

DMZ RICORDA N. 208 DEL 13 NOVEMBRE 2025

FORFETTARI LIMITE DI VERIFICA PER CASSA - NON PER COMPETENZA

Nel regime forfettario il tetto di 85 mila e quello di 100 mila si controlla sulle somme incassate nell'anno, anche se riferite a prestazioni dell'anno prima.

E' stato deciso di riproporre l'argomento in questo DMZ Aggiorna in quanto, ricorrentemente, ci viene posta la seguente domanda:

“per gli imprenditori e per i professionisti in regime forfettario, il superamento del limite va verificato basandosi sulle fatture “di competenza” o sugli incassi effettivi?

Il dubbio diventa concreto quando ad inizio anno entrano pagamenti relativi a prestazioni svolte l'anno precedente e si teme lo sfioramento della soglia.

Secondo quanto più volte chiarito da fonti autorevoli, in ultimo anche durante lo Speciale Telefisco de Il Sole 24 Ore, le indicazioni confermano che nel regime forfettario rileva il principio di cassa: quindi contano gli importi effettivamente incassati nell'anno, a prescindere da quando è stata eseguita la prestazione o emessa la fattura.

Perché vale la cassa nel forfettario

Una circolare dell'Agenzia delle Entrate del 2016 ha fissato un criterio generale: la verifica dei limiti va effettuata secondo il regime contabile applicato nell'anno di riferimento. Nello stesso documento l'Agenzia ha ribadito che, nel regime forfettario, i ricavi/compensi si determinano per cassa.

Conseguenza diretta: il tetto di 85.000 € e, in parallelo, la soglia di 100.000€ si valuta esclusivamente sulle somme incassate nell'anno.

Non rileva, quindi, il momento di esecuzione della prestazione, né la data di emissione della fattura se diversa dall'incasso.

Cosa significa in pratica: esempi e attenzioni operative

Se a gennaio vengono incassati 20.000 € per attività svolta a novembre-dicembre dell'anno precedente, quei 20.000 € concorrono al calcolo del limite dell'anno in corso.

Ai fini del perimetro forfettario, contano tutti i pagamenti ricevuti tra il 1° gennaio e il 31 dicembre, indipendentemente dalla “competenza” della prestazione.

Operativamente, è utile:

- monitorare gli incassi (non solo le fatture emesse) con un prospetto mensile;
- valutare la programmazione dei pagamenti a cavallo d'anno con i clienti più rilevanti;
- tenere evidenza separata degli incassi straordinari che possono avvicinare alle soglie.

Lo Studio resta a completa disposizione