

Se il debitore fallisce, il creditore recupera l'IVA

Come gestire in maniera efficiente ed efficace
il recupero IVA

Dino Piccoli
Presidente
Omnitel Spa

Quando si verifica il fallimento di un'impresa, accade frequentemente che il creditore, pur avendo diritto a portare in detrazione l'IVA afferente fatture relative a crediti iscritti nel fallimento, non riesce a recuperare quanto di sua spettanza.

Le cause sono diverse: lunga durata della procedura, difficoltà di monitorare periodicamente le attività svolte in sede concorsuale, mancato controllo e conoscenza della chiusura del procedimento, difficoltà di reperimento della documentazione che consente l'emissione della nota di variazione.

Secondo l'ultimo dato Istat disponibile, in Italia, nel 2000, si sono registrate 10.409 dichiarazioni di fallimento per le società e 1.232 dichiarazioni di fallimento per le società di fatto e imprese individuali.

Sempre secondo l'Istat, dalla data della dichiarazione di fallimento alla data di pubblicazione del decreto di chiusura di fallimento trascorrono mediamente sette anni.

Quest'ultimo dato descrive bene le difficoltà che le imprese debbono affrontare per ottenere la documentazione che consente di portare in detrazione l'imposta.

Le condizioni per portare in detrazione l'IVA riferita a crediti insinuati in procedure concorsuali.

Il procedimento della variazione IVA è regolamentato dall'articolo 26, secondo comma del DPR n. 633 del 1972, il quale prevede che, se un'operazione per la quale sia stata emessa fattura, successivamente al-

la registrazione di cui gli art. 23 e 24, viene meno in tutto o in parte, o se ne riduce l'ammontare imponibile in conseguenza di procedure concorsuali rimaste infruttuose, il cedente del bene o del servizio ha diritto di portare in detrazione l'imposta corrispondente alla variazione.

In base a tale articolo, la detrazione IVA, è consentita nel momento in cui l'insolvenza ha assunto entità e forma definitiva; in sostanza, quando il soddisfacimento del creditore viene meno per insussistenza di somme disponibili alla fine della procedura. Infatti solo al termine della procedura con certificato attestante la chiusura della stessa, sorge il diritto al recupero.

Con l'ordinanza del 19.12.1997 il Tribunale di Torino ha specificato che, nel caso di fallimento, è necessario attendere la fase della ripartizione finale dell'attivo per emettere la nota di variazione in diminuzione; infatti, solo dopo tale circostanza è possibile verificare quale parte del credito sia rimasta insoddisfatta e determinare l'entità della variazione. Il recupero dell'imposta relativa può essere esercitato entro il secondo anno successivo a quello in cui il diritto alla detrazione è sorto e, ovviamente, solo se il creditore ha depositato la domanda di insinuazione al passivo fallimentare anche del credito IVA.

I termini da rispettare per poter emettere la nota di variazione.

Per emettere la cosiddetta nota di variazione non devono essere tra-



scorsi più di 2 anni dalla dichiarazione di chiusura del fallimento. È questo il termine perentorio di cui bisogna tenere conto nel monitoraggio delle procedure. Bisogna porre attenzione alle tempistiche perché ogni indugio o ritardo, soprattutto con riferimento alle procedure più remote, può comportare la perdita di diritto all'azione.

Spesso le imprese, infatti, non sono a conoscenza che il recupero dell'IVA è consentito anche per i crediti che non figurano più in bilancio, a condizione però che la procedura sia ancora in corso.

È molto importante tener presente che, per acquisire il diritto a dedurre l'IVA, il creditore deve essersi insinuato ed evidentemente essere stato ammesso al passivo della procedura fallimentare.

La scelta di affidare in outsourcing il recupero IVA.

È possibile dare in outsourcing il monitoraggio delle procedure concorsuali e la raccolta dei documenti che consentono di procedere alla variazione dell'IVA.

Dapprima occorre reperire i dati necessari ad effettuare l'attività (dati anagrafici del soggetto affidato, dati identificativi della procedura e stato della Procedura Concorsuale, Tribunale competente, dati del Curatore Fallimentare).

Individuato l'interlocutore nella persona del Curatore Fallimentare, l'obiettivo diventa l'aggiornamento periodico sullo stato della procedura e, quindi, la raccolta di una previsione sulla data di conclusione della stessa.

(continua a p. 25) →

Il valore del capitale economico e l'assicurazione della gestione autonoma del credito commerciale



Fabio Censi
Country Manager
TCRe Italia
Insurance Company

Il valore del capitale economico di un'impresa è in correlazione diretta con i flussi attesi di risultato ed è in correlazione inversa con il livello di rischio ad essa associato.

Il rischio esprime infatti la potenziale variabilità del risultato futuro; ne deriva che fra due imprese aventi lo stesso reddito medio atteso, sarà avvertita come maggiormente rischiosa quella che presenta una maggiore variabilità attesa dei singoli redditi rispetto al loro valore medio.

Appare evidente come al fine di massimizzare il valore del capitale economico, il management debba sì adottare politiche capaci di massimizzare il reddito medio normale atteso, ma al contempo debba anche porre in essere adeguate misu-

re atte a contenere il livello di rischio associabile all'impresa, cioè porsi come obiettivo la riduzione di variabilità dei risultati economici. Considerando che i crediti commerciali rappresentano una consistente quota dell'attivo, e costituendo quindi il rischio credito uno dei principali rischi per l'impresa, il management dovrà valutare l'opportunità di trasferire a terzi tale rischio.

Il trasferimento deve presentare, per avere una sua corretta valenza, una caratteristica fondamentale: la **sua irrevocabilità**.

È proprio questa caratteristica che differenzia l'assicurazione della gestione autonoma del credito commerciale dagli altri due prodotti maggiormente utilizzati per trasfe-

rire il rischio credito e cioè il factoring in pro-soluto e l'assicurazione del credito commerciale tradizionale; entrambi hanno facoltà di recedere in tutto o in parte dal loro impegno nei confronti del cedente il rischio, in qualsiasi momento.

Calcolando il valore economico dell'impresa come risultato di R/i (dove R è il reddito medio normale atteso e i è il tasso di capitalizzazione espressivo del livello di rischio) il trasferimento del rischio permette all'impresa, oltre che a garantirsi una maggiore tranquillità di gestione, di aumentare il suo valore economico e conseguentemente di vedersi attribuire un miglior rating con un più facile accesso al mercato del credito.

← (continua da p. 23)

sa, dato su cui ci si basa per pianificare tutta l'attività di monitoraggio. Quando la procedura si conclude, ci si adopera per raccogliere presso il Tribunale competente il certificato attestante la chiusura della procedura, documento che consente di variare in diminuzione l'IVA.

Per gestire tutto il processo, che a volte dura anche più anni, si può predisporre di un ambiente informatico che consente di pianificare le azioni, guidare gli interventi, monito-

rare gli esiti e supportare l'operatività sino alla raccolta del certificato.

E tutto questo senza dimenticare il reporting ovvero periodici report delle attività svolte e, se la necessità di ricevere un aggiornamento è molto frequente, è possibile consultare l'andamento, via web.

Per la raccolta dei certificati occorre raccogliere la documentazione dei documenti in tempi molto rapidi in ognuna delle città in cui ha sede un Tribunale Fallimentare.

La risposta del mercato.

Organizzare all'interno della propria impresa attività di lungo periodo non coerenti con il core-business presenta sempre una notevole difficoltà, soprattutto quando per la loro conclusione è necessario operare in territori diversi dal proprio. Il servizio in outsourcing può offrire al Credit Manager e all'azienda un concreto beneficio, anche quando l'azione di recupero non può più avere un esito positivo.