



CIRCOLARE N. 11 DEL 05/05/2026

Alla rispettabile clientela – alla c.a. della Direzione

Gentili Clienti,

Riportiamo una sintesi di alcune novità che potrebbe essere di Vostro interesse:

PERDITE SU CREDITI: CHIARITI I REQUISITI DI DEDUCIBILITÀ	
La Cassazione ribadisce i criteri degli "elementi certi e precisi" per la deducibilità delle perdite su crediti, valorizzando la valutazione economica dell'imprenditore e ridimensionando il rilievo del parametro dell'antieconomicità. La Cassazione, con la sentenza 20.04.2026, n. 10314, è tornata a pronunciarsi sulla deducibilità delle perdite su crediti ai fini fiscali, rappresentando come, con riferimento alle perdite su crediti non correlate all'assoggettamento del debitore a procedure concorsuali, la giurisprudenza pronunciata sull'art. 101 del Tuir è costante nel ritenere la necessità per il contribuente di dimostrare gli elementi "certi e precisi" che hanno dato luogo alla perdita, chiarendo altresì che si può parlare di perdita su crediti quando il debitore non paga volontariamente e il credito non appare economico perseguirlo in modo coattivo. Per la Cassazione il legislatore ha valutato l'oggettività della perdita e non la causa che la genera, per cui l'imprenditore può legittimamente compiere operazioni antieconomiche in base a considerazioni di strategia generale e in vista di benefici economici su altri fronti e così, in via esemplificativa, la scelta di transigere con un cliente non rende indeducibile la perdita. Occorre però verificare la sussistenza di una situazione che renda ragionevole la rinuncia parziale al credito (in tal senso si veda anche Cassazione n. 27096/2025): non possono costituire voci passive delle perdite provenienti da una rinuncia <i>sic et simpliciter</i> al credito, sostanzialmente equiparabile a un atto donativo. La valutazione degli elementi forniti dal contribuente per ritenere il credito di difficile esazione integra una valutazione incensurabile in Cassazione, in quanto comporta indagini di fatto precluse nel giudizio di legittimità. Tale passo della sentenza è condivisibile e l'auspicio è che esso possa indirizzare anche i verificatori. Proprio con riferimento al parametro dell'antieconomicità dei fatti d'impresa, si deve evidenziare come anche in dottrina si sottolinei che "in molte circostanze motivi di opportunità commerciale, di immagine, di correlazione soggettiva con gli utenti dei servizi venduti, possono indurre l'operatore economico a non esercitare un diritto che formalmente potrebbe esercitare, per cui ai fini della determinazione giuridico-amministrativa della capacità contributiva i diritti astrattamente nascenti dal Codice Civile non rappresentano una capacità contributiva effettiva e la pretesa di correlarli inferenzialmente con redditi evasi corrisponde solo a una lettura estremamente formalistica del fenomeno economico". Le convenienze commerciali o i diritti astrattamente azionabili da un contratto non costituiscono una capacità economica effettiva, per cui i maggiori ricavi o i minori costi	Sentenza 20.04.2026, n. 10314 Cassazione n. 27096/2025

che eventualmente l'impresa avrebbe potuto conseguire o sostenere, ma che in concreto non ha conseguito e/o sostenuto in detta misura, non possono formare oggetto di recupero, in quanto, diversamente, si verrebbero a sostituire con regole empiriche le basi giuridiche e costituzionali su cui poggia la base imponibile fiscalmente rilevante. Il concetto di congruità farebbe in modo che il valore medio-normale venga ad assumere l'assetto di presupposto sostanziale in un processo di "normalizzazione atecnica del reddito": da strumento di natura surrogatoria delle transazioni commerciali in natura, in strumento che riverbera effetti stabili direttamente sulla determinazione della base imponibile. In ogni caso, come lo scrivente ha già avuto modo di evidenziare, gli "elementi certi e precisi" di cui all'art. 101, c. 5 del Tuir non possono che venire intesi, anche in base ai descritti rapporti di teoria generale tra probabilità e certezza, solo in senso molto relativo e non certo in modo irreversibile. La certezza della perdita consiste solo nello stabilire quando la probabilità diventi talmente elevata da assumere rilevanza ai fini della determinazione del reddito. La convenzionalità della contrapposizione tra probabilità e certezza in materia di giudizi storici è stata del resto rilevata anche in teoria generale e la linea di confine tra i due concetti è venuta gradualmente sfumando, dal momento che la certezza viene vista come una nozione convenzionale, abbinata a situazioni in cui la probabilità di una certa ipotesi è talmente elevata da far trascurare (cioè ragionevolmente escludere) le ipotesi contrarie.	<i>Art. 101, c. 5 del Tuir</i>
COSTI INFRAGRUPPO, LA CASSAZIONE CHIEDE LA PROVA CONCRETA DELL'UTILITÀ	
L'ordinanza n. 10456 depositata il 21.04.2026 ribadisce che non bastano contratti quadro e fatture generiche per dedurre i costi di service tra consociate. C'è una questione che torna spesso nei contenziosi tributari, quasi con cadenza ciclica: quando un costo sostenuto nell'ambito di un gruppo di società è davvero deducibile? La Corte di Cassazione torna sull'argomento: il messaggio è inequivocabile: non basta un contratto, non bastano le fatture, non basta nemmeno l'assenza di personale qualificato interno. Serve qualcosa di più concreto. Il caso riguardava consulenze addebitate da una capogruppo alla propria controllata nell'ambito di un classico rapporto di service infragruppo, regolato da scritture private. La Corte di giustizia tributaria di secondo grado (il giudice d'appello) aveva ritenuto sufficienti le prove prodotte dalla contribuente. La Cassazione non è d'accordo, e annulla la decisione. Il punto di partenza è il principio di inerenza. Va subito chiarito un aspetto che talvolta viene frainteso anche in dottrina: l'inerenza non trova il suo fondamento nell'art. 109, c. 5 del Tuir, che disciplina invece il diverso principio della correlazione tra costi deducibili e ricavi tassabili. L'inerenza è un principio immanente alla stessa nozione di reddito d'impresa, elaborato dalla giurisprudenza di legittimità come requisito di riferibilità del costo all'attività produttiva svolta. La norma impone di riferire i costi all'esercizio dell'attività imprenditoriale, escludendo tutto ciò che appartiene a una sfera estranea. E la Corte precisa un aspetto rilevante: l'inerenza non richiede di valutare l'utilità del costo, nemmeno quella potenziale o indiretta. Un costo può essere inerente anche se non genera alcun vantaggio economico diretto. Quanto alla ripartizione dell'onere probatorio, la Cassazione è netta: nei rapporti infragruppo l'onere della prova dell'utilità effettiva grava sul contribuente, non sull'Amministrazione Finanziaria. È il contribuente che deve dimostrare l'esistenza del costo, la sua natura, i fatti che lo giustificano e la concreta destinazione alla produzione. L'antieconomicità e l'incongruità della spesa, se presenti, possono costituire per l'Ufficio un indizio di mancanza di inerenza, ma rimangono elementi indiziari. La prova positiva della deducibilità compete a chi la invoca. Per i costi infragruppo in particolare non è sufficiente che il corrispettivo sia riconosciuto alla capogruppo o alla società di servizio. Serve che la consociata che riceve la prestazione ne tragga un'utilità effettiva, misurabile e documentata.	<i>Ordinanza n. 10456 depositata il 21.04.2026</i> <i>Art. 109, c. 5 del Tuir</i>

Nel caso esaminato, i costi erano stati forfettizzati nella misura dell'1,75% mensile dell'imponibile delle vendite effettive. Una formula apparentemente semplice, rivelatasi però insufficiente sotto il profilo probatorio: il giudice d'appello non aveva verificato se quella percentuale corrispondesse ai costi effettivamente sostenuti nel periodo d'imposta, in relazione alle operazioni concretamente realizzate. Ed è proprio su questo passaggio che la decisione di secondo grado non regge al vaglio di legittimità. La Corte distingue con precisione tra due concetti che spesso vengono sovrapposti: la regolarità formale del contratto quadro e la determinatezza del costo. La prima riguarda l'esistenza e la validità dell'accordo. La seconda attiene invece alla dimostrazione che il servizio contestato dall'Agenzia delle Entrate sia stato davvero erogato. Le fatture generiche, prive di indicazioni sulla quantità e qualità delle prestazioni rese, non bastano. La prova può essere fornita anche in giudizio tramite altri documenti, messaggi o informazioni complementari, e l'Amministrazione Finanziaria è tenuta a valutarli tutti. Non basta, dunque, una percentuale fissa contenuta in un contratto valido per più annualità. Non basta dimostrare che la società cliente non disponeva di personale qualificato interno. Occorre la prova specifica dei costi sostenuti in connessione con le operazioni del singolo periodo d'imposta.	
--	--

Il presente elaborato è un documento informativo di sintesi e non un parere professionale.

Studio Pagani