

Gli oneri tributati nel sistema dei valori di bilancio

Premessa

Il bilancio d'esercizio, come «veicolo di informazione della vita dell'impresa»¹, deve sopperire a molteplici interessi di diversa natura: gli studiosi di materie giuridiche ed economico-aziendali hanno illustrato ampiamente ed in ogni aspetto le esigenze della legislazione civilistica e fiscale, nonché quelle inerenti alle informazioni necessarie alla conduzione dell'impresa. Dalla molteplicità delle esigenze informative, emerge un flusso poderoso e continuo di norme relative al bilancio sia del legislatore civilistico, sia di quello fiscale, che si aggiungono all'insieme di regole basate sui principi contabili accettati dalla prevalente dottrina ragionieristica ed economico-aziendale, tanto nazionale che internazionale. Accade così che l'accavallarsi di norme diverse e spesso contraddittorie mette in difficoltà non soltanto l'operatore economico, ma talora anche l'esperto e lo studioso.

In questo ambito una delle voci che meno hanno riscosso l'attenzione degli studiosi di discipline economico-aziendali è quella degli oneri tributari, che spesso vengono relegati in fondo alla trattazione delle varie poste del bilancio d'esercizio, ed esaminati con poche righe od al massimo qualche pagina.

Ritengo invece che l'analisi della natura contabile ed economica dei vari tipi di imposta, che così pesantemente gravano sui bilanci di molte imprese, possa consentire interessanti rilievi ed informazioni utili per una corretta gestione d'impresa.

1. L'I.V.A.: la sua natura di imposta non sempre neutra

In un nostro recente articolo² abbiamo mostrato come l'I.V.A., che dovrebbe costituire una semplice partita a credito e debito, e quindi non dovrebbe incidere sul conto economico, peraltro risulta talora un vero e proprio costo per le imprese di particolari settori. Ci riferiamo soprattutto al settore del commercio al dettaglio, nel quale il consumatore finale - essendo l'ultimo anello della catena - non fa alcuna distinzione fra imponibile e imposta, costringendo, in alcuni casi, l'impresa venditrice ad assumere in tutto o in parte a proprio carico l'importo dell'I.V.A.

¹ Così lo definisce l'Amaduzzi nella *Premessa alla Relazione Generale del XXII Congresso Nazionale dei Dottori Commercialisti* tenuta in Bari dal 16 al 19 ottobre 1980.

² Cfr. *IVA, aumento dei prezzi e incentivazione delle evasioni*, su «Cash and carry», 12/80 cui rinviamo per una spiegazione del fenomeno.

Ammettendo che in talune circostanze l'I.V.A. può essere considerata un vero e proprio costo, sorge il problema della sua corretta contabilizzazione.

Consideriamo in primo luogo le caratteristiche del momento impositivo: com'è noto sorge l'obbligo all'emissione della fattura, a seconda del tipo di operazione, all'atto della spedizione della merce, ovvero al pagamento in tutto o in parte del prezzo, ovvero alla conclusione del contratto. Esiste inoltre una fattispecie di presupposto d'imposizione del tutto originale: ci riferiamo alla «fatturazione degli anticipi».

Anche al di fuori dei casi prospettati, ogni qualvolta un operatore economico riceve una somma a titolo di anticipo sul pagamento di un prezzo, è obbligato ad emettere regolare fattura, assoggettata ad I.V.A.

A tutti è noto che la semplice riscossione di un anticipo non è di per sé sufficiente ad evidenziare alcuna variazione economica, estrinsecandosi, al contrario, nel sorgere di un debito nei confronti di colui che ha eseguito il versamento. Orbene: cosa abbia a che fare tutto ciò con il valore aggiunto è ben difficile dirlo. Probabilmente nulla, essendo questa una norma destinata soltanto ad accelerare la riscossione dell'imposta indipendentemente dall'effettivo diritto alla percezione.

In ogni caso, pertanto, è evidente che l'imposta sul valore aggiunto è regolata su un principio «di cassa» del tutto svincolato, quindi, dalla competenza economica dell'esercizio.

Possiamo a questo punto analizzare tre diverse ipotesi di natura economico-contabile dell'I.V.A. La prima, e più comune, fattispecie è quella dell'imposta «trasparente», che pertanto non interessa affatto il c/economico, traducendosi in debito verso l'erario per le riscossioni ed in credito per i pagamenti.

In secondo luogo, possiamo esaminare quella quota di incassi - pari all'I.V.A. sulle vendite - che, pur rientrando formalmente nel meccanismo del credito/debito, sostanzialmente si traduce in un costo secco per l'azienda³. Ciò, però, non potrà avere alcuna conseguenza sulle scritture contabili aziendali, le quali dovranno registrare l'incasso (o il credito verso la clientela) corrispondente al debito nei confronti dell'Erario, dovendosi limitare l'eventuale diversa imputazione dell'I.V.A. riscossa ad indagini al di fuori della contabilità generale, volte a calcoli di convenienza economica comparata.

Infine, esistono dei casi nei quali l'imposta assolta sugli acquisti non è - in tutto o in parte - detraibile da quella incassata sulle vendite: non vi è alcun dubbio che trattasi di onere di diretta imputazione al fattore acquisito al cui costo va quindi aggiunto.

³ Cfr. IVA, aumento dei prezzi, ecc. (cit.).

2. L'IRPEG e l'ILOR: problemi di calcolo e di contabilizzazione

Come accennato in premessa, la complessa normativa vigente obbliga a distinguere decisamente i criteri di valutazione nel bilancio d'esercizio a seconda che si considerino dal punto di vista civilistico o da quello fiscale.

Purtroppo, però, anche nell'ambito della stessa normativa fiscale esistono regole difformi e contraddittorie fra leggi su imposte diverse e persino sulla medesima imposta. Ciò è dovuto alla prolificità del legislatore tributario, accompagnata da stesure di leggi affrettate, talora farraginose e contorte, qualche volta proprio basate sulla mancata attuazione di fondamentali principi economico-aziendali.

In questo contesto è sorto un bisticcio normativo fra il D.P.R. istitutivo dell'IRPEG (il n° 598 del 29 settembre 1973), quello istitutivo dell'ILOR (il n° 599 del 29 settembre 1973) e le loro successive modificazioni e integrazioni, fra cui la legge 16 dicembre 1977, n° 904.

Il decreto istitutivo dell'ILOR prevede, all'art. 4, comma 3° che nei confronti delle società ed altri enti soggetti all'IRPEG l'imposta locale sui redditi si applica sull'ammontare del reddito complessivo determinato ai fini dell'IRPEG: in altre parole l'imponibile deve essere lo stesso.

Poiché l'art. 6 della legge 904/77, integrando il decreto IRPEG, ha previsto che nella determinazione del reddito soggetto a tale imposta è ammessa in deduzione l'imposta locale sui redditi che concorrano a formarlo, se ne deduce che, coincidendo l'imponibile IRPEG e ILOR, anche da quest'ultimo è deducibile la relativa imposta. Ciò contrasta con i principi generali impositivi secondo i quali un'imposta non è mai deducibile dal reddito sul quale è calcolata, tanto che, forse in maniera un po' troppo semplicistica, la prassi ormai consolidata è di trascurare tale possibilità di deduzione.

Seguendo invece un'interpretazione letterale della norma si dovrebbe calcolare l'ILOR secondo la seguente formula, dove $x = \text{ILOR}$; $R = \text{reddito al lordo dell'ILOR}$.

$$x = 0,15.(R - x)$$

e cioè

$$x = \frac{0,15.R}{1,15}$$

In pratica l'imposta passerebbe dal 15% al 13,043% del reddito, il che, per valori elevati costituisce senz'altro un vantaggio non trascurabile.

Il Ministero delle Finanze, nel redigere il mod. 760 per la dichiarazione dei redditi delle persone giuridiche, ha completamente disatteso questa interpretazione,

predisponendo un tracciato seguendo il quale non è possibile operare la detrazione.

Un'ulteriore complicazione nella determinazione dell'ILOR per le società di capitali è data dall'impossibilità per esse di sottrarre dal reddito prodotto in un esercizio le perdite subite negli esercizi precedenti, come è invece previsto ai fini dell'IRPEG. Pertanto la corretta registrazione dell'accantonamento delle imposte, da operare a fine esercizio, necessita della massima attenzione, soprattutto per quelle società il cui reddito risultante dal conto dei profitti e delle perdite è soggetto a molteplici rettifiche in aumento o in diminuzione per corrispondere al reddito imponibile. In caso contrario, le imposte IRPEG e ILOR calcolate nelle operazioni di somma e sottrazione previste dal mod. 760 potrebbero risultare diverse dall'accantonamento effettuato con conseguente necessità di rettifica contabile. Il tutto poi è complicato dal fenomeno degli anticipi d'imposta che si versano nel corso dell'esercizio, a valere sulle imposte di competenza e che vengono calcolati in percentuale (il 90%) delle imposte relative all'esercizio precedente.

3. L'ILOR nelle società di fatto, in nome collettivo ed in accomandita semplice

Di particolare interesse è l'analisi delle norme relative all'imposta locale sui redditi delle società cosiddette «di persone». Per esse l'imposta si calcola sulla base del reddito derivante dall'applicazione dei criteri dettati dal DPR 597/73 (istitutivo dell'IRPEF) al risultato economico che scaturisce dal conto dei profitti e delle perdite della società: pertanto viene liquidata in capo alla società medesima, la quale provvede al relativo pagamento.

Da un punto di vista civilistico, perciò, essendo il versamento di tale imposta un obbligo della società e non dei singoli soci, come è invece per l'IRPEF, è innegabile che l'onere relativo rappresenta un costo per la società. Non è così, però, per il legislatore tributario, il quale all'art. 2 del decreto ILOR (599/73) richiama l'art. 5 del DPR 597/73 (IRPEF) in cui si stabilisce che in tali società il reddito deve essere imputato ai singoli soci in base alla quota di partecipazione, indipendentemente dall'effettiva percezione di utili.

A maggior chiarimento di quanto sopra l'art. 61 del più volte citato DPR 597 non ammette quale deduzione dal reddito d'impresa alcuna imposta sul reddito medesimo. Da tutto ciò se ne deduce che per il legislatore tributario l'ILOR non rappresenta un costo per l'impresa, tesi confermata dal 1° comma, lettera a) dell'art. 10 del medesimo decreto, che prevede la deducibilità dell'ILOR *pagata* sui redditi di partecipazione, dal reddito complessivo di ciascun socio, in proporzione alla quota di partecipazione. Viene in tal modo introdotta una presunzione «iuris et de iure»,

secondo la quale l'imposta locale sui redditi delle società in nome collettivo, in accomandita semplice, di fatto ed equiparate è a carico dei singoli soci e non della società.

Se così fosse anche nella realtà del patto sociale, non vi sarebbe alcuna complicazione di scritture contabili: che al momento del pagamento dell'ILOR, la società non dovrebbe far altro che addebitare dell'importo corrispondente a ciascuna quota i conti intestati a ciascun socio, il quale rimborserebbe poi alla società la somma dovuta, estinguendo il proprio debito.

Ma cosa succede se invece la realtà sociale è ben diversa, tanto che nessun addebito è possibile fare ai soci per l'ILOR sul reddito, dato che il patto sociale nulla prevede in proposito? Evidentemente in tal caso la società dovrà evidenziare un onere indeducibile dal reddito imponibile, mentre ciascun socio beneficerà di uno sgravio fiscale.

Siccome, però, per legge il reddito della società si suppone tutto distribuito, e la relativa IRPEF viene pagata dai singoli soci, sostanzialmente tutto ciò non ha grande rilievo, tranne nel caso in cui la composizione del capitale sia variata nel corso dell'esercizio. In tal caso, infatti, possono sorgere delle complicazioni nell'attribuzione a ciascun socio della quota del reddito e della relativa imposta.

Inoltre la presunzione che tutto il reddito venga distribuito contrasta con la realtà aziendale: è appena il caso di notare che le ripartizioni effettive di utili che avverranno, ovviamente, in momenti diversi dalla chiusura dell'esercizio, non avranno alcun rilievo fiscale, trattandosi di redditi già assoggettati a tutti i possibili prelievi d'imposta.

4. Le imposte sui redditi fondiari che confluiscono nei redditi d'impresa

Uno dei punti più dolenti della difficoltosa interpretazione delle nostre leggi tributarie è costituito dall'individuazione di componenti del reddito d'impresa, per le quali si pretende una natura autonoma, avulsa dal contesto degli altri elementi del sistema aziendale. Mi riferisco ai cosiddetti «redditi fondiari», sui quali più volte si è appuntato l'interesse del legislatore, dell'Amministrazione Finanziaria e degli organi giurisdizionali. In particolare si fa riferimento all'art. 52 del decreto IRPEF, secondo il quale il reddito degli immobili che non costituiscono beni strumentali dell'impresa deve essere determinato con i criteri forfettari propri dei redditi fondiari e non secondo le regole del reddito d'impresa. La logica economico-aziendale vorrebbe che tale regola fosse limitata all'imprenditore individuale, seppur con qualche riserva, come meglio vedremo in seguito.

L'amministrazione finanziaria, invece, con processo analogico assai discutibile, ha preteso l'estensione di tale criterio anche agli immobili posseduti dalle società commerciali, benché gli art.li 6 e 40 del medesimo decreto escludano chiaramente e tassativamente da tale procedimento la determinazione dei redditi prodotti da società in nome collettivo ed in accomandita semplice.

Qualche perplessità suscita la lettura dell'art. 5 del decreto istitutivo dell'IRPEG (598/73), che richiama tanto l'art. 40 del 597, che esclude tale procedura, quanto il 52, che la prevede.

Esula dall'economia del presente studio l'esame delle considerazioni pro e contro la tesi ministeriale, abbondantemente fornite dalla dottrina e dalla giurisprudenza: a noi interessa soltanto vedere quali conseguenze ha tale impostazione sulla logica economico-aziendale del sistema impositivo.

Mentre è comprensibile il contenuto dell'articolo 52 del DPR 597 per i redditi delle imprese individuali, per le quali si ha la confusione dei patrimoni relativi all'impresa ed all'imprenditore, è assurda l'estensione di tale procedimento ai redditi prodotti dalle società commerciali per le quali è presente, in forma più o meno spiccata, l'autonomia patrimoniale.

Ripugna alla logica economico-aziendale la determinazione autonoma, con criteri automatici del tutto privi di qualsiasi giustificazione economica, di porzioni del reddito d'impresa. La concezione sistematica dell'azienda, tramandataci ormai da alcuni decenni per opera dei grandi Maestri della Ragioneria e dell'Economia Aziendale, risulta purtroppo del tutto sconosciuta ai sostenitori di tale tesi.

Così come è impossibile determinare con precisione quale sia la fonte di finanziamento destinata a ciascun investimento (cosa questa al contrario pretesa dal legislatore tributario), così è impossibile separare porzioni di reddito attribuendole a singoli cespiti.

Anche per quanto riguarda l'impresa individuale, seppur è comprensibile l'aspirazione del legislatore tributario, risulta pressoché impossibile adempiere a quanto prescritto dall'art. 52, che così recita: «Nella determinazione degli utili netti non si tiene conto... dei proventi e dei costi relativi agli immobili... che non costituiscono beni strumentali per l'esercizio dell'impresa».

Se per i proventi è quasi sempre agevole distinguere quelli relativi agli immobili di cui si parla, non così è per taluni costi, che, come è noto, sono in piccola o grande parte sempre comuni a più elementi del sistema aziendale, non essendo possibile determinare la quota d'incidenza se non con criteri del tutto soggettivi. A maggior ragione per le società commerciali, per le quali è dubbio che possano esistere immobili (o altre immobilizzazioni) non «strumentali» per l'esercizio dell'impresa, data la complementarietà fra gli elementi tutti che formano il sistema aziendale, è assurdo pretendere di applicare un procedimento contabile viziato in partenza da un errore logico-economico.

Dall'esame fatto risulta l'estrema incertezza che incontra colui che deve eventualmente procedere alla rettifica del risultato del conto dei profitti e delle perdite, per adeguarlo a quello che viene ritenuto da alcuni il reddito correttamente imponibile.