

VAMECUM PER LA GESTIONE DEI CREDITI AZIENDALI

- 1. Prevenzione del rischio.** Prima di fornire merce a credito ad un nuovo cliente è opportuno prendere informazioni adeguate effettuando una visura camerale, una visura catastale e un'indagine visura sulla sussistenza di protesti. Inoltre, se il cliente è una società è importante conoscere l'ammontare del capitale sociale, il contenuto dei bilanci e i nominativi degli amministratori.
- 2. Limitare il rischio.** Stabilire in anticipo l'ammontare massimo di merce che si è disposti a fornire a credito, tenendo conto che superata la soglia di 4.500 - 5.000 €, le probabilità di recupero divengono difficoltose e i costi salgono notevolmente.
- 3. Decadenze e Prescrizioni.** Dopo un periodo di tolleranza di 20-40 giorni dall'insoluto (in cui vengono effettuati i solleciti non contenziosi) è consigliabile rivolgersi ad un professionista per valutare, anche giudizialmente, il recupero del credito ovvero la svalutazione dello stesso con i relativi benefici fiscali. Per evitare la prescrizione del credito (ogni credito ha una prescrizione diversa), è opportuno inviare con cadenza annuale e con mezzo tracciabile (PEC o raccomandata) i solleciti di messa in mora nei quali si specifichi che *“la presente è valevole ai fini dell'interruzione della prescrizione”*.
- 4. Documentazione.** Per facilitare e rendere meno oneroso il recupero, è importante conservare i dati relativi a ciascun potenziale debitore come: le distinte dei pagamenti effettuati (per conoscere l'istituto bancario utilizzato), elenco i suoi clienti e la targa dei veicoli che adopera.

5. **Indagare sulle criticità.** Prima di fare credito ad un'azienda informarsi sui soci e sugli amministratori, verificando che questi non siano pregiudicati, non abbiano procedure di irreperibilità e soprattutto non abbiano protesti o fallimenti pregressi.

6. **S.R.L.S.? No grazie.** Prestare la massima attenzione a fare credito ad una s.r.l.s. in quanto, se la società dovesse chiudere i soci non risponderebbero per i debiti sociali. Diversamente, nelle le s.a.s. (società in accomandita semplice) e le s.n.c. (società in nome collettivo) i soci rispondono con tutti i loro beni presenti e futuri.

7. **Verba volant... scripta manent.** Per ciascuna fornitura predisporre sempre un contratto (firmato e timbrato) con il dettaglio degli importi dovuti. Ad ogni consegna di merce far firmare e timbrare le bolle di trasporto che attestino la regolare consegna e il gradimento della merce. I contratti e le bolle di trasporto costituiscono **prova scritta necessaria per richiedere un decreto ingiuntivo** ed ottenere una tutela rapida del proprio credito.

8. **Garantire il credito.** Per migliorare la qualità del credito, bisogna cercare di **coinvolgere nel rapporto debitorio più soggetti possibile** ottenendo che altri soggetti (soci, aziende controllanti ecc.) garantiscano il debito. E' importante subordinare eventuali sconti e/o dilazioni del credito alla condizione che altri soggetti garantiscano in tutto o in parte il debito.