



Tullio Quagliotti
Esperto Fiscalista di Acquanet

tullio@studioquagliotti.com

A far credito si guadagna niente

La gestione dei crediti inesigibili dal punto di vista fiscale e contabile



ph: Freepik.com

Quali sono i crediti inesigibili?

L'Organismo Italiano di Contabilità definisce i crediti come *i diritti ad esigere, ad una scadenza individuata o individuabile, ammontari fissi o determinabili di disponibilità liquide, o di beni/servizi aventi un valore equivalente, da clienti o da altri soggetti.*

Premesso che la normativa civilistica dispone che *i crediti vanno esposti nello stato patrimoniale al netto di svalutazioni necessarie per ricondurli al valore di presumibile realizzo*, in questa sede ci occuperemo in particolare di come vanno gestiti nella fase in cui l'azienda incontra difficoltà ad incassarli e di quali strumenti dispone per renderli liquidi o, quanto meno, per recuperare fiscalmente il costo della perdita.

Stiamo dunque parlando dei cosiddetti crediti inesigibili che possono essere stralciati con l'imputazione a costo senza particolari formalità, ovvero di quelle poste scadute da più di 6 mesi il cui ammontare non deve essere superiore a 2.500 euro relativamente ad imprese che fatturano fino a 150 milioni di euro l'anno od a 5.000 euro per le imprese che fatturano più di 150 milioni di

euro l'anno. Indipendentemente dalle due condizioni consistenti in: decorso temporale dalla scadenza pari ad almeno 6 mesi ed ammontare come sopra descritto, **sono da considerare inesigibili anche i crediti vantati verso soggetti sottoposti alle procedure concorsuali o quando il debitore versa in una condizione di clamorosa insolvenza nonché quando risulta irreperibile** e l'attività di recupero del credito s'è rivelata del tutto inutile ed infruttuosa.

Vale davvero la pena di mettere sotto il cono di luce la voce "crediti" e dotarsi di un protocollo di lavoro che dal pre-al post-vendita riduca il rischio di inesigibilità del credito

Digital Mood

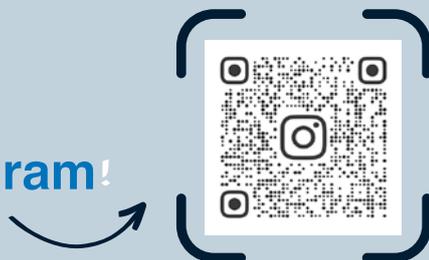
Sviluppiamo e supportiamo il tuo brand con strategie e contenuti digitali

Siamo l'agenzia di
Master Pool Building

IL TUO CLIENTE È AD UN CLICK DI DISTANZA

www.digitalmood.agency - posta@digitalmood.agency

Non perderti quello che facciamo, seguici su **Instagram!**



**DIGITAL
MOOD**



ph: Freepik.com

Discorso residuale va fatto per i crediti prescritti, anch'essi peraltro annoverabili fra gli inesigibili, ovvero quelle **partite aperte da oltre 5 anni, se riferite a forniture di merci, o da oltre 10 anni, se riferite a prestazioni di servizi.**

Al verificarsi di tali situazioni, l'azienda si trova ad aver fatturato ricavi, in alcuni casi fiscalmente rilevanti, senza averli monetizzati, subendo quindi l'inizio di squilibri eco-finanziari.

Come si può tentare il recupero?

Ma facciamo un piccolo passo indietro: che fare di fronte ad un credito certo, determinato, liquido ed esigibile, nello status di "insoluto" quando, cioè, la posta di bilancio non è ancora classificabile come "inesigibile"?

Ecco gli step da compiere nel caso si intenda fare un tentativo volto al recupero:

- raccomandata a/r o PEC contenente il sollecito di pagamento al debitore;
- in caso di inerzia: diffida ad adempiere con relativa costituzione in mora;
- in caso di ulteriore inattività del debitore: azione legale per ottenere il decreto ingiuntivo volto a procurarsi l'atto di precetto ed il pignoramento dei beni;
- ultima ratio: richiesta della liquidazione giudiziale (fallimento) se sussistono i presupposti previsti dalla speciale legislazione, con possibilità di recupero immediato almeno dell'Iva mediante l'emissione di una nota di accredito della parte restante.

Al verificarsi di tali situazioni, l'azienda si trova ad aver fatturato ricavi, in alcuni casi fiscalmente rilevanti, senza averli monetizzati, subendo quindi l'inizio di squilibri eco-finanziari

Quando non c'è più nulla da fare

Fatto tutto quanto sopra descritto senza esito positivo, **il credito potrà definirsi "inesigibile" ed il suo stralcio consentirà di ottenerne la defiscalizzazione mediante contabilizzazione fra i componenti negativi di reddito.**

È possibile ottenere comunque lo stralcio dei crediti dal bilancio, ponendo in essere la cessione del credito con presupposti pro-soluto o pro-solvendo, pur se con effetti differenti:

- con la cessione pro-soluto, l'azienda non risponde della solvibilità del debitore;
- con la cessione pro-solvendo, l'azienda è liberata nei confronti del cessionario solo se il debitore ceduto adempie al pagamento.



“your needs our solutions”

I nostri prodotti per il superamento delle
barriere architettoniche in tutti gli ambienti acquatici.

Digi Project s.n.c.

Via Aldo Moro 25, 46020 Pegognaga (MN)
Tel. +39 0376 528788 - Fax. +39 0376 553406
e-mail: info@digiproject.biz

www.digiproject.biz

 **DiGi**
PROJECT
POOL LIFT



Giusto per completezza, segnaliamo anche la **possibilità di proteggere il flusso di cassa generato dall'attività aziendale assicurando i crediti commerciali in scadenza entro i 12 mesi a venire**: la polizza ha ovviamente un impatto economico sul bilancio ma assicurare i crediti ha un effetto clamoroso sulla gestione caratteristica dell'azienda: generalmente la compagnia d'assicurazione attribuisce un rating ad ogni cliente supportando da un lato l'attività commerciale e dall'altro, quando il cliente è consapevole del "monitoraggio" cui viene sottoposto, si creano le condizioni per innescare di un circolo virtuoso che migliora sensibilmente l'intero rapporto, favorendo lo sviluppo positivo del rapporto e dell'azienda in generale.

Insomma, vale davvero la pena di mettere sotto il cono di luce la voce "crediti" e dotarsi di un protocollo di lavoro che dal pre- al post-vendita riduca per quanto possibile il rischio di inesigibilità del credito o, alla meno peggio, agevoli il percorso alla sua defiscalizzazione.

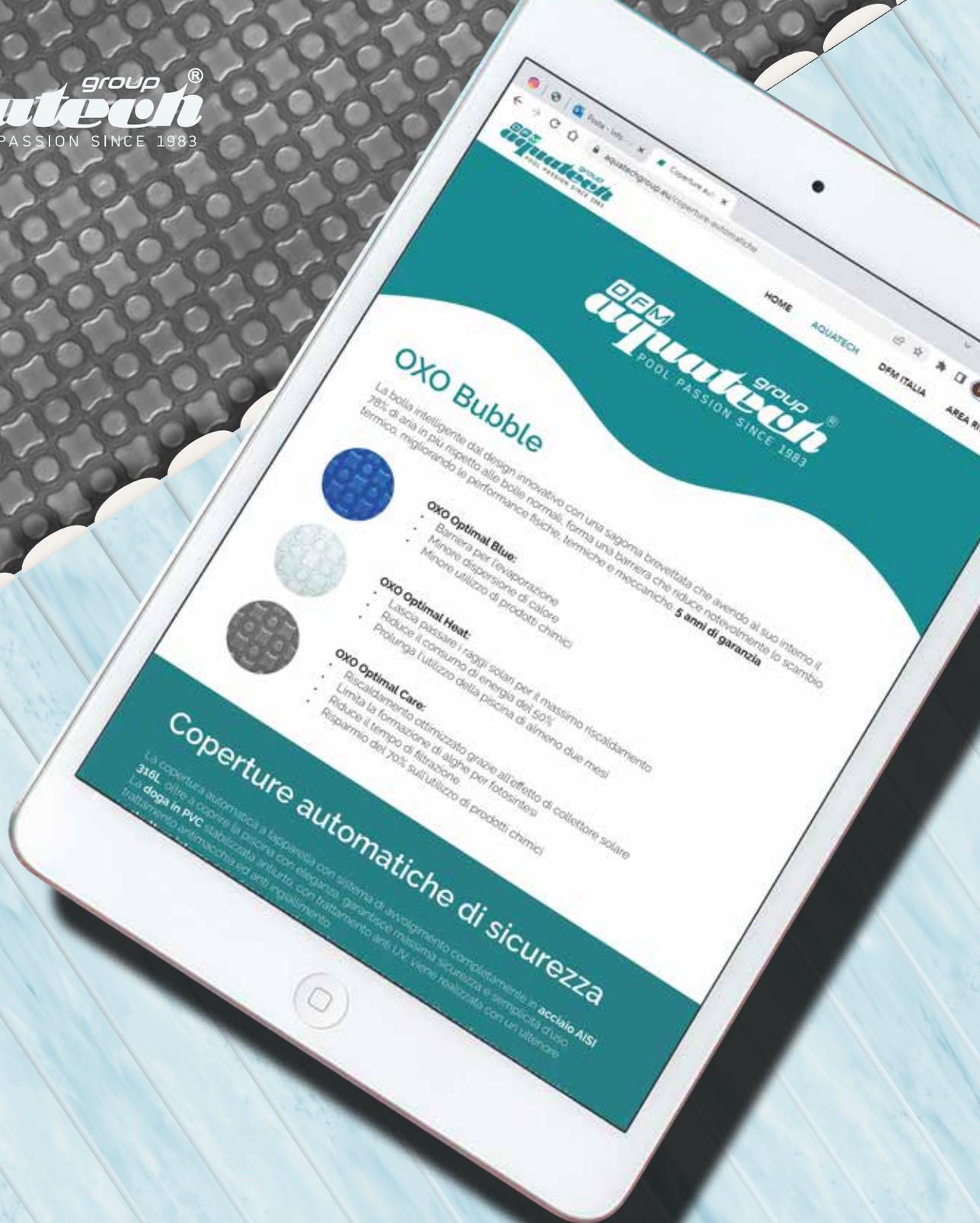
Assolutamente da evitare le "politiche di bilancio" volte a mantenere rappresentati nell'attivo patrimoniale i crediti inesigibili solo al fine di scongiurare gli effetti che lo stralcio avrebbe sul conto economico: è una condotta che configura un episodio di falso in bilancio che, laddove portasse l'azienda al default, condurrebbe l'amministratore alla responsabilità per bancarotta.

Se è vero che *il cliente che paga di meno è quello che si lamenta di più* come sostiene Arthur Bloch, lo scrittore statunitense della serie di libri La legge di Murphy, l'azienda non può mai permettersi "il cliente che non paga del tutto". ■

Da evitare le "politiche di bilancio" volte a mantenere rappresentati nell'attivo patrimoniale i crediti inesigibili solo al fine di scongiurare gli effetti che lo stralcio avrebbe sul conto economico



ph: Freepik.com



Scopri le nostre coperture esclusive

OXO Bubble  la copertura isoterma di nuova generazione

Copertura automatica di sicurezza Aquatech*

Visita il nostro sito www.aquatechgroup.eu

✉ info@aquatechsr.com ☎ 0332 948724 📍 Via Mottarone 14/16, 21020 Bodio Lomnago (VA)

📷 @aquatechgroup 📘 @aquatechgroup 🎧 Aquatech group

*nell'immagine la versione marmorizzata