

Cessione del credito: momento impositivo

di [Fabio Carriolo](#)

Publicato il 13 Maggio 2021

Quando diventa tassabile la cessione di un credito da parte di un imprenditore? La normativa sui numerosi bonus per contrastare l'emergenza da CoronaVirus rende il quesito estremamente rilevante... In questo approfondimento analizziamo la normativa civilistica e di bilancio in tema di cessione dei crediti, le prospettive fiscali - sia ai fini delle imposte dirette che dell'IVA - ed il caso particolare delle procedure concorsuali

Crediti delle imprese

Le cessioni onerose dei crediti delle imprese trovano la propria disciplina di riferimento nella legge 21.02.1991, n. 52, in presenza delle seguenti condizioni:

- il cedente è un imprenditore;
- i crediti ceduti originano da contratti stipulati dal cedente nell'esercizio dell'impresa;
- il cessionario è una società o un ente pubblico o privato, dotato di personalità giuridica, il cui oggetto sociale deve prevedere anche l'acquisto di crediti di impresa, e il cui capitale sociale o il fondo di dotazione sia non inferiore a dieci volte il capitale minimo previsto per le società per azioni.

Il credito si intende ceduto all'atto del perfezionamento del contratto, realizzato per effetto del consenso delle parti.

Questi gli argomenti qui trattati:

- Aspetti fiscali
- Perdite su crediti
- Pro soluto e pro solvendo



- Derivazione rafforzata
- Principi OIC
- IAS
- Cancellazione dei crediti
- Rischi dei crediti *pro soluto*
- Cessione *pro solvendo*
- Svalutazione dei crediti
- Credito e soci
- Il trattamento IVA
- Il caso
- Precisazioni...
- Cessione del credito ed esigibilità dell'IVA
- La chiusura del fallimento

Aspetti fiscali

Sotto il profilo strettamente tributario, per quanto riguarda la cessione del credito che generi perdite va fatto riferimento all'art. 101, comma 5, del TUIR.

Gli effetti tributari della rinuncia al credito del socio nei confronti della società sono disciplinati, ai fini fiscali, dall'art. 94, comma 6, TUIR.

Inoltre, va tenuto conto del fondo svalutazione crediti di cui all'art. 106 del TUIR: mentre l'art. 101 comma 5 riguarda le perdite su crediti a deducibilità immediata (per le quali ricorrono elementi certi e precisi, reali oppure presunti), il fondo svalutazione registra le perdite su crediti in misura forfettaria, nel limite dello 0,5% del valore nominale o di acquisizione dei crediti stessi e fino a quando l'ammontare complessivo delle svalutazioni e degli accantonamenti ha raggiunto il 5% del valore nominale o di acquisizione dei crediti risultanti in bilancio alla fine dell'esercizio.

Perdite su crediti

Le perdite su crediti possono classificarsi, sostanzialmente, entro tre principali tipologie:

- perdite su crediti realizzate in seguito al compimento di una cessione effettuata a titolo oneroso;
- perdite su crediti derivanti da inesigibilità;
- e perdite su crediti non conseguenti a cessioni a titolo oneroso, né da inesigibilità.

La prima ipotesi (quella delle perdite originate dalla cessione onerosa del credito) include le fattispecie nelle quali avviene la cessione pro soluto del credito stesso.

In tali evenienze, la perdita si identifica nella differenza tra il valore incassato in seguito alla cessione e il valore del credito iscritto in bilancio, e la puntuale norma tributaria di riferimento si rinviene nell'art. 101, comma 1, del TUIR, secondo il quale le minusvalenze dei beni relativi all'impresa – tra i quali si fanno rientrare i crediti - sono deducibili se sono realizzate a titolo oneroso.

Al verificarsi di una cessione, la perdita è identificata dalla differenza tra il valore ottenuto dalla cessione e l'importo fiscalmente rilevante mentre, al contrario, non rileva il valore nominale dei crediti ceduti.

Pro soluto e pro solvendo

Con riferimento alle tipologie di operazioni ricorrenti nella prassi, sono state distinte le due ipotesi di cessione “*pro soluto*” e “*pro solvendo*” precisando che, ai fini della

Abbonati per poter continuare a leggere questo articolo

Progettato e realizzato da professionisti, per i professionisti, ogni piano di abbonamento comprende:

- contenuti autorevoli, puntuali, chiari per aiutarti nel tuo lavoro di tutti i giorni
- videoconferenza, per aggiornarti e ottenere crediti formativi

- una serie di prodotti gratuiti, sconti e offerte riservate agli abbonati
- due newsletter giornaliere

A partire da 15€ al mese

Scegli il tuo abbonamento