

Sulla gestione dei crediti delle piccole SRL: è possibile il credit management?

di [Luca Bianchi](#)

Pubblicato il 27 Giugno 2017

proponiamo una valutazione sulle prospettive della gestione dei crediti (credit management) nelle piccole SRL: dall'informativa di bilancio alla generazione di utilità per l'imprenditore vi dovrebbe essere spazio per l'assistenza e la consulenza da parte dei professionisti

Una recente sentenza della Corte di Cassazione ha stabilito che la mancata svalutazione di un credito può comportare la condanna per il reato di "falso in bilancio" (art. 2621 c.c.). La sentenza è indice di un fatto abbastanza noto: la gestione dei crediti commerciali è un tasto dolente per ogni bilancio d'esercizio, sia perché può essere tentazione di fare politica di bilancio, ma anche perché può essere difficile fornire le corrette valutazioni sull'esigibilità dei crediti.

In questo articolo non analizziamo i problemi patologici di non corretta valutazione dei crediti, ma analizziamo le difficoltà che possono incontrare le piccole SRL nella corretta gestione del credito, dalla nascita la bilancio.

Nelle realtà imprenditoriali più strutturate esiste una funzione di credit management (a volte come unità di controllo singola, altre volte accorpata in altre fasi dei controlli interni) che analizza e gestisce i crediti concessi.

Nelle realtà più piccole questa funzione è svolta dall'imprenditore in modo non sistematico, ma come corollario alle attività di vendita. Per le imprese che lavorano con incassi non a vista (ed il ragionamento si può estendere agli studi professionali) è importante valutare il merito creditizio del cliente e gestire le scadenze dei crediti in maniera corretta. Per le piccolissime realtà imprenditoriali l'evidenza empirica suggerisce che in realtà la gestione dei crediti viene esternalizzata ad un avvocato nel momento patologico in cui il credito appare palesemente inesigibile; questo fatto incide anche sulle valutazioni di bilancio: senza una corretta prassi che valuta il credito nei vari momenti, ovviamente le scritture contabili

registreranno sempre gli importi nominali.

Ai nostri clienti, che sono gli imprenditori, interessa spesso poco dell'applicazione dei principi contabili, al contrario sono estremamente sensibili all'eventuale mancato incasso dei propri crediti. Il professionista esterno, che sia commercialista o avvocato, può proporsi per svolgere esternamente **l'attività di credit management, quindi assistere il cliente nella fase di concessione di credito e amministrazione dello stesso fino all'incasso**. E' di evidenza empirica che attendere la fase patologica dell'insolvenza del debitore per affidare il recupero all'avvocato propone spesso poche soddisfazioni monetarie: il recupero giudiziale di un credito è procedimento lungo, tendenzialmente poco fruttuoso e genera anche costi importanti. Nelle piccole e piccolissime aziende la gestione dei crediti è passiva, perchè in assenza di un controllo sui crediti di solito ci si attiva quando la situazione di insolvenza è conclamata con scarsa possibilità di recupero del credito. A quel punto, tendenzialmente, le pratiche legali vengono svolte solo per ottenere i benefici fiscali della "perdita su crediti". Spesso in tali situazione è difficile ottenere la corretta retribuzione dal cliente in quanto il professionista viene visto come un burocrate che non offre valore aggiunto all'azienda.

Gestire i crediti in maniera proattiva può essere un suggerimento utile da offrire ai propri clienti: se i debitori poco solvibili vengono individuati nei tempi giusti, sono possibili diverse opzioni che possono anche produrre un recupero monetario ed evitare ulteriori danni.

L'esempio canonico è il cliente servito con continuità. Poniamo il caso di fatture emesse con pagamento a 60 giorni: se a fine giugno il cliente che ha comprato a gennaio non ha ancora onorato i propri debiti, forse sarebbe meglio valutare se effettuare nuove forniture, anche tenendo conto degli effettivi tempi di pagamento. In assenza di controllo sui crediti commerciali, può essere che venga "*servito*" anche un cliente che si sta rivelando essere un "*cattivo pagatore*". Quello che spesso è difficile spiegare e comprendere è che, nel momento in cui si accorda una dilazione, si sta facendo "da banca" al cliente, accollandosi gli stessi rischi di un istituto di credito ma senza averne le competenze e gli strumenti controllo.

La **gestione proattiva del credito** dovrebbe comportare una maggiore attenzione a quei crediti che non sono ancora inesigibili, ma che rivelano difficoltà di pagamento nei termini contrattuali: nel mondo del recupero crediti riuscire ad anticipare l'insolvenza del debitore è un fatto importantissimo e speranze di recuperare il credito. Può sembrare un esempio stupido, ma è meglio costruire il piano di dilazione

corretto con un cliente in difficoltà piuttosto che aspettare il peggio e dover procedere tramite il tribunale: decreti ingiuntivi e precetti sono pratiche costose e non sempre fruttuose.

Il corretto controllo dei crediti commerciali, inoltre, è pratica professionale che offre un valore aggiunto al cliente imprenditore e che quindi potrebbe essere remunerata con maggiore soddisfazione. Inoltre, può costituire un mezzo per poter offrire le corrette valutazioni di bilancio sulla reale esigibilità dei crediti. In realtà, una corretta valutazione della reale esigibilità dei crediti commerciali non è solo una dato importante per il bilancio d'esercizio, è soprattutto un dato fondamentale per valutare il corretto andamento della gestione aziendale e la gestione del proprio equilibrio finanziario.

Se una piccola SRL effettua una vendita di € 100.000 di merce deve sapere le reali tempistiche d'incasso di tale credito per poter ragionare della propria sostenibilità finanziaria: incassare a 30 giorni o a 180 non è un parametro indifferente. Se incasso a 180 giorni riesco a sostenere finanziariamente i costi per lo svolgimento di tale operazione commerciale? E' corretta la gestione degli acquisti dai fornitori, quella delle scadenze di pagamento...?

Quelli che abbiamo citato sono solo gli spunti più semplici che un bravo professionista deve valutare col suo cliente.

27 giugno 2107

Cinzia Mengozzi e Luca Bianchi