

01

LA GESTIONE DEL CREDITO



La crisi di mercato si è riflessa in modo dirimpente anche sul portafoglio delle aziende, caratterizzato sempre più da crediti in sofferenza, **il pagamento è così diventato un elemento chiave nella gestione d'impresa.**

La necessità di finanziare i propri clienti comporta un aumento del fabbisogno finanziario ed un grado di rischio sempre crescente. In particolare le imprese del settore del calcestruzzo hanno individuato due ordini di problemi: tempi di pagamento sempre più lunghi, anche oltre i 60 giorni, e clienti storici che iniziano a diventare insolventi.

Il presente quaderno, che l'Atcap ha redatto per i produttori di calcestruzzo preconfezionato, vuole rappresentare un compendio sintetico delle **azioni che è possibile attivare in azienda per facilitare i pagamenti da parte dei clienti** e delle principali norme che regolano il **recupero** e la **cessione del credito**. Di particolare rilievo è il caso della fornitura di calcestruzzo preconfezionato nell'ambito delle opere pubbliche.

Questi gli argomenti trattati nel quaderno.



LA GESTIONE DEL CLIENTE NEI PAGAMENTI IN CORSO



MANCATO PAGAMENTO: QUALI MISURE ADOTTARE



GARANZIE NEL CONTRATTO DI FORNITURA



LA FORNITURA PER LE OPERE PUBBLICHE



LA CESSIONE DEL CREDITO

■ LA GESTIONE DEL CLIENTE NEI PAGAMENTI IN CORSO

Predisporre una procedura aziendale per i pagamenti può aiutare i clienti ad assolverli nei termini previsti, così da creare un flusso sano e continuo e permettere di avere sempre sotto controllo le eventuali insolvenze.

Sviluppare una procedura di incassi efficace migliora anche il rapporto con il cliente che, quasi sicuramente, si trova ad affrontare gli stessi problemi.

I termini di fornitura

Prima ancora di pensare di poter fornire calcestruzzo ad una società di costruzioni è necessario assicurarsi che il cliente conosca esattamente i termini aziendali di una fornitura.

Tali termini costituiscono la base del contratto con il cliente e diventano cruciali nei casi di avvio di azioni legali per recuperare un credito.

Questi i principali elementi da tenere presenti:

- assicurarsi che tutti i prezzi, che dovranno essere sempre disponibili, siano indicati nei termini di fornitura
- realizzare un efficace e completo “contratto di fornitura” che confermi i termini della fornitura stessa
- i termini di fornitura devono elencare tutto quello che il cliente deve aspettarsi e che ci si aspetta dal cliente, compresi i termini di pagamento e gli interessi di mora in caso di ritardo
- assicurarsi che tutti i clienti firmino “il contratto di fornitura” e siano quindi vincolati dai termini di fornitura
- assicurarsi che l’ufficio vendite non modifichi i termini di pagamento al momento della raccolta dell’ordine di vendita.

Per facilitare la riscossione dei crediti può essere utile proporre al cliente la modalità di pagamento tramite RID o RIBA.

RID (Rapporto Interbancario Diretto) - È un servizio di incasso crediti basato su un'autorizzazione continuativa conferita dal debitore alla propria banca di accettare gli ordini di addebito provenienti da un creditore.

RIBA (Ricevute Bancarie) - È un documento utilizzato nelle transazioni commerciali. Hanno la medesima funzione di una comune ricevuta: un creditore riconosce al debitore che il saldo della somma dovuta è avvenuto. Concluso il contratto con dilazione di pagamento, il venditore emette subito la ricevuta bancaria, che sarà conservata dalla propria banca. Quando si approssima la scadenza, il debitore è informato dalla banca del fornitore e provvederà a saldare quanto dovuto, ottenendo in cambio la ricevuta che fungerà da quietanza di pagamento.

I passaggi consigliati per i pagamenti

L'applicazione dei seguenti passaggi può prevenire sensibilmente le ragioni che fanno slittare le date dei pagamenti.

La fattura

- assicurarsi che la fattura e l'estratto conto indichino chiaramente i **termini di pagamento**, la data in cui il **pagamento scade**, la percentuale degli **interessi** che verranno automaticamente applicati in caso di ritardato pagamento
- fornire un numero di telefono e altri recapiti di contatto

- assicurarsi di aver inserito in fattura tutti i dati anagrafici corretti del cliente
- assicurarsi che la fattura giunga alla corretta persona di riferimento ossia il responsabile che deve ricevere e approvare la fattura
- assicurarsi di essere in possesso dei dettagli corretti per sollecitare eventualmente il pagamento, come ad esempio nominativo, numero telefono, fax e indirizzo e-mail dell'ufficio che si occupa del pagamento della fattura.

La gestione degli incassi

In generale per diminuire il numero delle insolvenze occorre monitorare costantemente le scadenze di pagamento.

I ritardi di pagamento derivano nella maggior parte dei casi da una mancata gestione di incongruenze contabili e di contestazioni e reclami di vario genere, oltre ai “ritardatari abituali” che pagano solo dopo avvenuto sollecito.

Tra le cause dell'insoluto è bene sempre ricordare che, in alcuni casi, il cliente può procrastinare i propri pagamenti per evidenziare insoddisfazione rispetto al servizio o prodotto richiesto.

Ad ogni modo, nei rapporti con clienti che in genere esigono un elevato numero di solleciti di pagamento, l'attivazione di contatti telefonici, finalizzati a verificare la regolarità della fornitura, va fatta a seguito dell'emissione delle fatture e prima della scadenza del pagamento.

In questo modo si velocizzeranno gli interventi necessari a chiudere i reclami, accelerando i tempi d'incasso ed aumentando in parallelo anche la soddisfazione del cliente.

Quando la necessità di solleciti di pagamento è minore, è

bene attivare i contatti telefonici solo dopo la scadenza di pagamento (quindi solo sui pagamenti scaduti e non rispettati).

L'azione telefonica, motivata dalla volontà di riconciliazione contabile, ottiene l'individuazione dei reclami, con immediato intervento per la loro soluzione, la soddisfazione, in termini di servizio, da parte dei clienti, un sollecito all'incasso che smuoverà i ritardatari abituali, l'individuazione immediata dei veri insolventi, con intervento immediato per il recupero del credito, il risparmio su lunghe procedure conseguenti a solleciti epistolari.

Una possibile procedura di controllo del credito da applicare potrebbe essere la seguente:

- in tutte le comunicazioni scritte e verbali, ricordare ai clienti la percentuale degli interessi applicata in caso di ritardato pagamento
- al 10° giorno dopo la scadenza inviare una cordiale lettera di sollecito di pagamento
- entro il 20° giorno telefonare per sollecitare i mancati pagamenti, procedendo dal credito più elevato o dalla categoria di rischio più alta
- al 35° giorno dopo la scadenza inviare una seconda lettera di sollecito di pagamento
- al 45° giorno inviare una lettera di richiesta, dove esternare l'intenzione di passare il credito dovuto ad un'agenzia di recupero crediti o ad un avvocato
- dal 60° al 75° giorno intensificare le telefonate, ricordando al debitore che avete intenzione di intraprendere azioni legali se il pagamento non avverrà entro 5 giorni lavorativi
- in caso si decida di trasferire il credito ad un'agenzia di recupero, non procrastinare tale decisione oltre il 90° giorno.

■ **MANCATO PAGAMENTO: QUALI MISURE ADOTTARE**

Se si è operato il possibile per assicurarsi il pagamento, ma senza successo, il cliente è diventato un debitore.

L'unica soluzione in questo caso è quella di attivare una procedura legale, anche se in prima battuta è comunque possibile inviare una lettera di diffida al debitore, a cui far seguire un contatto telefonico da parte di un legale.

In caso di insuccesso anche con questo tentativo, ecco proposti di seguito i percorsi possibili per le azioni giudiziali.

I mezzi predisposti dalla legge per recuperare un credito

Esaurite tutte le opzioni stragiudiziali, per il recupero crediti in via legale la legge prevede diverse procedure.

Il ricorso per decreto ingiuntivo

Un decreto ingiuntivo, quale procedura più utilizzata, è l'ordine dato al debitore, da parte del giudice, di adempiere l'obbligazione assunta entro 40 giorni.

Il decreto ingiuntivo viene emesso su richiesta del creditore ed ha il vantaggio di essere molto più celere e meno oneroso di un procedimento giudiziario ordinario.

È disciplinato dagli articoli 633 e ss. del c.p.c. e richiede, per la sua emissione, la sussistenza di **specifiche condizioni**.

In particolare il credito deve consistere nella consegna di una somma determinata di denaro e deve essere provabile per iscritto.

L'elenco seguente raccoglie esempi di prove scritte idonee alla

richiesta di decreto ingiuntivo (art. 634 c.c.):

- polizze e promesse unilaterali per scrittura privata
- telegrammi
- estratti autentici delle scritture contabili
- in alcuni casi la giurisprudenza considera prova scritta anche le fatture commerciali.

Trascorso il termine di 40 giorni dalla notifica del decreto, in assenza di pagamento, il decreto diventa esecutivo e si può procedere al pignoramento dei beni del debitore tramite **notifica di un precetto**, ossia un'intimazione ad adempiere.

Se il debitore non paga nei dieci giorni successivi alla notificazione del precetto il creditore potrà procedere al pignoramento e alla vendita forzata dei beni del debitore.

Contro un decreto ingiuntivo è possibile **fare opposizione**.

L'opposizione ad un decreto ingiuntivo può essere proposta mediante atto di citazione in opposizione (art. 645 c.p.c.) entro i termini strettamente previsti nel decreto stesso (40 giorni).

Ci si oppone al decreto ingiuntivo, ad esempio, se il credito non è scaduto, se è addirittura inesistente perché mai sorto, o perché già estinto a seguito di pagamento, oppure in presenza di contestazioni.

A seguito dell'opposizione, il giudizio si svolge secondo le norme del procedimento ordinario.

Il recupero di un credito costituito da cambiale o assegno

La procedura legale per il recupero di un credito costituito da cambiale o assegno è ancora più breve.

La cambiale e l'assegno sono infatti considerati dalla legge titoli esecutivi e ciò comporta che, ove il credito non sia

pagato alla scadenza della cambiale, è possibile procedere direttamente all'esecuzione forzata.

Il pagamento di tali titoli dovrà essere chiesto formalmente a mezzo di un precetto notificato al debitore.

Se il pagamento non interviene nei dieci giorni successivi alla notificazione del suddetto precetto, si potrà procedere al pignoramento e alla vendita forzata dei beni del debitore.

Il ricorso ad un procedimento ordinario

Qualora non siano esperibili le procedure sopra indicate, resta il ricorso ad un procedimento ordinario, con all'esito una sentenza, volto ad accertare l'esistenza e la consistenza del credito e a condannare il debitore all'adempimento.

Normalmente ogni azione di tipo giudiziario è preceduta dalla cosiddetta **costituzione in mora del debitore**, che si sostanzia in un invito al pagamento fatto dal creditore al debitore per iscritto, dalla quale la legge fa scaturire determinati effetti (si confronti il box di approfondimento).

Oltre a tali mezzi, che intervengono successivamente alla costituzione del rapporto obbligatorio, esistono delle **specifiche garanzie, che possono essere inserite all'atto della stipula di un contratto**, con lo scopo di aumentare le probabilità che il credito venga onorato.

Atto di diffida e di "costituzione in mora" del debitore

Tale richiesta deve essere inoltrata a mezzo raccomandata A/R in modo da consentire di provare la data del ricevimento. La comunicazione inviata al debitore deve riassumere in forma chiara e dettagliata l'origine del credito, eventuali acconti versati (senza

dimenticare interessi o spese aggiuntive), la modalità di pagamento e la richiesta di effettuare il pagamento normalmente entro 15 giorni. Non è necessario che la diffida sia scritta da un avvocato.

L'art. 1219 c.c. prevede che non sia necessario ricorrere alla costituzione in mora se:

- l'obbligazione deriva da fatto illecito
- il debitore dichiara per iscritto di non voler adempiere
- l'obbligazione è a termine e la prestazione (o il pagamento) deve essere eseguita al domicilio del creditore.

Dalla costituzione in mora del debitore la legge fa scaturire i seguenti effetti a beneficio del creditore:

- l'inizio della decorrenza degli interessi di mora, nella misura dell'interesse legale, se non pattuiti diversamente
- l'interruzione del termine di prescrizione (art. 2943 c.c.)
- l'obbligo in capo al debitore di risarcire l'eventuale danno
- la cosiddetta perpetuatio obligationis, ossia il passaggio del rischio che la prestazione divenga impossibile in capo al debitore.

■ GARANZIE NEL CONTRATTO DI FORNITURA

La legge prevede delle clausole accessorie ad un contratto, al fine di garantire l'adempimento dell'accordo o permettere un più facile e pronto risarcimento in caso di danno.

Innanzitutto può prevedersi una caparra confirmatoria oppure una clausola penale, con funzione di determinazione anticipata del valore del danno in caso di inadempimento.

Possono poi sempre prevedersi delle specifiche garanzie, tanto di natura reale, cioè riferite a beni mobili o immobili, oppure di natura personale, che fanno invece riferimento al patrimonio personale di un soggetto terzo.

Come garanzie reali la legge prevede il pegno, che si costituisce su beni mobili il cui possesso si trasferisce al creditore sino all'adempimento, e l'ipoteca, che si costituisce invece su beni immobili o su altri diritti immobiliari senza trasferimento del possesso. Pegno e ipoteca possono anche essere concessi da un terzo.

A titolo di garanzia personale possono invece prevedersi la fidejussione, o la fidejussione omnibus, oppure la garanzia a prima richiesta.

In caso di ritardo nell'adempimento di un contratto si possono chiedere gli interessi al debitore.

Gli interessi cosiddetti corrispettivi sono dovuti di diritto, in ragione del tasso legale, dal momento della scadenza del credito e se il credito è liquido, cioè se è determinato nel suo ammontare.

In caso diverso gli interessi sono dovuti dal momento della costituzione in mora del debitore (art. 1224 c.c.).

Inoltre è sempre possibile stabilire convenzionalmente un tasso di interesse, che andrà a sostituirsi a quello legale, purché non sia considerato usurario (art. 1815 c.c.) e il relativo patto sia

stipulato in forma scritta (art. 1284 c.c.).

Infine, in taluni casi, la giurisprudenza ammette il cumulo degli interessi legali con la rivalutazione monetaria.

Ciò avviene per le cosiddette obbligazioni di valore, ad esempio per le ipotesi in cui il credito non sia costituito da una obbligazione pecuniaria, oppure per il risarcimento del danno derivato da inadempimento contrattuale.

Gli interessi di mora e i tempi di pagamento previsti dalla legge

La Direttiva 2011/7/UE, recepita in Italia con il d.lgs. 192/2012, si applica alle transazioni commerciali che riguardano la fornitura di merci o la prestazione di servizi dietro pagamento di un corrispettivo tra imprese e tra imprese e Pubblica Amministrazione. Tale Direttiva ha superato la Direttiva 2000/35/CE recepita dal d.lgs. 231/2002 che regolava in precedenza i tempi di pagamento e gli interessi di mora fra soggetti privati. Il d.lgs. 192/2012 prevede che nei rapporti tra imprese le parti determinino liberamente i termini di pagamento.

I creditori hanno diritto agli interessi di mora, senza necessità di sollecito, a condizione che essi abbiano adempiuto agli obblighi contrattuali e di legge, il pagamento dovuto non sia pervenuto nei termini, il ritardo sia imputabile al debitore.

La norma distingue tra termine di pagamento stabilito nel contratto e termine di pagamento non stabilito nel contratto.

Se il termine di pagamento è stabilito nel contratto gli interessi moratori sono dovuti a partire dal giorno seguente la scadenza contrattuale.

Di regola la scadenza non può superare un

massimo di 60 giorni di calendario, salvo diverso accordo contrattuale, a condizione che l'accordo non sia gravemente iniquo per il creditore ai sensi dell'art.7 della nuova direttiva.

Se il termine di pagamento non è stabilito nel contratto tra le parti il diritto agli interessi di mora decorre dopo 30 giorni di calendario dal ricevimento della fattura o equivalente richiesta di pagamento.

Se la data di ricevimento della fattura/richiesta è incerta, gli interessi decorrono dopo 30 giorni dalla data di ricevimento delle merci/servizi; la stessa decorrenza si ha nel caso in cui la fattura/richiesta è anteriore rispetto al ricevimento della merce/servizio.

Se è prevista accettazione/verifica del prodotto fornito, come potrebbe accadere nel caso del calcestruzzo preconfezionato, la procedura di verifica non può eccedere i 30 giorni se non diversamente pattuito e a condizione che non sia gravemente iniquo per il creditore.

Per gli interessi moratori fra privati il d.lgs. 192/2012 prevede due diverse modalità di calcolo nel caso vi sia o meno accordo tra le imprese sul tasso d'interesse.

Nel caso non ci sia accordo tra le imprese, il tasso di interesse è pari agli interessi al tasso semestrale della Banca centrale europea con l'aggiunta di almeno 8 punti. Nel caso ci sia un accordo tra le parti per un tasso di interesse concordato, l'unico limite previsto è che questo non deve essere gravemente iniquo per il creditore.

Il contratto tipo per la fornitura di calcestruzzo preconfezionato

Un utile riferimento per la stesura di un contratto con un'impresa edile cliente è il "Contratto per la fornitura di

calcestruzzo preconfezionato” redatto dall’Ance (Associazione Nazionale Costruttori Edili) con la collaborazione dell’Atecap.

L’art. 9 di tale contratto tipo tratta nello specifico i pagamenti e le penali. Esso innanzitutto prevede che i termini e le condizioni di pagamento devono essere precisate per iscritto fra fornitore e impresa.

Qualora il pagamento da parte dell’impresa esecutrice non venga effettuato nei termini pattuiti, al fornitore viene riconosciuto il diritto di chiedere interessi di mora.

Il contratto tipo suggerisce anche come calcolare gli interessi di mora: sulla base del maggior tasso di interesse tra l’Euribor a 3 mesi, maggiorato di 3 punti, e il tasso determinato sulla base del d.lgs. 231/2002, ora superato dal d.lgs. 192/2012 già citato nel precedente box di approfondimento.

Eventuali penali per inadempienza delle parti contraenti potranno anche essere specificate di comune accordo, comunque nel limite massimo del 10% dell’importo della fornitura.

E’ inoltre prevista, per il produttore di calcestruzzo, la facoltà di sospendere la fornitura fino alla regolarizzazione della posizione da parte dell’impresa.

■ LA FORNITURA PER LE OPERE PUBBLICHE

In questo caso viene in aiuto dei fornitori di calcestruzzo la nuova formulazione dell'art. 15 della legge n. 180 del 11 novembre 2011, così come modificato dalla l. n. 98/2013 in tema di "Semplificazioni in materia edilizia".

Questo articolo di legge prevede che le imprese edili affidatarie dei contratti per la realizzazione delle opere pubbliche debbano trasmettere alla Stazione appaltante copia delle fatture quietanzate dai loro rispettivi fornitori, quindi anche quelle relative al contratto di fornitura di calcestruzzo preconfezionato, entro 20 giorni dalla data di ciascun pagamento effettuato, altrimenti la Stazione appaltante sospenderà il successivo pagamento nei loro confronti.

Questa modifica dell'art. 15 pertanto rafforza la previsione già contenuta nell'art. 118 comma 3 del d.lgs. n. 163/2006 "Codice dei contratti pubblici relativi a lavori, servizi e forniture", circa la sospensione del pagamento in caso di mancato invio nel termine delle fatture del subappaltatore o cottimista.

Tale previsione si applica pertanto anche alle somme dovute dalle imprese affidatarie ai fornitori in subcontratto, le cui prestazioni sono pagate in base allo Stato di Avanzamento Lavori (SAL) ovvero allo Stato di Avanzamento Forniture (SAF).

Se si fornisce calcestruzzo preconfezionato per un'opera pubblica, per tutelarsi dai mancati o ritardati pagamenti è bene sapere che l'impresa esecutrice con cui si è stipulato il contratto di fornitura ha 20 giorni di tempo per trasmettere la fattura quietanzata relativa alla fornitura alla Stazione appaltante per poter essere a sua volta pagata.

Le Stazioni appaltanti sono infatti chiamate ad acquisire e a verificare le fatture quietanzate anche dei subcontraenti di

forniture prima di ogni pagamento effettuato all'affidatario sulla base del SAL e del SAF.

Lo Stato Avanzamento Lavori (S.A.L.) - i pagamenti per i lavori eseguiti vengono versati all'impresa a scadenze prestabilite in sede di contratto o in base ad un certo importo raggiunto. Il Direttore dei Lavori riporta la situazione amministrativa dei lavori eseguiti nel Registro di contabilità, seguendo l'ordine cronologico delle diverse fase lavorative; quando si è raggiunto un certo importo o dopo un certo periodo, come stabilito dal Capitolato Speciale, deve essere emesso uno "Stato di Avanzamento dei Lavori" (S.A.L.) dove vengono riportate le quantità e gli importi delle opere eseguite, nonché l'acconto da corrispondere all'impresa. Approvato il S.A.L., la Stazione appaltante emette il Certificato di pagamento con il quale si autorizza ufficialmente il pagamento all'impresa.

Lo Stato avanzamento forniture (S.A.F.) - quando, in relazione alle modalità specificate nel contratto, si deve effettuare il pagamento di una rata di acconto alle imprese esecutrici, il Direttore dei lavori redige, nei termini specificati nel contratto, uno stato d'avanzamento nel quale sono riassunte, oltre ai lavori, anche tutte le forniture eseguite dal principio dell'appalto sino ad allora.

■ LA CESSIONE DEL CREDITO

Quando, anche a seguito dell'iter extragiudiziale e giudiziale, permangono dei crediti che non si è stati in grado di recuperare la legge italiana prevede la possibilità di trasferire un proprio credito a terzi.

Le perdite su crediti sono deducibili solo se risultano da elementi certi e precisi e, in ogni caso, se il debitore è assoggettato a procedure concorsuali.

Una delle modalità con cui un credito può essere ceduto e quindi trasferito da un soggetto creditore ad un altro, è mediante un vero e proprio contratto, disciplinato dagli artt. 1260 e successivi del codice civile.

Tali articoli prevedono la conclusione di un contratto tra il creditore originario detto cedente e un terzo che vuole acquistare questi crediti detto cessionario.

Il contratto è valido ed efficace per mezzo dello scambio del consenso tra questi due soggetti senza che ci sia la necessità del consenso del debitore ceduto. Ciò in quanto si ritiene indifferente per il debitore effettuare il pagamento ad un soggetto piuttosto che a un altro.

E' comunque previsto che il debitore ceduto debba essere portato a conoscenza della cessione del credito per sapere a chi dovrà effettuare il pagamento. E' obbligatorio quindi che il debitore venga informato in modo adeguato.

La cessione del credito prevede che i crediti vengano ceduti con i relativi privilegi e garanzie.

Tutti i crediti possono formare oggetto di cessione a meno che non abbiano natura strettamente personale.

Inoltre, nel momento della cessione, il cedente deve consegnare al nuovo acquirente tutta la documentazione relativa al credito.

Le cessioni possono avvenire in due modalità:

Pro Soluta – il creditore che cede garantisce al cessionario soltanto l'esistenza del credito, non garantisce che il debitore pagherà. Il rischio dell'inadempimento passa sul cessionario.

Pro Solvendo – il creditore cedente deve garantire l'esistenza del credito e anche la solvibilità del debitore. Se il debitore ceduto non paga, il cessionario ha diritto a ottenere la prestazione di pagamento dal cedente.

Ulteriore figura di cessione è la cessione del credito in garanzia, che si configura come ipotesi intermedia fra pegno di crediti e cessione pro-solvendo (“in funzione di adempimento”).

La perdita connessa alla cessione pro-soluta, se assistita da atto valido ed efficace, deve intendersi deducibile ai fini della determinazione del reddito di impresa.

Viceversa la perdita connessa alla cessione pro-solvendo non è ammessa in deduzione, mancando del requisito della certezza e definitività.

Naturalmente, sia in dottrina che in giurisprudenza, viene considerata inaccettabile la deduzione di una perdita su crediti ancorché da cessione pro-soluta quando il creditore nulla abbia fatto per l'effettivo esercizio del proprio diritto di credito ed abbia tenuto un comportamento remissivo e liberale che, nell'interpretazione dell'Amministrazione finanziaria, verrebbe ragionevolmente valutato quale indice di finalità elusiva nel comportamento del contribuente (art. 37-bis d.P.R. n. 600/73).

La violazione di questi principi contabili configura il reato di falso in bilancio.

Alcuni crediti sono di dubbia o difficile esigibilità e generano perplessità da un punto di vista fiscale:

- debitori irreperiti
- crediti con società estere di difficile ed onerosa gestione
- crediti di società di certa insolvibilità
- piccoli importi per i quali non è conveniente proseguire
- aziende sottoposte ad azioni esecutive, pignoramenti, ecc.
- nullatenenti.

Una soluzione per il trattamento di questi crediti è la cessione pro-soluto.

Gli elementi critici di questa soluzione sono:

- l'aspetto fiscale, divenuto delicato a seguito delle ultime sentenze di Cassazione che richiedono elementi di precisione che definiscano l'effettiva perdita di quei crediti che l'imprenditore cede a prezzo iniquo
- la considerazione dell'operazione alla luce della normativa antielusione.

Per l'aspetto fiscale è importante e sostanziale considerare che la gestione delle perdite sarà corretta solo se conseguenza di una altrettanto corretta gestione di tutto il ciclo dell'attivo, ovvero della gestione del credito che nasce dall'emissione della fattura.

Solo in questo modo si raccoglierà la corretta documentazione per poter far fronte a quanto richiesto dallo Stato, attraverso le sue leggi e i suoi decreti, anche in materia di giurisprudenza.

Per il secondo aspetto relativo all'antielusione, è importante l'attenzione ad evitare la "cessione" dei crediti ad intermediari finanziari che, per quanto professionalmente abilitati, iscritti all'Ufficio Italiano Cambi, intercorrano col cedente anche rapporti commerciali di altro genere.

L'operazione commerciale parallela, infatti, potrebbe celare

il meccanismo elusivo e non rispondere coerentemente a quanto prescritto dall'art.106 d.lgs. 385 del 1/09/93, che impone l'esclusività dell'attività finanziaria per le società che acquistano i crediti.

Inoltre la cessione pro-soluto di tali crediti risponde alla necessità di "rappresentare in bilancio" la situazione patrimoniale ed economica "in modo veritiero e corretto", come prescritto dall'art. 2423 c.c. e soddisfa la richiesta di trasparenza e veridicità delle scritture contabili (d.lgs. n.127 del 9/04/91).



Atecap è da oltre venti anni la casa dei produttori italiani di calcestruzzo preconfezionato corretti e qualificati

Tutela le imprese associate che rispettano le norme e che orientano i propri comportamenti imprenditoriali a precisi principi etici condivisi, unendo all'impegno sulla legalità quello in materia di sicurezza, innovazione e valore del prodotto.

Atecap realizza importanti iniziative per diffondere la cultura del costruire in calcestruzzo

Promuove le regole che presidono alla progettazione, produzione e messa in opera di calcestruzzi durevoli. L'Atecap è così il luogo privilegiato dove confrontare esperienze, analizzare numeri e prospettive di mercato, nonché elaborare possibili soluzioni per lo sviluppo del settore.

Atecap informa i propri associati attraverso il servizio delle news, il sito web, i social network e li assiste su temi di natura tecnico economica

Tratta argomenti di interesse per il comparto: dalla tutela dell'ambiente alla sicurezza del lavoro, dalla qualificazione all'andamento del mercato. L'Atecap attraverso una propria società di servizi, la Concreto Srl, fornisce ulteriori servizi informativi e di formazione.

Atecap è in prima linea grazie ad una continua attività di lobby

Gestisce la segreteria tecnica dell'Osservatorio sul calcestruzzo e sul calcestruzzo armato, organismo istituito presso il Consiglio Superiore dei Lavori Pubblici e nel quale trovano spazio e dialogo iniziative comuni nell'ambito dell'applicazione delle Norme tecniche per le costruzioni al settore produttivo del calcestruzzo, con riferimento alla promozione dei controlli sull'applicazione delle norme stesse.

Atecap dialoga per difendere gli interessi del comparto

Sostiene i propri soci anche grazie all'adesione a Federbeton, ovvero la Federazione di settore che in ambito di Confindustria rappresenta le Associazioni della Filiera del cemento, del calcestruzzo e dei materiali di base per le costruzioni nonché delle applicazioni e delle tecnologie ad esse connesse. L'Atecap è anche membro di Ermco, l'Associazione che rappresenta i produttori di calcestruzzo preconfezionato a livello europeo, operando attivamente al suo interno affinché le norme applicate in Europa non siano un vincolo ma un'opportunità per migliorare la capacità competitiva dei produttori italiani.



Via Giovanni Amendola 46
00185 Roma



+39 06 42020145



atecap@atecap.it



+39 06 42016103



www.atecap.it



@atecap