

Perdite su crediti deducibili: prove, OIC 15 e Cassazione

SINTESI OPERATIVA

La perdita su un credito è deducibile quando il contribuente dimostra con elementi seri e verificabili che è divenuto inesigibile, individua il periodo corretto e documenta la cancellazione contabile. L'art. 101 TUIR non impone necessariamente un pignoramento negativo: possono rilevare procedure infruttuose, prescrizione, accordi transattivi o cessioni pro soluto, se economicamente giustificati. L'OIC 15 orienta valutazione e scrittura contabile; contratti, solleciti, analisi del debitore e motivazioni interne devono rendere ricostruibile la perdita.

[Articolo originale](#)

LEGGI ONLINE

La deducibilità delle perdite su crediti non passa più soltanto dal vecchio schema del pignoramento negativo. La Cassazione ammette prove diverse, purché serie, coerenti e verificabili. Ma proprio questa maggiore elasticità porta con sé un onere più pesante: il contribuente deve ricostruire il perché della perdita, il momento in cui matura e la correttezza della cancellazione contabile. L'art. 101 TUIR resta il perno. L'OIC 15, oggi, è la bussola tecnica da non sottovalutare.

PERDITE SU CREDITI DEDUCIBILI, IL PUNTO DI PARTENZA

Il tema sembra semplice solo in apparenza. Un cliente non paga, l'impresa non incassa, il credito perde valore. Da qui, nella percezione comune, nasce una perdita. Ma il fisco ragiona in modo diverso. Non ogni mancato incasso diventa subito un costo deducibile.

La base civilistica si trova nell'art. 2426, primo comma, n. 8, c.c. I crediti devono essere iscritti in bilancio secondo il valore presumibile di realizzo. Quindi non per forza al valore nominale. Se un credito da € 80.000 vale realisticamente € 30.000, il bilancio non può ignorarlo. Prima si rileva la rettifica. Poi, quando il diritto si estingue o il credito viene cancellato correttamente, può emergere la perdita vera e propria.

Sul versante fiscale entra in gioco l'art. 101, comma 5, del TUIR. La norma chiede due strade alternative: o il debitore è assoggettato a una procedura idonea, oppure la perdita risulta da elementi certi e precisi. Sono parole brevi, ma nella pratica pesano moltissimo.

Va tenuta ferma anche la differenza con l'art. 106 TUIR. La svalutazione dei crediti lavora sulla probabilità, quindi su una stima. La perdita su crediti, invece, richiede un fatto più definito. Non basta il timore di non incassare. Serve un quadro che renda il mancato realizzo documentabile, non solo prevedibile.

LA DIFFERENZA TRA SVALUTAZIONE E PERDITA

Nella prassi, questo è uno degli equivoci più frequenti. L'impresa vede il cliente in difficoltà e svaluta il credito. Bene, è una scelta contabile spesso corretta. Ma la deduzione fiscale della perdita richiede un passaggio ulteriore. Occorre che il credito sia diventato, in tutto o in parte, irrecuperabile secondo parametri riconoscibili.

Una svalutazione risponde a un giudizio prudenziale. La perdita, invece, nasce quando si chiude la partita: prescrizione, transazione, rinuncia, cessione con trasferimento sostanziale dei rischi, procedura concorsuale o altro evento che fa venire meno il diritto a incassare.

PUNTO CHIAVE

Si consideri una società che vanta un credito di € 50.000 verso un cliente in ritardo da otto mesi. Il cliente continua a operare, ha beni aggredibili e non risulta insolvente. In questo caso la svalutazione può avere senso. La perdita deducibile, invece, è più difficile da sostenere. Mancano ancora quei fatti capaci di rendere certa e precisa l'irrecuperabilità.

Altro scenario. Stesso credito, ma il cliente è cessato, non deposita bilanci da anni, non ha beni rintracciabili e una società di recupero autorizzata chiude negativamente l'intervento. Qui cambia il quadro. Non è il ritardo a fare la differenza. È la documentazione.

LE PROCEDURE CHE DANNO CERTEZZA FISCALE

La prima strada dell'art. 101, comma 5, TUIR è quella delle procedure. Quando il debitore entra in una situazione formalizzata di crisi o insolvenza, il legislatore collega la deducibilità a un momento preciso. Non è un dettaglio. Da quel momento si apre la finestra fiscale entro cui la perdita può essere dedotta.

PROCEDURA O STRUMENTO	MOMENTO DA CUI LA PERDITA PUÒ RILEVARE
Liquidazione giudiziale, già fallimento	Data della sentenza che apre la procedura
Liquidazione coatta amministrativa	Data del provvedimento che ordina la liquidazione
Concordato preventivo	Data del decreto di ammissione
Amministrazione straordinaria delle grandi imprese	Data del decreto che dispone la procedura
Accordi di ristrutturazione omologati	Data del decreto di omologazione
Piani attestati di risanamento	Data di iscrizione nel Registro delle imprese

La terminologia deve essere letta oggi alla luce del Codice della crisi. Il vecchio fallimento è stato sostituito dalla liquidazione giudiziale. La logica, però, rimane: la procedura fornisce un indice legale di certezza. Non sempre quantifica la perdita finale, ma rende fiscalmente riconoscibile il rischio di mancato realizzo.

La Cassazione ha richiamato più volte la nozione di finestra temporale. La deduzione non può essere spostata liberamente da un esercizio all'altro. Se il contribuente registra la perdita troppo presto, prima dell'evento rilevante, rischia il recupero a tassazione. Se la registra troppo tardi, quando il credito avrebbe già dovuto essere cancellato secondo i principi contabili, il rischio è opposto: deduzione fuori tempo.

PUNTO CHIAVE

Il punto operativo. La procedura non autorizza una deduzione casuale. Serve verificare il momento di apertura, la corretta imputazione a conto economico e la coerenza con le regole contabili applicate al credito.

CREDITI DI MODESTA ENTITÀ E PRESCRIZIONE

La seconda area riguarda le presunzioni legali di certezza e precisione. Per i crediti di modesta entità, gli elementi certi e precisi si considerano esistenti quando sono trascorsi almeno sei mesi dalla scadenza del pagamento.

La soglia è pari a € 2.500 per le imprese ordinarie e a € 5.000 per le imprese di più rilevante dimensione. Non si tratta di una franchigia. È un limite per singolo credito, da leggere con attenzione nei rapporti continuativi. Nella prassi, quando più fatture nascono dal medesimo rapporto contrattuale, occorre evitare letture troppo comode e guardare alla sostanza del rapporto.

Il credito prescritto segue un'altra logica. Quando il diritto alla riscossione si prescrive, il creditore perde la possibilità giuridica di pretendere il pagamento, salvo casi particolari. Anche qui la deduzione non dovrebbe essere gestita con

superficialità. Se l'impresa lascia prescrivere il credito senza alcun tentativo, in presenza di un debitore solvibile, l'Ufficio potrebbe interrogarsi sulla ragione economica dell'inazione.

Più semplice il caso di un credito commerciale di € 1.800, scaduto da oltre sei mesi, verso un cliente che non risponde ai solleciti. La presunzione legale aiuta. Non serve costruire una prova imponente. Ma resta consigliabile conservare fattura, scadenza, estratto conto e solleciti. In verifica, anche le cose semplici diventano fragili se non si trovano le carte.

IL RUOLO DECISIVO DELL'OIC 15

Il passaggio più moderno della disciplina è il collegamento con i principi contabili. L'art. 101 TUIR riconosce rilievo alla cancellazione dei crediti dal bilancio se questa avviene in applicazione dei principi contabili. Per i soggetti che redigono il bilancio secondo le regole nazionali, il riferimento centrale è l'OIC 15.

Il credito si cancella in due casi principali. Il primo: i diritti contrattuali sui flussi finanziari si estinguono, anche solo parzialmente. Il secondo: la titolarità del credito viene trasferita e, insieme a essa, passano sostanzialmente tutti i rischi inerenti al credito.

L'estinzione dei diritti si verifica, ad esempio, con il pagamento, la prescrizione, la transazione, la rinuncia al credito, le rettifiche di fatturazione e ogni altro evento che fa venir meno il diritto a esigere denaro, beni o servizi equivalenti.

Il trasferimento dei rischi, invece, è il nodo delle cessioni. Non basta chiamare il contratto "pro soluto". Occorre leggere le clausole. Se il cedente mantiene obblighi di riacquisto, penali rilevanti, franchigie o garanzie sostanziali sul mancato pagamento, può darsi che il rischio non sia davvero passato al cessionario. In tal caso il credito non dovrebbe uscire dal bilancio.

Quando la cancellazione è corretta e il credito viene ceduto con trasferimento sostanziale dei rischi, la differenza tra corrispettivo e valore contabile viene rilevata come perdita su crediti, di norma alla voce B14 del conto economico. Salvo che il contratto faccia emergere componenti di diversa natura, anche finanziaria.

QUANDO LA CESSIONE RESTA UN FINANZIAMENTO

La distinzione non è accademica. Una cessione pro solvendo, oppure una cessione pro soluto solo nominale, può essere rappresentata contabilmente come operazione di finanziamento. Il credito resta nell'attivo. In contropartita dell'anticipazione ricevuta si iscrive un debito finanziario. Le commissioni seguono la loro natura economica.

NOTA OPERATIVA & ATTENZIONE

Esempio molto pratico. Una società cede crediti per € 300.000 e riceve subito € 270.000. Il contratto prevede però l'obbligo di riacquistare i crediti non incassati dopo dodici mesi. In sostanza il rischio di insolvenza rimane sul cedente. Parlare di perdita su crediti immediatamente deducibile sarebbe azzardato. Più corretto, salvo dettagli contrattuali diversi, trattare l'operazione come smobilizzo finanziario.

Scenario opposto. Il credito viene ceduto a un intermediario indipendente, senza garanzia di solvibilità, senza obbligo di riacquisto e senza franchigie significative. Il prezzo è inferiore al valore contabile. Qui la cancellazione contabile può reggere. Resta però da spiegare, in ottica fiscale, perché quel prezzo era coerente con il rischio, i tempi di incasso e le esigenze finanziarie dell'impresa.

IL PIGNORAMENTO NEGATIVO NON È PIÙ OBBLIGATORIO

Per lungo tempo il contribuente si è mosso con una paura precisa: senza azione esecutiva e verbale di pignoramento negativo, la perdita su crediti sarebbe stata contestabile. Questa impostazione era prudente, ma spesso irragionevole. Costringeva l'impresa a spendere denaro per dimostrare ciò che era già evidente.

La giurisprudenza più recente ha aperto a una lettura diversa. L'infruttuosità dell'azione esecutiva è una prova forte, certo. Ma non è l'unica. La perdita può risultare anche da altri elementi, purché concreti e non costruiti a posteriori.



Tra gli elementi utili possono rientrare l'irreperibilità del debitore, lo stato di fuga o latitanza, la denuncia di furto d'identità, la persistente assenza ai sensi dell'art. 49 c.c., l'oggettiva illiquidità finanziaria, le lettere di messa in mora, le PEC non riscontrate, le relazioni negative delle agenzie di recupero crediti autorizzate, le visure camerali e i bilanci deteriorati.

Attenzione, però. Dire che il pignoramento negativo non è indispensabile non significa dire che basti un sollecito. La prova alternativa deve essere almeno equivalente sul piano logico. Deve mostrare perché l'azione esecutiva sarebbe stata inutile o antieconomica.

ELEMENTO PROBATORIO	UTILITÀ DIFENSIVA
Messa in mora e PEC di sollecito	Dimostrano l'attivazione del creditore e l'inadempimento del debitore
Relazione negativa del recuperatore	Supporta l'inesigibilità, se identifica credito, debitore e attività svolte
Visure, bilanci e protesti	Rendono leggibile la situazione patrimoniale e finanziaria del debitore
Stima costi legali e recupero atteso	Prova l'antieconomicità dell'azione esecutiva
Verbale di pignoramento negativo	Resta prova forte, ma non sempre necessaria

CESSIONE PRO SOLUTO A PREZZO RIDOTTO

La cessione pro soluto è una delle fattispecie più delicate. Quando il credito viene venduto a un prezzo inferiore al nominale, la perdita emerge in modo netto. Ed è proprio qui che l'Agenzia delle Entrate tende a interrogarsi.

Il ragionamento dell'Ufficio, in questi casi, è prevedibile. Perché un credito da € 1.000.000 è stato ceduto a € 700.000? Il prezzo riflette un reale deterioramento del credito? Oppure l'operazione serve a trasferire una perdita fiscalmente utile? Esistono legami tra cedente e cessionario? È stato fatto un confronto con operatori indipendenti?

La Cassazione ha ribadito che la cessione pro soluto non basta, da sola, a rendere deducibile la perdita. Occorre provare gli elementi che hanno indotto alla cessione e al recupero solo parziale. In termini semplici: non è sufficiente mostrare il contratto. Bisogna spiegare perché quel contratto aveva senso.

PUNTO CHIAVE

Un caso virtuoso potrebbe essere quello di una società sanitaria che vanta crediti verso una ASL per € 1.415.000 e li cede a un factor per € 1.388.000. La perdita è circa l'1,9%. Se la società documenta tempi di pagamento molto lunghi, tensione di liquidità, costo alternativo del finanziamento bancario e contratto con un intermediario vigilato, la perdita assume una razionalità economica.

Un caso fragile è diverso. Cessione di crediti commerciali a una società collegata, sconto del 45%, nessuna perizia, nessuna informazione sul debitore, nessun tentativo di recupero, nessuna comparazione di mercato. Qui la deduzione rischia molto. Anche se il contratto è formalmente pro soluto.

IL PREZZO VILE E LA PROVA A MONTE

Il vero punto non è il prezzo basso in sé. Un credito può valere poco per ragioni oggettive. Il problema nasce quando il prezzo basso non è spiegato.

La prova "a monte" dovrebbe includere almeno tre livelli. Primo: la situazione del debitore. Secondo: la convenienza della cessione rispetto ad alternative realistiche. Terzo: la coerenza del prezzo con il mercato o con il rischio specifico del credito.

Si può usare una relazione interna. Meglio ancora, un parere esterno o una valutazione del factor. Per crediti rilevanti, una perizia o una memo board approvata dall'organo amministrativo può fare la differenza. Non serve appesantire ogni pratica. Ma per importi significativi o rapporti infragruppo, la leggerezza diventa pericolosa.

NOTA OPERATIVA & ATTENZIONE

Esempio. Una società edile cede a un operatore indipendente crediti da € 480.000 verso un committente privato per € 310.000. Il debitore ha subito pignoramenti da altri fornitori, presenta perdite negli ultimi due bilanci e ha immobili già gravati da ipoteche. La società documenta anche il rischio di dover attendere anni per una causa. In questo caso il prezzo ridotto trova una spiegazione. Non una garanzia assoluta, ma una base difensiva concreta.

■ ACCORDI TRANSATTIVI E CONVENIENZA ECONOMICA

Le transazioni sono ormai una parte ordinaria della gestione dei crediti. L'impresa rinuncia a una quota del credito per incassare il resto, chiudere una lite, evitare costi legali o mantenere un rapporto commerciale. Il fisco non può pretendere sempre la scelta teoricamente più redditizia. Può però chiedere che la scelta sia motivata.

Una transazione ben costruita dovrebbe indicare il credito originario, le contestazioni, la somma concordata, i termini di pagamento e le ragioni della riduzione. Non sempre serve scrivere pagine e pagine. Ma un accordo generico, privo di riferimenti alle fatture e alle ragioni del taglio, lascia spazio alla contestazione.

NOTA OPERATIVA & ATTENZIONE

Si pensi a un credito di € 120.000 per forniture contestate. Il cliente lamenta difetti, blocca i pagamenti e minaccia azione risarcitoria. Le parti chiudono a € 78.000, con pagamento immediato. La perdita di € 42.000 può essere difendibile se l'accordo ricostruisce la lite e se l'impresa conserva mail, contestazioni, relazione tecnica e valutazione del rischio processuale.

Non sarebbe altrettanto solida una transazione con un cliente solvibile, senza contestazioni documentate, chiusa con una riduzione drastica pochi giorni prima della chiusura dell'esercizio. In quel caso l'Ufficio potrebbe leggere l'operazione come strumentale.

■ RINUNCIA AL CREDITO E RISCHIO LIBERALITÀ

La rinuncia al credito, disciplinata civilisticamente attraverso la remissione del debito, è ancora più sensibile. A differenza della transazione, non sempre c'è una controprestazione. Il creditore rinuncia. Punto. Ed è qui che il Fisco può vedere una liberalità.

L'Agenzia delle Entrate, nella circolare n. 26/E/2013, ha assunto una posizione prudente: la rinuncia deve essere sorretta da ragioni economiche dell'impresa. Se manca questa prova, la perdita rischia di essere considerata indeducibile.

La giurisprudenza più recente, però, non chiude la porta. La rinuncia può essere fiscalmente rilevante se risponde a una strategia commerciale o a una situazione di effettiva irrecuperabilità. Anche qui torna l'OIC 15: se la rinuncia estingue il diritto contrattuale, il credito viene cancellato. Ma la cancellazione contabile deve poggiare su una motivazione sostanziale.

Un'impresa può rinunciare a € 25.000 verso un distributore in crisi per salvare un rapporto da cui attende ordini futuri? Possibile. Però deve dimostrarlo. Serve un verbale interno, una ricostruzione dei rapporti commerciali, un piano di rientro non rispettato, magari una proposta alternativa. Senza questi elementi, l'operazione sembra generosa. E la generosità, fiscalmente, raramente aiuta.

■ RINUNCIA INFRAGRUPPO TRA PERDITA E APPORTO

Nel gruppo societario la rinuncia al credito diventa ancora più scivolosa. Se una controllante rinuncia a un credito verso la controllata, l'Amministrazione può sostenere che non si tratti di perdita su crediti, ma di apporto patrimoniale. In questa prospettiva, la rinuncia aumenta il costo fiscale della partecipazione, secondo la logica dell'art. 94, comma 6, TUIR.

La tesi è forte quando la controllata continua l'attività e la rinuncia serve a rafforzarne il patrimonio. In quel caso il creditore non si comporta come un fornitore qualunque. Si comporta come socio. E il fisco tende a qualificare l'operazione



per la sua sostanza economica.

Esiste però uno spazio difensivo. La rinuncia può essere trattata come perdita deducibile quando il credito è già sostanzialmente inesigibile e la controllata non ha prospettive reali di rimborso. Pensiamo a una partecipata inattiva, senza flussi, con patrimonio netto eroso e debiti verso terzi. Se la rinuncia serve solo a prendere atto dell'irrecuperabilità del credito, l'inquadramento come perdita diventa più sostenibile.

La documentazione è decisiva: bilanci della partecipata, situazioni contabili infrannuali, piani finanziari, relazioni dell'organo amministrativo, pareri legali, evidenza della cessazione dell'attività, assenza di liquidità, eventuali vincoli esteri o impossibilità di rimpatrio dei fondi.

SCENARIO INFRAGRUPPO	LETTURA FISCALE PIÙ PROBABILE
Rinuncia per rafforzare una controllata ancora operativa	Possibile apporto, con incremento del costo della partecipazione
Rinuncia verso partecipata cessata o priva di flussi	Possibile perdita su crediti, se l'inesigibilità è provata
Rinuncia senza verbali, dati contabili o ragioni economiche	Elevato rischio di contestazione
Rinuncia motivata da vincoli esteri o crisi locale documentata	Difesa più solida, specie con parere legale e dati indipendenti

IL LATO DEL DEBITORE NON VA IGNORATO

Quando si parla di rinuncia, spesso si guarda solo al creditore. È un errore. Anche il debitore deve valutare il trattamento fiscale della sopravvenienza. Nei rapporti soci-società, l'art. 88, comma 4-bis, TUIR ha una sua disciplina specifica, che può assumere rilievo in parallelo alla posizione del creditore.

Questo non sposta il focus dell'articolo, che riguarda la deducibilità della perdita per chi rinuncia. Però nella pratica professionale le due posizioni vanno lette insieme. Una rinuncia infragruppo mal gestita può generare un doppio problema: deduzione negata al creditore e tassazione non correttamente valutata in capo al debitore.

È uno dei motivi per cui, nei gruppi, la decisione non dovrebbe mai essere affidata a una semplice scrittura contabile. Serve una delibera, o almeno una relazione, che tenga insieme profili civilistici, contabili e fiscali.

LA DOCUMENTAZIONE CHE SERVE DAVVERO

Il fascicolo della perdita su crediti dovrebbe nascere prima della dichiarazione. Non durante la verifica. Nella prassi, invece, spesso accade il contrario: si deduce la perdita, poi anni dopo si cerca di ricostruire il perché. È il modo migliore per perdere una difesa anche quando la sostanza era corretta.

Una traccia minima dovrebbe includere contratto, ordine, fatture, scadenze, estratto conto cliente, solleciti, messa in mora, risposte del debitore, eventuali contestazioni, informazioni camerali, bilanci disponibili, relazione del recuperatore, stima dei costi legali, valutazione dell'antieconomicità del recupero e scritture contabili.

Per le cessioni, occorre aggiungere contratto di cessione, prezzo, criterio di determinazione, identità del cessionario, clausole su rischi e garanzie, eventuale valutazione indipendente. Per le transazioni, l'accordo deve essere preciso. Per le rinunce, la motivazione deve essere ancora più robusta.

OPERAZIONE	DOCUMENTI DA CONSERVARE
Perdita da procedura	Provvedimento di apertura, insinuazione o documenti della procedura, scritture contabili
Credito di modesta entità	Fattura, scadenza, estratto conto, prova del decorso dei sei mesi, solleciti
Cessione pro soluto	Contratto, prezzo, clausole sui rischi, ragioni economiche, valutazioni o offerte alternative
Transazione	Accordo, contestazioni, stima rischio lite, prova dell'incasso parziale
Rinuncia al credito	Atto di rinuncia, relazione amministrativa, dati sul debitore, prova della convenienza



OPERAZIONE	DOCUMENTI DA CONSERVARE
Rinuncia infragruppo	Bilanci partecipata, piani finanziari, verbali, pareri, prova dell'inesigibilità

GLI ERRORI CHE FANNO SALTARE LA DEDUZIONE

Il primo errore è dedurre la perdita solo perché il credito è vecchio. L'anzianità aiuta, ma non basta. Un credito scaduto da tre anni verso un debitore solvibile resta recuperabile. Forse svalutabile. Non automaticamente perso.

Il secondo errore è confondere la forma con la sostanza. Un contratto pro soluto può non trasferire davvero i rischi. Una transazione può nascondere una rinuncia priva di ragioni. Una rinuncia infragruppo può essere un apporto. Le etichette contrattuali contano, ma non salvano l'operazione.

Il terzo errore è trascurare il periodo d'imposta. La perdita deve essere imputata e dedotta nel momento coerente con l'art. 101 TUIR e con i principi contabili. La finestra temporale non è una scelta libera.

Il quarto errore è non motivare le scelte imprenditoriali. L'imprenditore può accettare anche operazioni apparentemente antieconomiche, se sono inserite in una strategia più ampia. Ma la strategia deve risultare da qualche documento. Una decisione mai verbalizzata sembra sempre più debole.

UNA PROCEDURA INTERNA SEMPLICE

Per ridurre il rischio, l'impresa dovrebbe adottare una piccola procedura interna. Non serve burocrazia inutile. Serve ordine.

1. Individuare i crediti scaduti e classificarli per importo, anzianità e debitore;
2. Verificare se esistono procedure concorsuali o strumenti di regolazione della crisi;
3. Controllare se opera la soglia dei crediti di modesta entità;
4. Valutare se il credito deve essere svalutato o cancellato secondo OIC 15;
5. Stimare il costo del recupero rispetto all'incasso ragionevole;
6. Redigere una breve nota interna per cessioni, transazioni e rinunce;
7. Conservare in un fascicolo unico i documenti probatori;
8. Allineare bilancio, dichiarazione e nota integrativa quando necessario.

Questa procedura ha un vantaggio concreto: costringe a decidere prima. Non dopo. E in materia di perdite su crediti, decidere dopo significa spesso subire la ricostruzione dell'Ufficio.

IL CRITERIO FINALE PER DECIDERE

La domanda da farsi non è "posso dedurre questa perdita?". È troppo generica. La domanda corretta è più scomoda: "se tra quattro anni un verificatore mi chiede perché questo credito era perduto in quell'esercizio, ho documenti abbastanza forti?".

Se la risposta è no, la deduzione è fragile. Anche se l'operazione sembra ragionevole. Se la risposta è sì, occorre poi verificare il secondo passaggio: la cancellazione contabile è coerente con OIC 15? Il periodo d'imposta è corretto? Il contratto trasferisce davvero i rischi? La rinuncia ha natura commerciale o patrimoniale?

La disciplina si è fatta più flessibile, certo. Ma non più leggera. Le ultime aperture della Cassazione aiutano i contribuenti che documentano bene. Non proteggono chi deduce perdite senza fascicolo, senza memo, senza prove e senza coerenza contabile.

Il punto vero è qui. Le perdite su crediti deducibili non dipendono più da un rito unico, come il pignoramento negativo. Dipendono da un ragionamento provato. E quel ragionamento, se non viene scritto quando nasce la perdita, difficilmente si inventa dopo.



Sede: via Sant'Alessio, 5, 83030 Venticano (AV)
Contatti: info@studiopizzano.it • dev.studiopizzano.it

***Nota informativa:** Il presente approfondimento ha scopo puramente informativo e divulgativo alla data di redazione (06/05/2026). Per la trattazione di casistiche specifiche si raccomanda il ricorso a una consulenza professionale personalizzata.*