenti a sostegno del fatto che una perdita su crediti sussiste.

In altri termini, il riferimento alla metodologia prevista dallo IAS 39 potrebbe forse contribuire a chiarire il concetto di elementi certi e precisi dai quali deve risultare la perdita su crediti ai fini della deducibilità.

Tuttavia, non sembra ravvisabile la possibilità di determinare in modo univoco se il credito ceduto deve essere eliminato dal novero dei beni di impresa con conseguente emersione della (eventuale) perdita su crediti.

4.3. Al riguardo si osserva che, nel caso del bilancio IAS/IFRS si dovrà determinare, in primo luogo, se ricorrono le condizioni per la eliminazione dal bilancio dei crediti ceduti e, in secondo luogo, se sussistono elementi certi e precisi dai quali devono risultare le perdite su crediti ai fini del reddito d'impresa.

Occorre valutare come interagiscono queste due variabili, ossia il rapporto tra le condizioni per l'eliminazione dal bilancio dei crediti ceduti, in base allo IAS 39 e gli elementi certi e precisi prescritti dall'art. 101, comma 5, del Tuir.

In particolare, occorre chiarire se gli elementi che consentono la *derecognition* ai sensi dello IS 39 possano essere argomenti per dimostrare che la perdita su crediti risulta da elementi certi e precisi.

Si pensi in particolare al trasferimento dei benefici connessi ai crediti ceduti, che secondo lo IAS 39 costituisce uno degli elementi da considerare ai fini della *derecognition*.

In altri termini, occorre chiedersi se, nel caso in cui il credito ceduto non possa essere eliminato dal bilancio in base allo IAS 39, si possa comunque sostenere che sussiste una perdita risultante da elementi certi e precisi e quindi deducibile ai sensi dell'art. 101, comma 5, del Tuir.

In effetti, si potrebbe forse sostenere che la *derecognition* non sia una condizione necessaria e sufficiente per la deduzione delle perdite su crediti ai sensi dell'art. 101, comma 5, del Tuir.

Ciò considerando che l'art. 101, comma 5, del Tuir, come si è visto, non richiede che la perdita sia certa e definitiva, bensì che siano certi e precisi gli elementi da cui risulta la perdita, ossia che questa non risulti da una mera valutazione soggettiva.

E questa situazione appare coerente con l'ipotesi di crediti ceduti che, tuttavia, devono continuare ad essere iscritti in bilancio, in virtù dell'analisi prevista dallo IAS 39 per la *derecognition*.

D'altronde, guardando a questo tema dal punto di vista del bilancio emergono due considerazioni.

Innanzitutto, la *derecognition* riguarda principalmente il piano patrimoniale della cessione dei crediti, mentre le perdite riguardano il profilo reddituale dell'operazione. E, soprattutto, le finalità dello IAS 39 e del bilancio IAS/IFRS sono del tutto differenti da quelle dell'art. 101, comma 5, del Tuir.

L'analisi sulla *derecognition* prevista dallo IAS 39 è finalizzata a fornire, attraverso la rappresentazione in bilancio, un'informazione finanziaria, sui rischi e benefici connessi all'operazione di cessione dei crediti, considerando le caratteristiche economiche dell'operazione e gli effetti successivi al suo perfezionamento.

Al contrario, la norma tributaria è finalizzata a stabilire se la perdita che si è manifestata con la cessione dei crediti, dovuta sostanzialmente alla differenza tra valore nominale e prezzo di cessione, ossia allo sconto del rischio di credito, è deducibile ai fini fiscali.

A ben vedere, tale perdita si manifesta come conseguenza della cessione dei crediti e prescinde dal fatto che i crediti debbano essere iscritti in bilancio o meno, dopo la cessione, ai sensi dello IAS 39.

Si tratterebbe, in sostanza, di due aspetti diversi dell'operazione. Lo IAS 39 considera la cessione nel suo insieme, regolando gli effetti della cessione sul bilancio. L'art. 101, comma 5, del Tuir, invece, disciplina un aspetto della cessione, ossia l'effetto reddituale negativo che si è manifestato con la cessione.

In sintesi, quindi, si potrebbe affermare che le perdite su crediti siano deducibili, ove ricorrano le condizioni previste dall'art. 101, comma 5, del Tuir, anche se in base allo IAS 39 i crediti non possono essere eliminati in bilancio a seguito della cessione.

4.4. Tuttavia, questa interpretazione non sembra sostenibile, sia perché svaluta il nuovo principio di derivazione previsto dall'art. 83 del Tuir sia perché creerebbe una situazione di incoerenza tra la rappresentazione in bilancio secondo lo IAS 39 e l'art. 101, comma 5, del Tuir.

Innanzitutto, come si è visto secondo il novellato art. 83, comma 1, del Tuir per i soggetti che redigono il bilancio in base ai principi IAS/IFRS valgono, anche in deroga alle disposizioni sulla determinazione del reddito ai fini Ires, i criteri di qualificazione, imputazione temporale e classificazione in bilancio previsti da detti principi contabili.

E per effetto di tale norma la dipendenza dell'imponibile dei soggetti che redigono il bilancio secondo i principi IAS/IFRS dalle risultanze del bilancio si è accentuata ossia si è rafforzata.

Per quanto riguarda, in particolare, la qualificazione, il riferimento è soprattutto al principio della prevalenza della sostanza sulla forma, che è alla base delle rilevazioni contabili IAS/IFRS.

D'altronde, come si è visto, quello che dovrebbe cambiare, con la nuova formulazione dell'art. 83 del Tuir, nel caso del bilancio IAS/IFRS è proprio la

disciplina che fornisce il contesto alle regole sulla determinazione del reddito d'impresa ai fini Ires³¹.

Ne consegue che, gli accadimenti aziendali devono essere considerati in termini sostanziali, ossia in termini economici e finanziari, secondo la logica propria del bilancio IAS/IFRS.

Inoltre, si è visto che il novellato art. 83 del Tuir elimina nel caso del bilancio IAS/IFRS le variazioni dovute alle regole del Tuir che riproducono criteri accolti nei principi contabili nazionali e tende a evitare che nel determinare il reddito d'impresa ai fini Ires partendo dal bilancio IAS/IFRS, il risultato di bilancio debba essere rettificato per tener conto dei diversi criteri di qualificazione, imputazione temporale e classificazione previsti dai principi IAS/IFRS rispetto alle norme tributarie, pensate con riferimento ai principi contabili nazionali.

Le operazioni dell'impresa sono dunque da considerare in ragione degli effetti economici, anziché delle forme negoziali utilizzate e dei connessi effetti giuridici.

Ne consegue la menzionata sostituzione, ai fini della definizione delle categorie legali rilevanti nella formazione dell'imponibile, della chiave di lettura economico - sostanziale utilizzata dai principi contabili internazionali a quella giuridico - formale utilizzata dai principi nazionali³².

Da quanto precede si evince che l'analisi ai fini della *derecognition* prevista dallo IAS 39 dovrebbe assumere notevole rilevanza ai fini dell'art. 101, comma 5, del Tuir, innanzitutto in virtù del principio di derivazione rafforzato *ex art. 83* del Tuir.

Diversamente, la deducibilità fiscale delle perdite su crediti ai sensi dell'art. 101, comma 5, del Tuir, nel caso di cessione dei crediti, prescinderebbe dalla qualificazione e dalla rappresentazione che l'operazione ha in bilancio secondo lo IAS 39.

³¹ G. Zizzo, *L'ires e i principi contabili internazionali: dalla neutralità sostanziale alla neutralità procedurale*, in *Rass. trib.*, 2008, 316 ss.

³² In tal senso G. Zizzo, *Criteri di qualificazione ias/ifrs nella determinazione dell'imponibile ired*, in *Corr. trib.*, 2008, 3137 ss.

Occorre poi sottolineare che, se la cessione di un'attività finanziaria, ad esempio un credito, non soddisfa le condizioni per l'eliminazione contabile in base allo IAS 39, l'operazione è contabilizzata come finanziamento garantito³³.

Di conseguenza, nel bilancio IAS/IFRS sarà rilevata una passività finanziaria pari al corrispettivo ricevuto per la cessione.

Non si tratta, quindi, della rappresentazione di una perdita su crediti, ma piuttosto di una passività finanziaria, connessa ad un finanziamento garantito mediante la cessione dei crediti, o meglio all'operazione che lo IAS 39 qualifica come finanziamento garantito.

Ma non solo.

Se i crediti ceduti non possono essere eliminati dal bilancio, significa, in sostanza, che il cedente ha conservato i rischi e benefici connessi ai crediti ceduti³⁴.

E se il cedente ha conservato i rischi e benefici connessi ai crediti ceduti sarebbe in effetti difficile poter sostenere che sussiste una perdita da cessione dei crediti che, seppur non definitiva, sia (almeno) dimostrabile sulla base di elementi certi e precisi.

Infatti, il mantenimento dei rischi e dei benefici connessi ai crediti ceduti potrebbe essere un argomento a dimostrazione del fatto che non si è manifestata una perdita che risulta da elementi certi e precisi, o quanto meno che non sussistono ancora elementi certi e precisi dai quali risulti una perdita da cessione dei crediti.

In questa prospettiva si può affermare che con i criteri previsti dal nuovo art. 83 Tuir per il bilancio IAS/IFRS dovrebbe essere possibile stabilire quando un credito ceduto debba essere eliminato dal novero dei beni di impresa e, quindi, quando emerge un'eventuale perdita su crediti ai fini della determinazione del reddito d'impresa³⁵.

³³ Cfr. AA.VV., *IFRS. Principi contabili internazionali. Gli strumenti finanziari*, (a cura di) G.A. TOSELLI – M. ROTA, Milano, 2007, 148.

³⁴ Salva naturalmente l'ipotesi, ancor più complessa, in cui il cedente non ha trasferito né mantenuto sostanzialmente tutti i rischi e i benefici legati alla proprietà dei crediti e il controllo non è passato al cessionario: in questo caso i crediti continueranno ad essere iscritti in bilancio se il cedente ha un "coinvolgimento residuo" (*continuing involvement*).

³⁵ In modo coerente con E. MIGNARRI, *La deducibilità delle perdite su crediti: problematiche delle cessioni pro solvendo e pro soluto*, loc. cit., 662 ss. Fermo restando che si ritiene che l'analisi ai

In conclusione, si dovrebbe concludere che in caso di cessione dei crediti, l'analisi prevista dallo IAS 39 per la *derecognition* sia una fase preliminare per la deducibilità di eventuali perdite su crediti.

Laddove, in base allo IAS 39 sia possibile eliminare dal bilancio i crediti ceduti, si dovrebbe poter argomentare che sussistono gli elementi certi e precisi dai quali risulta la perdita su crediti e, di conseguenza, la perdita, rilevata come tale anche in bilancio, dovrebbe essere deducibile *ex art.* 101, comma 5, del Tuir.

5. Considerazioni conclusive. Cenni sul rapporto tra cessione dei crediti e determinazione del reddito d'impresa nel contesto del bilancio IAS/IFRS, alla luce del principio di capacità contributiva.

5.1. Per concludere il presente studio, è opportuno svolgere alcune considerazioni sul rapporto tra cessione dei crediti e determinazione del reddito d'impresa nel contesto del bilancio IAS/IFRS, alla luce del principio di capacità contributiva, inquadrandolo nel più ampio dibattito dottrinale sul rapporto tra principio di capacità contributiva e risultato di esercizio come misurato nel bilancio IAS/IFRS.

I termini della questione sono stati impostati da autorevole dottrina considerando il concetto di possesso del reddito quale presupposto dell'Ires *ex art.* 76 del Tuir e la concezione della capacità contributiva *ex art.* 53 della Costituzione³⁶.

In particolare, se la capacità contributiva³⁷ è intesa nel senso classico economico, come espressiva di una ricchezza di cui effettivamente il soggetto

fini della *derecognition* secondo lo IAS 39 non necessariamente porta a risultati univoci ed appare ben più complessa di un'analisi basata solo sulla distinzione tra cessione *pro soluto* e cessione *pro solvendo*.

³⁶ Cfr. 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, 204 ss.

³⁷ L'analisi del principio di capacità contributiva esula necessariamente dai confini del presente studio. Sia pertanto consentito rinviare, senza pretesa alcuna di esaustività a: F. BATISTONI FERRARA, *Art. 53*, in F. BATISTONI FERRARA – L. VENTURA, *Rapporti politici*, Tomo II, in *Commentario della Costituzione*, (fondato da G. BRANCA e continuato da A. PIZZORUSSO), Bologna-Roma, 1994, 1 ss; AA.VV., *La capacità contributiva*, (a cura di) F. MOSCHETTI, Padova, 1993; A. BERLIRI, *Corso istituzionale di diritto tributario*, Milano, 1965, 143 ss; E. DE MITA, *Il*

passivo d'imposta può disporre, il risultato di esercizio come misurato dai principi IAS/IFRS non sarebbe, in linea di principio, idoneo a concretare il presupposto dell'imposta.

Ciò in quanto l'applicazione dei principi IAS/IFRS determina risultati più volatili e comporta l'esposizione in bilancio anche di utili non realizzati.

D'altronde, come si è visto, nel caso del bilancio predisposto secondo i principi IAS/IFRS non è più proponibile la tesi, tradizionale nella dottrina giuscommercialista, secondo cui sono iscrivibili in bilancio solo i beni suscettibili di esecuzione forzata in quanto idonei a costituire una garanzia per i creditori sociali, poiché il bilancio redatto secondo i principi IAS/IFRS non è uno strumento volto a rappresentare il possibile grado di soddisfazione coattiva dei creditori sociali, ossia le garanzie che la società potrebbe fornire ai creditori, quanto piuttosto uno strumento rivolto agli investitori e finalizzato a fornire un'informazione sostanzialmente finanziaria sull'attività dell'impresa.

Di conseguenza, la piena derivazione del reddito imponibile dal risultato di un bilancio redatto sulla base dei principi IAS/IFRS accentua notevolmente il problema del non effettivo possesso di parte del reddito.

Se invece, seguendo altra parte della dottrina, si ritiene che la capacità contributiva va intesa come mero criterio di riparto del carico tributario e possono esserne manifestazione anche presupposti che, pur se ricollegati a fenomeni economici, non sono espressivi di una effettiva capacità economica, non sembra che l'art. 53 della Costituzione possa costituire un ostacolo ad assoggettare ad imposizione un risultato di esercizio quale quello determinato secondo i principi IAS/IFRS.

Dalla lettura della dottrina che si è occupata del tema, emerge chiaramente come si tende a ritenere che l'imposizione sul reddito d'impresa basata su un imponibile che deriva dal risultato del bilancio redatto secondo i principi contabili

principio di capacità contributiva, in *Interesse fiscale e tutela del contribuente*, Milano, 2000, 79 ss.; A. FANTOZZI, *Il diritto tributario*, Torino, 2003, 33 ss; G. MARONGIU, *La crisi del principio di capacità contributiva nella giurisprudenza della Corte costituzionale dell'ultimo decennio*, in *Dir. prat. trib.*, 1999, I, 1757 ss; G. FALSITTA, *Storia veridica, in base ai "lavori preparatori", della inclusione del principio di capacità contributiva nella Costituzione*, in *Riv. dir. trib.*, 2009, I, 97 ss..

nazionali tenda a rispettare al meglio il principio di capacità contributiva, intesa nel senso classico economico, come espressiva di una ricchezza effettiva.

In particolare, è stato affermato che la disciplina del reddito d'impresa costruita intorno al principio di derivazione del reddito d'impresa dal risultato del bilancio redatto secondo i principi contabili nazionali risponde all'esigenza di basare il prelievo tributario all'accertamento di una capacità contributiva effettiva, poiché tali principi si prestano a fotografare la situazione dell'impresa ponendo attenzione al reale arricchimento o depauperamento che l'attività ha prodotto, senza confidare sulle indicazioni di mercato.

In tal senso, basti pensare al divieto di iscrizione in bilancio di utili non realizzati, ossia meramente attesi, derivante dal principio di prudenza che presiede alla redazione del bilancio secondo il codice civile³⁸.

Al contrario, osserva questa dottrina, i principi IAS/IFRS pongono in evidenza l'utilizzo³⁹ di valori teorici, che esprimono piuttosto la normalità e la potenzialità, ma non misurano l'arricchimento effettivo derivante dall'attività d'impresa.

Al riguardo, si può osservare che è innegabile la sostanziale differenza tra il bilancio IAS/IFRS e il bilancio redatto secondo i principi contabili nazionali. Questa differenza non emerge tanto in sede di principi generali, quanto piuttosto con riferimento alle regole specifiche sulla rilevazione, sulla rappresentazione e sulla valutazione dei beni e delle operazioni economiche.

Ed emerge anche con riferimento alle finalità del bilancio: le diverse finalità del bilancio IAS/IFRS rispetto al bilancio redatto secondo i principi contabili nazionali sono, anzi, la sintesi della diversità strutturale dei due sistemi contabili, che si riverbera poi sulla considerazione del reddito d'impresa alla luce del principio di capacità contributiva.

Infatti, il bilancio redatto secondo il codice civile e i principi contabili nazionali ha come funzione quella di individuare il patrimonio sociale sul quale i terzi creditori e gli *stakeholders* possono fare affidamento, nonché individuare il

³⁸ Così M. Beghin, *IAS, aggregazioni e imposizione reddituale*, in *Corr. trib.*, 2008, 3194.

³⁹ O almeno l'utilizzabilità, considerando che spesso i principi IAS/IFRS prevedono la scelta tra diversi metodi di rappresentazione contabile.

risultato dell'esercizio, nella misura il più possibile vicina al risultato effettivo, seppur considerando il principio di competenza economica.

In sostanza, si tratta di un bilancio che tende ad individuare il patrimonio che può garantire le obbligazioni sociali e il reddito o la perdita effettivamente realizzati nell'esercizio.

Al contrario, il bilancio IAS/IFRS è finalizzato a fornire un'informazione di tipo finanziario, rivolta al mercato e ai potenziali investitori. Si abbandona quindi la prospettiva del patrimonio su cui possono fare affidamento i creditori sociali. E si abbandona anche l'individuazione di un risultato tendenzialmente effettivo, per porre in evidenza le potenzialità reddituali, in un'ottica tipica del mercato finanziario.

D'altronde, ciò emerge chiaramente dal *Framework* dove si legge che i destinatari del bilancio IAS/IFRS sono, innanzitutto, «*present and potential investors*»⁴⁰. Inoltre, nel *Framework* si afferma che l'obiettivo del bilancio IAS/IFRS è: «*to provide information about the financial position, performance and changes in financial position of an entity that is useful to a wide range of users in making economic decisions*»⁴¹.

Pertanto, emerge come il principio di derivazione del reddito d'impresa dal risultato del bilancio redatto secondo i principi contabili nazionali consente di basare il prelievo tributario su una capacità contributiva (almeno tendenzialmente) effettiva e collegata al reale arricchimento o depauperamento che l'attività ha prodotto.

Al contrario, nel caso del bilancio IAS/IFRS il principio di derivazione potrebbe non consentire tale risultato, posto che in questa ipotesi il bilancio determina un risultato basato (anche) su valori teorici e che esprime la potenzialità del reddito, in termini finanziari più che di effettività.

È questo contesto che il novellato principio di derivazione, appositamente previsto per i principi IAS/IFRS pone in evidenza il problema del rispetto del principio di capacità contributiva, ossia della attuazione di un prelievo impositivo basato su un effettivo indice di capacità contributiva.

⁴⁰ Cfr. *Framework paragraph 9*.

⁴¹ Cfr. *Framework paragraph 12*.

5.2. Da ultimo, è stata rilevata la potenziale attenuazione del principio di derivazione del reddito d'impresa dall'utile di bilancio, proprio alla luce del caso del bilancio redatto sedotto i principi IAS/IFRS, in virtù della contrapposizione tra le tradizionali esigenze di certezza del legislatore tributario e le finalità dei principi IAS/IFRS.

In particolare, è stata prospettata la rivisitazione anche della tecnica legislativa delle norme sulla determinazione del reddito d'impresa, che potrebbero diventare non disposizioni di variazione del risultato di bilancio, ma norme a sé stanti, che definiscono e disciplinano compiutamente la fattispecie⁴².

D'altronde, le caratteristiche del sistema delineato dai principi contabili IAS/IFRS e le finalità del bilancio redatto secondo tali principi impongono necessariamente un ripensamento del rapporto tra reddito d'impresa ai fini fiscali e bilancio.

Questo rapporto è stato strutturato nel tempo avendo come riferimento il bilancio redatto secondo i principi contabili nazionali: con i principi IAS/IFRS non sono mutate solo le regole tecniche di dettaglio, ma è cambiata l'impostazione generale del bilancio e, quindi, il significato del risultato di sintesi.

Un primo effetto di questi cambiamenti si è avuto proprio con la modifica del principio di derivazione, principio fondamentale di tutto il sistema del reddito d'impresa.

E la complessità di questi temi emerge chiaramente se si considera come la prima modifica strutturale alla normativa sul rapporto tra reddito d'impresa e bilancio IAS/IFRS, quella introdotta all'art. 83 del Tuir nel 2005, è stata rapidamente eliminata, avendo dimostrato tutta la sua inadeguatezza.

La nuova versione dell'art. 83 del Tuir ha il preio di considerare il rapporto tra reddito d'impresa principi IAS/IFRS da un punto di vista sistematico e di principi, e non solo con riferimento a specifiche questioni tecniche.

Naturalmente, solo con il tempo si potrà comprendere se il nuovo principio di derivazione rafforzato è idoneo a regolare correttamente il rapporto tra bilancio

⁴² Cfr. L. SALVINI, *Gli IAS/IFRS e il principio fiscale di derivazione*, 205, 206.

IAS/IFRS e reddito d'impresa, alla luce della casistica che in concreto si svilupperà.

*

BIBLIOGRAFIA

ABI, Documento IAS ABI BlueBook n. 18

ALBERTINAZZI G., *Sostanza e forma nel bilancio di esercizio*, Milano, 2002

AULETTA G. – N. SALANITRO, *Diritto commerciale*, Milano, 2008

AA.VV., IAS/IFRS. *La modernizzazione del diritto contabile in Italia*, Quaderni di giurisprudenza commerciale, Milano, 2007

AA.VV.: *IFRS. Principi contabili internazionali. Gli strumenti finanziari*, (a cura di) G.A. TOSELLI – M. ROTA, Milano, 2007

AA. VV., *Il reddito d'impresa*, (a cura di) G. TABET, I, Padova, 1997

AA.VV., *La capacità contributiva*, (a cura di) F. MOSCHETTI, Padova, 1993

AA. VV., *La circolazione del credito*, a cura di R. ALESSI e V. MANNINO, I, Padova, 2008

AA.VV., *Manuale di diritto commerciale*, a cura di V. BUONOCORE, Torino, 2006

AVI M. S., *Crediti ceduti: rilevazione in bilancio e determinazione della svalutazione tributaria dei crediti alla luce della sentenza della Corte di Cassazione, Sez. trib., n. 2133 del 14 febbraio 2002*, in *Il fisco*, 2003

BALZARINI P., *I crediti*, in AA. VV., *La disciplina giuridica del bilancio di esercizio*, (a cura di) L.A: BIANCHI, Milano, 2001

BATISTONI FERRARA F., *Art. 53*, in F. BATISTONI FERRARA – L. VENTURA, *Rapporti politici*, Tomo II, in *Commentario della Costituzione*, (fondato da G. BRANCA e continuato da A. PIZZORUSSO), Bologna-Roma, 1994,

BEGHIN M., *Disciplina fiscale degli interessi passivi, inerenza del costo e onere della prova*, in *Riv. dir. trib.*, 1998

BEGHIN M., *Cessione di crediti pro soluto ed elusione fiscale: note a proposito di una particolare interpretazione dell'art. 66, comma 3, del Tuir in funzione "antiabuso"*, in *Rass. trib.*, 1999

BEGHIN M., *Giustificazione del corrispettivo e latenti preoccupazioni antielusive nella recente giurisprudenza in tema di deducibilità delle perdite su crediti derivanti da cessione onerosa con clausola pro soluto*, in *Rass. trib.*, 2001

BEGHIN M., *Perdite su crediti, atti dispositivi del diritto ed elementi “certi e precisi”*: un arresto giurisprudenziale bipartisan, in *Riv. dir. trib.*, 2008

BEGHIN M., *Perdite su crediti, antieconomicità dell'operazione e giudizio d'inerenza*, in *Corr. trib.*, 2008

BEGHIN M., *IAS, aggregazioni e imposizione reddituale*, in *Corr. trib.*, 2008

BEGHIN M., *Perdite su crediti, atti dispositivi del diritto e principio di inerenza*, in *Rass. trib.*, 2009

BENZAZZI A., *La valutazione del “rischio” dei crediti ceduti “pro-solvendo”*, in *Corr. trib.*, 2002

BENVENUTI M. - M. GALLO, *Perché le imprese ricorrono al factoring? Il caso dell'Italia*, Temi di discussione del servizio studi, Banca d'Italia, 2004

BERLIRI A., *Corso istituzionale di diritto tributario*, Milano, 1965

BIANCHI M. T. –DI SIENA M., *Il coordinamento tra IAS e disciplina del reddito d'impresa: il principio di derivazione è giunto al capolinea?*, in *Dialoghi dir. trib.*, 2005

BIANCA C.M., *La vendita e la permuta*, in *Trattato Vassalli*, Vol. 7, Tomo I, 1972

BIGLIAZZI GERI L., U. BRECCIA, F.D. BUSNELLI, U. NATOLI, *Diritto civile. 3. Obbligazioni e contratti*, Torino, 1989

BIVONA B., *Automatismi e requisiti della deducibilità delle perdite su crediti*, in *Corr. trib.*, 2009

BORIA P., *Il sistema tributario*, Torino, 2008

BOZZI L., *La negoziabilità degli atti di rinuncia*, Milano, 2008

BRIGANTI E.-D. VALENTINO, *Le vicende delle obbligazioni. La circolazione del credito e del debito*, in *Trattato Notariato*, 2007

BRECCIA U., *Le obbligazioni*, in *Trattato Iudica-Zatti*, 1991

BROGLIA GUIGGI A., *Il bilancio di esercizio destinato a pubblicazione*, Padova, 1990

- BUSSANI M., *I singoli contratti. 4. Contratti moderni. Factoring, franchising, leasing*, in *Trattato Sacco*, 2004
- CARNOVALE V., *La cartolarizzazione dei crediti (la nuova normativa e i profili di vigilanza)*, in *Dir. banca merc. fin.*, 2002
- CAROTA L., *Della cartolarizzazione dei crediti*, Padova, 2002
- CAROTA L., *La cartolarizzazione dei crediti*, in *I contratti del mercato finanziario*, I, (a cura di) E. GABRIELLI-R. LENER, in *Trattato Rescigno-Gabrielli*, 2004
- CATARZI F., *Corsi, ricorsi ed equivoci sulla competenza delle perdite su crediti*, in *Dialoghi dir. trib.*, 2005
- CATARZI F.-R. LUPI, *Le perdite da inesigibilità del credito come questioni di valutazione e non di "competenza puntuale"*, in *Dialoghi dir. trib.*, 2005
- CIAN G., *Disciplina della cessione dei crediti d'impresa (L. 21 febbraio 1991, n. 52)*, in *Le nuove leggi civili commentate*, 1994
- CLARIZIA R., *I contratti per il finanziamento dell'impresa*, in *Trattato Buonocore*, 2002
- COLOMBO G.E., *Il bilancio d'esercizio*, in *Trattato Colombo-Portale*, 7*
- CORDEIRO GUERRA R., *L'imposta sul reddito delle persone fisiche (IRPEF)*, in P. Russo, *Manuale di diritto tributario. Parte speciale*, Milano, 2002
- CROVATO F.- R. LUPI, *Il reddito d'impresa*, Milano, 2002
- DAMIANI M., *Perdite su crediti: deduzione fiscale tra diffidenza e pregiudizio*, in *Dialoghi trib.*, 2009
- D'AURIA M., *Cessione di crediti futuri a scopo di garanzia e patto commissorio*, in *Giur. It.*, 2009
- DEL FEDERICO L., *Minusvalenze patrimoniali, sopravvenienze passive e perdite nell'art. 66 del TUIR*, in *Riv. dir. trib.*, 1992
- DEL FEDERICO L., *Le perdite su crediti*, in AA.VV., *Il reddito d'impresa*, (a cura di) G. Tabet, Vol. I-Saggi, Padova, 1997
- DE MITA E., *Il principio di capacità contributiva*, in *Interesse fiscale e tutela del contribuente*, Milano, 2000
- DE NOVA-C.LEO G., *La "securitization" in Italia*, in *I Contratti*, 1999

DI PRISCO N., *I modi di estinzione delle obbligazioni diversi dall'adempimento*, in *Trattato Rescigno*, 2002

DOLMETTA A. A. – G.B. PORTALE, *Cessione del credito e cessione in garanzia nell'ordinamento italiano*, in *Banca borsa e titoli di credito*, in *BBT*, 1999

DONATELLI S., *Ancora in tema di deducibilità delle perdite derivanti dai contratti di cessione dei crediti con la clausola pro soluto*, in *Rass. trib.*, 2001

FALSITTA G., *Il bilancio di esercizio delle imprese. Interrelazioni tra diritto civile e tributario*, Milano, 1985

FALSITTA G., *Il problema dei rapporti tra bilancio civile e bilancio fiscale nella riforma dell'imposta sulle società (IRES)*, in AA. VV., *Il reddito d'impresa tra norme di bilancio e principi contabili*, (a cura di R. RINALDI), Quaderni di giurisprudenza commerciale, Milano, 2004

FALSITTA G., *Storia veridica, in base ai "lavori preparatori", della inclusione del principio di capacità contributiva nella Costituzione*, in *Riv. dir. trib.*, 2009

FANTOZZI A., *Il diritto tributario*, Torino, 2003

FERLAZZO L. NATOLI – G. INGRAO, *L'accantonamento al fondo rischi su crediti ed i crediti scontati*, in *Il fisco*, 1994

FIorentino S., *Le perdite su crediti nella determinazione del reddito d'impresa*, in *Dir. prat. trib.*, 1997

FIorentino S., *La valutazione fiscale dei crediti nella disciplina Ires*, in *Rass. trib.*, 2006

FIorentino S., *I crediti delle imprese nell'Ires*, Padova, 2007

FRIGNANI A., *Il factoring*, in *Trattato Rescigno*, 11, 1984

FUSA E., *Il "principio di derivazione" nella determinazione del reddito imponibile*, in *Il fisco*, 2008

GABRIELE P., *La cartolarizzazione dei crediti: tipizzazione normativa e spunti analitici*, in *Giur. comm.*, 2001

GALGANO F., *Diritto civile e commerciale*, Volume II, Tomo I, Padova, 2004

GALGANO F., *Trattato di diritto civile*, Vol II, Padova, 2009

GARBARINI C., *Note in tema di cessioni di crediti con clausola pro-soluto e "antieconomicità manifesta" dell'operazione*, in *Dir. prat. trib.*, 2001

- GAZZONI F., *Manuale di diritto privato*, Napoli, 1996
- GIANNOTTI C., *La cartolarizzazione dei crediti: rischi e regolamentazione*, Milano, 2006.
- GIANNINI A.D., *Istituzioni di diritto tributario*, Milano, 1965
- GIUSSANI A., *Introduzione ai principi contabili internazionali*, Milano, 2009
- GUERRIERI G., *Cessione dei crediti d'impresa e fallimento*, Milano, 2002
- INGRAO G., *Il computo dei crediti ceduti pro solvendo per la determinazione della quota di accantonamento deducibile*, in *Boll. trib.*, 2007
- INGRAO G., *La cessione di crediti pro solvendo tra minusvalenze e svalutazioni*, in *Riv. dir. trib.*, 2007
- INGRAO G., *Il regime fiscale delle perdite su crediti da rinunce e il sindacato dell'Amministrazione sull'economicità delle operazioni aziendali*, in *Riv. giur. trib.*, 2008.
- INZITARI B., *Cessione dei crediti a scopo di garanzia a favore delle banche*, in *Il Fall.*, 1997
- LEMBO M., *L'iter storico della nuova legge sulla cartolarizzazione dei crediti: brevi considerazioni su profili civilistici e fallimentari*, in *Dir. banca merc. fin.*, 1999
- LEO M., *Le imposte sui redditi nel testo unico*, II, Milano, 2007
- LUMINOSO A., *I contratti tipici e atipici*, in *Trattato Iudica-Zatti*, 1995
- LUPI R., *Redditi illeciti, costi illeciti, inerenza ai ricavi e inerenza all'attività*, in *Rass. trib.*, 2004
- LUPI R., *Diritto tributario. Parte speciale. La determinazione giuridica della capacità economica*, Milano, 2007
- LUPI R., *Crediti verso clienti, interessi attivi ed economicità della gestione aziendale*, in *Corr. trib.*, 2008
- LUPI R., *L'oggetto economico delle imposte nella giurisprudenza sull'antieconomicità*, in *Corr. trib.*, 2009
- MANCINI T., *La cessione dei crediti*, in *Trattato Rescigno*, IX, 2002

MANNINO V., *Cessione del credito e novazione soggettiva dal lato attivo*, in *Riv. dir. civ.*, 2008

MARELLO E., *Involuzione del principio di inerenza?*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 2002

MARONGIU G., *La crisi del principio di capacità contributiva nella giurisprudenza della Corte costituzionale dell'ultimo decennio*, in *Dir. prat. trib.*, 1999

MASSA FELSANI F., *Il contratto di factoring e la nuova «disciplina della cessione dei crediti d'impresa»*, in *Riv. dir. comm.*, 1991

MATTARELLA B., *Il fondamento ed i limiti dei requisiti probatorio-procedimentali nella determinazione delle perdite su crediti*, in *Dir. prat. trib.*, 1984

MERUSI F., *Per un divieto di cartolarizzazione del rischio di credito*, in *Banca, borsa e tit. cred.*, 2009

MESSINA S.M., *Valutazione e svalutazione dei crediti e perdite da cessione «pro soluto»*, in *Corr. trib.*, 2007

MESSINETTI D., *Il concetto di patrimonio separato e la c.d. «cartolarizzazione» dei crediti*, in *Riv. dir. civ.*, 2002

MIELE L., *Criterio della prevalenza della sostanza sulla forma e imponible ires per soggetti ias*, in *Corr. trib.*, 2009

MIGNARRI E., *La deducibilità delle perdite su crediti: problematiche delle cessioni pro solvendo e pro soluto*, in *Il fisco*, 2009

NOCERINO O., *Il problema dell'individuazione di un principio generale (inespresso) di inerenza*, in *Rass. trib.*, 1995

ORAZI F., *Art. 106. Svalutazione dei crediti e accantonamenti per rischi su crediti*, in *Commentario al testo unico delle imposte sui redditi*, (a cura di) G. Tinelli, Padova, 2009

PALMA A., *Le valutazioni*, in AA.VV., *Il bilancio di esercizio*, (a cura di) A. PALMA, Milano, 2003

PANUCCIO V., *La cessione volontaria dei crediti nella teoria del trasferimento*, Milano, 1955

PANIZZOLO A., *Inerenza ed atti erogativi nel sistema delle regole di determinazione del reddito d'impresa*, in *Riv. dir. trib.*, 1999

PATALANO V., *La cartolarizzazione dei crediti tra problemi di legittimità e di effettività*, in *Dir. pen. proc.*, 1999

- PEDROTTI F., *La deducibilità del componente negativo di reddito in sede di cessione di crediti nelle operazioni di cartolarizzazione*, in *Dir. prat. trib.*, 2005
- PERLINGIERI P., *Della cessione dei crediti*, in *Commentario Scialoja-Branca*, 1982
- PETRAGLIA A.U., *La legge sulla cartolarizzazione dei crediti: brevi riflessioni*, in *Il Corriere Giuridico*, 1999
- PEVERINI L., *Giudizio di fatto e giudizio di diritto in materia di costi non inerenti all'attività d'impresa*, in *Riv. dir. trib.*, 2008
- PONTANI F., *I principi di redazione del bilancio di esercizio*, in AA.VV., *Il bilancio di esercizio*, (a cura di) A. PALMA, Milano, 2003
- PURI P., *Crediti ceduti ed accantonamento a fondo rischi*, in *Riv. dir. trib.*, 1991
- RIVOLTA G.M., *La disciplina della cessione dei crediti d'impresa*, in *Riv. dir. civ.*, 1991
- ROSA L., *Il principio di inerenza*, in AA.VV., *Il reddito d'impresa*, (a cura di) G. Tabet, Vol. I-Saggi, Padova, 1997
- SACCHI LODISPOTO G., *Cessione dei crediti futuri e mercato delle cartolarizzazioni*, in *Banca, borsa, tit. cred.*, 2003
- SCHLESINGER P., *La cartolarizzazione dei crediti*, in *Riv. dir. civ.*, 2001
- SALAFIA V., *Art. 2426 C.C. – criteri di valutazione: regole interpretative e innovative*, in AA.VV., *Il nuovo bilancio civile e fiscale*, Bologna, 1993
- SALVATI A., *Spunti di riflessione in tema di svalutazione dei crediti e accantonamento al fondo rischi*, in *Rass. trib.*, 1998
- SASSO C., *Le società per azioni. Il bilancio d'esercizio*, in *Giurisprudenza sistematica di diritto civile e commerciale*, (fondata da) W. BIGIAMI, Tomo I, Torino, 2004
- 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*, Milano, 2007
- SCOZZAFAVA O.T., *La cartolarizzazione dei crediti: la fattispecie*, in *Contratto e Impresa*, 2005
- SEASSARO F., *La cessione dei crediti. Opponibilità ai debitori ceduti ed ai terzi*, in *La cartolarizzazione dei crediti in Italia*, (a cura di) R. PARDOLESI, Milano, 1999

SPOTORNO L., *La securitization: strutture contrattuali e modalità operative*, in AA.VV., *Corporate e investment banking*, (a cura di) G. FORESTIERI, Milano, 2007

TASSANI T., *Autonomia statutaria delle società di capitali e imposizione sui redditi*, Milano, 2007

TESAURO F., *Istituzioni di diritto tributario. 2. Parte Speciale*, Torino, 2005

TINELLI G., *Il reddito d'impresa nel diritto tributario. Principi generali*, Milano, 1991

TINELLI G., *Il principio di inerenza nella determinazione del reddito d'impresa*, in *Riv. dir. trib.*, I, 2002

TINELLI G., *Bilancio d'esercizio, principi contabili internazionali e accertamento tributario (Parte I)*, in *Riv. dir. trib.*, 2010

TUCCI G., *Factoring*, in *I contratti del commercio, dell'industria e del mercato finanziario*, Trattato diretto da F. GALGANO, I, 1999

VENUTI M., *Il principio "substance over form" nel bilancio IAS/IFRS (I parte)*, in *Le Società*, 2008

VERNA G., *Valutazione in bilancio dei crediti ceduti pro solvendo*, in *Le Società*, 2002

VICINI RONCHETTI A., *Spunti e considerazioni sulla deducibilità fiscale delle perdite su crediti*, in *Riv. dir. trib.*, 2002

VICINI RONCHETTI A., *Prime riflessioni sulle nuove regole di determinazione del reddito di impresa per i soggetti tenuti al bilancio IAS/IFRS*, in *Giur. comm.*, 2008

VIRGA W., *Le operazioni di cartolarizzazione tra tutela degli investitori ed esigenze del capitale finanziario*, in *Contratto e imp.*, 2007

VITALE S., *Il regime giuridico delle operazioni internazionali di «securitization»*, Padova, 1999

ZIZZO G., *Il differenziale negativo generato dalla cessione pro soluto dei crediti tra incertezze di qualificazione e problemi di inerenza*, in *Riv. dir. trib.*, 2001, II

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

ZIZZO G., *La determinazione del reddito delle società e degli enti commerciali*, in G. FALSITTA, *Manuale di diritto tributario. Parte speciale. Il sistema delle imposte in Italia*, Padova, 2008

ZIZZO G., *Criteri di qualificazione ias/ifrs nella determinazione dell'imponibile ires*, in *Corr. trib.*, 2008

ZIZZO G., *L'ires e i principi contabili internazionali: dalla neutralità sostanziale alla neutralità procedurale*, in *Rass. trib.*, 2008

*