



LA PROSPETTIVA ECONOMICA E FINANZIARIA NELLE S.R.L.S.: BREVI CONSIDERAZIONI PROPOSITIVE

Raffaele Marcello e Antonio Repaci

ABSTRACT

*Negli ultimi anni sempre più soggetti scelgono di avviare un'attività imprenditoriale facendo ricorso alla forma giuridica della società a responsabilità limitata semplificata (di seguito per brevità **s.r.l.s.**) al fine di poter usufruire di una serie di agevolazioni, principalmente in fase di costituzione, che garantiscono un abbattimento dei costi di natura fiscale e non.*

*A ciò deve aggiungersi che, per la costituzione delle **s.r.l.s.**, l'ammontare del capitale sociale da sottoscrivere e versare va da un minimo di 1 euro ad un valore massimo di euro 9.999.*

Quest'ultima circostanza che sicuramente costituisce un vantaggio iniziale dell'investimento, potrebbe rappresentare un elemento di debolezza qualora l'impresa sin dalla sua fase di start up non fosse in grado di generare liquidità tale da garantire un soddisfacente equilibrio finanziario. Sulla scorta di ciò, è intenzione di chi scrive, evidenziare come dette società spesso accusano una certa difficoltà finanziaria, che tramutandosi in una condizione di tipo patologico può determinarne l'estinzione anticipata.

Sommario: 1. Il piano economico-finanziario. – 2. Il fabbisogno finanziario ed il fenomeno della sottocapitalizzazione. – 3. La rilevazione delle perdite e la loro copertura. – 4. Sintesi conclusive.

1. Il piano economico-finanziario

Alla base di una qualsiasi iniziativa d'impresa, il piano economico-finanziario, rappresenta un documento di notevole utilità che può indirizzare le scelte iniziali anche in una **s.r.l.s.**

Si tratta, in buona sostanza, di comprendere se ed in che modo, l'idea imprenditoriale racchiusa in una forma giuridica, come quella delle **s.r.l.s.**, possa dirsi fattibile ed, ancor di più, profittevole. Il che si traduce, data l'esiguità del capitale iniziale, in un'analisi prospettica reddituale e finanziaria, tesa a verificare in che termini l'attività della neo società potrà garantire un'autonomia reddituale finanziaria¹. In altri termini, si ritiene che per le **s.r.l.s.** rappresenti, rispetto ad altre tipologie di realtà societarie contraddistinte da un capitale più cospicuo, un passaggio ancor più obbligato, studiare attentamente ed in via preliminare i risultati che potranno realizzarsi una volta superata la fase di avvio.

L'intervallo di tempo della previsione si ritiene debba essere di 3-5 anni, tempo sufficiente per qualunque realtà aziendale per avviare il proprio *business*². Ciò rileva in modo più aderente ad una **s.r.l.s.**, il cui *status* di "società semplificata" risulta idoneo in una fase di *start up*, dopo la quale molto presumibilmente una crescita fisiologica richiederà una forma giuridica consona all'incremento del volume d'affari.

¹ Il concetto di autonomia reddituale ed autonomia finanziaria dev'essere inteso come attitudine dell'impresa ad operare perseguendo un'autosufficienza nella produzione del reddito, piuttosto che nella salvaguardia dei propri equilibri finanziari. In tal senso, tra gli altri, si consulti, P.E. CASSANDRO, *Trattato di ragioneria*, Cacucci, 1982, p. 40-42; G. FERRERO, *Istituzioni di economia d'azienda*, Giuffrè, 1968, F. LAMBERTINI, *Efficienza, economicità e sviluppo dell'impresa*, Patron, p. 14-16.

² È naturale che l'indicazione temporale può trovare specificità nella tipologia d'impresa. A titolo esemplificativo, si pensi ad un'azienda vitivinicola, in cui presumibilmente i tempi di *start up* sono ancor più allungati.

Il *piano economico* stabilisce, in via preventiva, l'ammontare dei ricavi e dei costi che mediamente risulteranno dalla gestione futura, da cui scaturirà il risultato economico medio prospettico.

Il principale fattore, nella redazione del piano economico, è dato dal computo dei beni e/o dei servizi che si ritiene di collocare sul mercato di riferimento, poiché è a partire dal suddetto dato che è possibile non solo budgettizzare i ricavi, ma anche preventivare i costi³.

La considerazione, ritenuta per alcuni versi scontata, assume una rilevanza nella **s.r.l.s.**, la cui costituzione più che da logiche economico-aziendali, potrebbe essere influenzata da un risparmio iniziale delle "spese di avvio", tenuto conto del modesto impegno di capitale sottoscritto e versato. Con ciò si vuole attestare che molto probabilmente sarebbe più rassicurante avviare una nuova attività, avendo ben chiare le opportunità e le minacce relative al settore in cui si intende operare, e definendo obiettivi e strategie. Ciò permetterebbe, infatti, alla costituenda società, con una struttura patrimoniale inadeguata, di segnare sin dalle prime battute un percorso indirizzato a garantire una forza reddituale, quale unico presupposto per la realizzazione di un equilibrio di natura finanziario⁴.

Ed ancora, con riferimento ai costi, oltre a quelli di produzione, potrebbe essere interessante porre la giusta attenzione sui costi commerciali che concernono tutti quegli oneri, quali le spese di pubblicità e di promozione, sostenute dall'azienda per supportare il processo di vendita. Si tratta, in sostanza, di costi che nella fase iniziale potrebbero essere di valido supporto, i cui effetti, sotto forma di ritorno economico, non è detto che siano immediati.

Definiti i ricavi ed i costi futuri, sarà possibile procedere alla determinazione del risultato medio di gestione. Da ciò, effettuare poi una comparazione con il rendimento atteso realizzato con quanto ottenibile utilizzando lo stesso volume di mezzi monetari in investimenti alternativi con rischio simile.

Sempre in questa fase sarebbe auspicabile prevedere, eventualmente, risultati economici negativi. È, infatti, fisiologico, per le aziende di nuova costituzione, registrare, nella fase di *start up*, risultati negativi, comprendendo in tal senso quali potrebbero essere le eventuali coperture da un punto di vista finanziario, al fine di ripristinare le condizioni per l'esercizio dell'attività d'impresa⁵.

Sulla scorta di quest'ultime valutazioni, infatti, il soggetto aziendale potrebbe decidere di abbandonare il progetto non ritenendolo remunerativo, ovvero decidere di ridefinire il percorso imprenditoriale individuando nuove strategie per migliorare i risultati futuri attesi.

È opportuno rimarcare che i tempi relativi al consolidamento di un'idea imprenditoriale sono condizionati da una serie di variabili come l'attività svolta o il mercato in cui si opera.

³ In merito alla programmazione economica si vedano, tra gli altri, P.E. CASSANDRO, *La pianificazione aziendale*, Cacucci, 1968; P. ONIDA, *Economia d'azienda*, Utet, 1971; L. BRUSA, *Sistemi manageriali di programmazione e controllo*, Giuffrè, 2000; R.Y. GARRISON, E.W. NOREEN, *Programmazione e controllo*, McGraw-Hill, 2004.

⁴ "Le prospettive di reddito condizionano, insieme ad altri fattori, le possibilità di finanziamento; ma, a loro volta, l'ampiezza, il costo e la facilità dei finanziamenti condizionano le possibilità di reddito, tanto più che i finanziamenti, oltre che bastevoli in quantità e di conveniente costo, debbono essere tempestivi, senza di che le possibilità di reddito sfumano". P. ONIDA, *Economia d'azienda*, cit., p. 480.

⁵ A ciò si aggiunga che il conseguimento di perdite, ancorché non cospicue, per le **s.r.l.s.** possono sin da subito produrre effetti di natura giuridica-civilistica, di cui si dirà in prosieguo.

Pertanto, fermo restando quanto sinora detto, resta il fatto che, già in fase di programmazione dell'idea imprenditoriale, è indispensabile individuare i tre momenti di seguito descritti, ovvero:

- *il momento dell'ingresso dell'impresa sul mercato (primi mesi di vita dell'impresa, entro i dodici mesi):* si tratta di un momento molto delicato, in quanto, la neo società supportata da azioni di *marketing* dovrebbe riuscire a farsi conoscere dai clienti e farsi spazio tra i concorrenti. È questa la fase in cui, proprio perché l'impresa non è ancora nota, potrebbe sopportare costi maggiori rispetto ai ricavi e quindi chiudere in perdita;
- *il momento dello sviluppo dell'impresa (dal primo anno al terzo anno):* si consideri che in questa fase l'impresa dovrebbe essere già posizionata o comunque essersi ritagliata una fetta di mercato. Da un punto di vista economico, potrebbe essere utile raggiungere almeno una situazione di equilibrio;
- *il momento del consolidamento dell'impresa (dal terzo anno al quinto):* in tal senso per la neo società sono trascorsi i primi anni di attività e dovrebbe essere nelle condizioni di produrre un reddito tale da garantire l'equilibrio economico, ma anche patrimoniale e finanziario.

Per quanto già asserito, oltre al piano economico, strettamente connesso a quest'ultimo, sarà fondamentale predisporre un piano degli investimenti ed un piano finanziario.

Il *piano degli investimenti* stabilisce, in buona sostanza, quali siano i fattori produttivi durevoli e non, necessari all'avvio dell'attività tecnico-operativa della nuova impresa⁶.

Esso, in fase istitutiva, potrà riguardare la totalità degli investimenti occorrenti alla realizzazione del progetto d'impresa, oppure solo una parte di essi.

Nell'indagine sugli investimenti sarebbe opportuno considerare, ad esempio:

- la capacità produttiva media dell'impresa, che s'intende raggiungere e mantenere in relazione alla produzione di beni e/o servizi a supporto delle vendite. Si tratta di comprendere anche se la capacità produttiva possa essere incrementata in modo graduale o necessitano investimenti iniziali importanti. Il tutto naturalmente dipende anche dall'attività d'impresa (una impresa del settore siderurgico è differente rispetto ad una realtà commerciale), dalla sua dimensione, ecc.;
- la tecnologia degli impianti, nel senso che gli investimenti tecnologicamente evoluti, rischiano un processo di obsolescenza maggiore rispetto ad altri. Pertanto potrebbe essere richiesto una loro sostituzione più frequente;
- la possibilità di esternalizzazione di tutta o di parte dell'attività produttiva, in relazione alla quale si potrebbe scegliere il "peso" degli investimenti da porre in essere. Il maggior o il minor "peso" degli investimenti, soprattutto se durevoli (immobilizzazioni) condiziona lo stato di rigidità e di elasticità dell'impresa neo costituita.

⁶ Il piano per l'impianto di un'impresa, viene definito come "... il piano in cui saranno esposti, raccolti in classi di natura omogenea, i diversi fattori produttivi a fecondità ripetuta o, come anche dicesi, a lungo termine, necessari per la costituzione dell'azienda e per l'avviamento della sua attività" da P.E CASSANDRO, *La pianificazione aziendale*, cit., p. 50.

Definito anche il piano degli investimenti, dovrà realizzarsi il *piano finanziario*, attraverso la quantificazione del fabbisogno di mezzi finanziari occorrenti alla copertura degli investimenti necessari alla realizzazione del progetto d'impresa, considerando sia la fase istitutiva, che quella di avvio dell'attività operativa⁷. Nel paragrafo che segue verranno forniti maggiori approfondimenti sulla predisposizione del piano finanziario.

2. Il fabbisogno finanziario ed il fenomeno della sottocapitalizzazione

Il piano finanziario identifica il fabbisogno dell'impresa in merito alla copertura degli investimenti durevoli e non, oltre alle esigenze di natura operativa.

Su tali premesse, dal lato degli investimenti, in fase di istituzione potrà aversi:

+	Investimenti in scorte di magazzino
+	Investimenti di beni strumentali
+	Investimenti in spese di esercizio
<i>a cui si aggiungeranno in fase di funzionamento</i>	
+	Investimenti in scorte liquide
+	Investimenti in crediti
=	FABBISOGNO LORDO DELL'AREA ECONOMICA (A)
<i>andranno poi considerati gli</i>	
+	Impieghi per rimborsi di finanziamenti
=	FABBISOGNO LORDO AREA FINANZIARIA (B)
<i>da cui discenderà il</i>	
=	FABBISOGNO LORDO TOTALE (A + B)

Se ciò è quanto si realizza dal lato degli investimenti, dal lato dei finanziamenti (sempre in fase istitutiva) si avrà:

+	Disinvestimenti reddituali
	<ul style="list-style-type: none"> • da ricavi di esercizio • da ricavi presunti futuri
<i>successivamente</i>	
+	Disinvestimenti patrimoniali
	<ul style="list-style-type: none"> • da realizzo cespiti • da realizzo crediti
=	FONTI LORDE AREA ECONOMICA (A)
<i>a cui farà seguito</i>	
+	Finanziamenti da prestiti
+	Finanziamenti da dilazioni
=	FONTI LORDE AREA FINANZIARIA (B)
<i>per arrivare alle</i>	
=	FONTI LORDE TOTALI (A + B)

Dal confronto tra fabbisogno totale e fonti totali deve ravvisarsi l'importanza di trovare una valida soluzione al *trade off*, mettendo a confronto i tempi di realizzo degli investimenti, sia

⁷ G. BRUNETTI, *I piani finanziari. Prime proposizioni*, Libreria Universitaria Editrice, 1967; S. TERZANI, A. BANDETTINI, M. MULLAZZANI, *I finanziamenti aziendali*, Cedam, 1977; G. BRUNETTI, L. OLIVOTTO, *Il controllo del capitale circolante*, Utet, 1992; VOLPATO G. (a cura di), *La gestione d'impresa*, Cedam, 2000.

di breve che di medio e lungo termine, con la disponibilità reale di liquidità (cassa e banca), che occorre sia sempre garantita⁸.

La non risoluzione del predetto *trade off* potrebbe indurre la compagine societaria a richiedere nuove fonti di finanziamento per la copertura di vecchi finanziamenti, non essendo in grado di produrre liquidità dagli investimenti in corso.

In tutto ciò, il fatto di non avere un capitale iniziale alto, espone più facilmente le **s.r.l.s.** ad un rischio del genere. È, infatti, naturale che già in fase di costituzione, il ricorso al capitale di terzi potrebbe divenire una scelta obbligata, anche per la copertura delle prime spese di gestione.

In tal senso, diventa molto importante monitorare costantemente la correlazione armonica temporale tra classi di investimenti a breve e medio-lungo termine, a fronte delle classi di finanziamento a breve e medio-lungo termine, nel rispetto del principio fonti-impieghi⁹.

Questo perché da un punto di vista quantitativo, occorre che in via teorica i mezzi finanziari di medio e lungo termine siano di copertura per gli investimenti durevoli (**principio della solidità aziendale**) rispetto a quegli investimenti che nel breve periodo divenendo liquidi permetteranno di fronteggiare i rimborsi dei debiti di breve (**principio della solvibilità aziendale**)¹⁰.

La conseguenza di una mancata “sincronizzazione” sarebbe la copertura degli investimenti durevoli con i finanziamenti a breve, piuttosto che l’impiego di mezzi finanziari a medio e lungo termine per sopperire esigenze di breve periodo, quali le spese di esercizio correlate all’acquisto dei beni, piuttosto che alle spese di pubblicità, ecc..

In via del tutto generale, è possibile affermare che la suddetta condizione indurrebbe il *management* della **s.r.l.s.** a confondere la funzionalità propria delle fonti di finanziamento di tipo “operativo” rispetto a quelle di tipo “strategico”¹¹.

Le prime sono riferite a quelle operazioni che hanno la necessità di supportare le imprese nella gestione ordinaria¹².

⁸ In tema di fabbisogno finanziario in sede di avvio dell’impresa si vedano, tra gli altri, E. GIANNESI, *L’equazione del fabbisogno finanziario nelle aziende di produzione e le possibili vie della sua soluzione*, Colombo Cursi Editore, 1969, pp. 30 e ss.; A. INCOLLINGO, *Il fabbisogno finanziario dell’impresa. Aspetti quantitativi e di politica aziendale*, Giuffrè, 1996, p.41.

⁹ “È vano e ingannevole considerare in astratto isolamento singoli fabbisogni per dati investimenti, sia perché ogni particolare fabbisogno può variamente comporsi con altri e concorrere a determinare in modo diverso il fabbisogno nei suoi caratteri di variabilità, oltre che di grandezza, sia perché i singoli investimenti che concorrono a determinare i fabbisogni finanziari non potrebbero essere apprezzati nel rischio e nei frutti ad essi relativi, se non inseriti nella complessa struttura degli investimenti simultanei o successivi dell’azienda”. ONIDA P., *Economia d’azienda*, cit., p. 432.

¹⁰ Nell’ottica della sincronizzazione, il fabbisogno finanziario dipende, da variabili quali la durata del ciclo produttivo. Infatti, nell’ipotesi di un processo produttivo di breve durata, le entrate di denaro dovrebbero assicurare la liquidabilità nell’immediato dei mezzi finanziari in precedenza investiti. Si pensi, a titolo esemplificativo, alle imprese che operano nel settore dei servizi.

¹¹ In tal senso, tra gli altri, F. RENNE, N. LUCIDO, *Il fabbisogno finanziario e l’accesso al credito: alcuni spunti di riflessione*, in Documenti Fondazione Nazionale dei Commercialisti, del 15 aprile 2015.

¹² Tra le forme di finanziamento “operative” rientrano le aperture di credito in conto corrente, l’anticipo fatture, ecc..

I finanziamenti di tipo “strategico” riguardano, invece, quelle forme di accesso al credito che hanno la finalità di sostenere scelte di tipo strategico di medio e lungo termine, quali, ad esempio, l’acquisizione di investimenti durevoli, ovvero di un capannone, ecc.¹³.

Alla luce di quanto sopra affermato, per le **s.r.l.s.** si potrebbero presentare due criticità, di cui la prima correlata all’accesso al credito e la seconda relativa all’evidente fenomeno della sottocapitalizzazione.

Con riferimento all’accesso al credito, è naturale che un’impresa che presenta un patrimonio iniziale modesto, sconti la necessità di prestare maggiori garanzie reali e personali rispetto ad un’impresa con un capitale iniziale più rassicurante. Il che comporterà che l’apparente *status* di salvaguardia del socio di una società di capitali, nei confronti dei terzi creditori della società, per lo meno nei confronti degli istituti di credito, verrebbe violata. Ne consegue che alla fisiologica difficoltà che potrebbe incontrare una **s.r.l.s.** nell’accesso a credito, si associa il potenziale passaggio del rischio d’impresa dalla persona giuridica al soggetto imprenditore.

A ciò si aggiunga il preoccupante fenomeno relativo alla sottocapitalizzazione che nelle **s.r.l.s.** è sicuramente più sentito rispetto ad altre tipologie di società di capitali.

Sovente la sottocapitalizzazione si misura facendo ricorso al rapporto tra

$$\frac{\text{Capitale proprio}}{\text{Totale passività}} \times 100$$

Si tratta di un rapporto che la dottrina riferisce dover raggiungere una percentuale tra il 20% e 30%, seppur nelle realtà difficilmente si registrano suddetti risultati.

Il fenomeno della sottocapitalizzazione può essere, da un punto di vista giuridico, indagato secondo un’accezione per la quale si parla di “sottocapitalizzazione nominale” oppure secondo un significato di “sottocapitalizzazione materiale”.

Nella prima ipotesi, l’analisi del fenomeno della sottocapitalizzazione è affidato all’art. 2467 c.c., in merito ai versamenti in conto finanziamento dei soci. Infatti il testo della disposizione al secondo comma prevede che: “[...] *s’intendono finanziamenti dei soci a favore della società quelli, in qualsiasi forma effettuati, che sono stati concessi in un momento in cui, anche in considerazione del tipo di attività esercitata dalla società, risulta un eccessivo squilibrio dell’indebitamento rispetto al patrimonio netto oppure in una situazione finanziaria della società nella quale sarebbe stato ragionevole un conferimento*”¹⁴.

Dalla lettura dell’inciso, è chiaro il richiamo all’intervento dei soci nella “ragionevole” ipotesi che necessiterebbe un vero e proprio conferimento per fronteggiare gli squilibri di natura monetaria.

¹³ Tra le principali forme di finanziamento strategico rientrano i mutui bancari ipotecari o chirografari, ecc..

¹⁴ Si consulti sul punto R. MARCELLO, *I prestiti dei soci. Rischi di postergazione e revocatoria*, in “il fisco” n. 9/2011, fascicolo n. 1, p. 1328; R. MARCELLO, *Aspetti fallimentari del finanziamento soci*, Cesi Professionale, n. 248/2011.

È come se il legislatore avesse voluto richiamare, concettualmente, il valore “nominale” del finanziamento dei soci quale elemento discriminante per poter quantificare il fenomeno di sottocapitalizzazione in atto. In altri termini, il valore dell’apporto dei soci, sotto forma di finanziamento, costituisce il *quantum* con cui si cerca di ripristinare un adeguato indice di indebitamento (Capitale Investito/Patrimonio Netto), in relazione alla tipologia di società nonché alla sua attività.

Concetto ben più ampio e più difficilmente delineabile è quello della sottocapitalizzazione “materiale”, poiché si parla di “adeguatezza” del patrimonio netto in relazione all’oggetto sociale, o comunque in relazione all’effettiva attività esercitata dalla società. In tal senso, il concetto di sottocapitalizzazione “materiale” è ancor più complesso da tradurre nelle ipotesi delle **s.r.l.s.**, scarsamente patrimonializzate già in fase di *start up*, poiché ancor più complicato comprenderne l’adeguatezza del capitale apportato dai soci rispetto all’iniziativa imprenditoriale. A quest’ultimo proposito, occorrerà attendere che l’attività della società vada a regime per comprendere se il patrimonio sia da ritenersi congruo o meno secondo un’accezione di sottocapitalizzazione “materiale”.

A margine di quanto detto, è naturale immaginare che il fenomeno della sottocapitalizzazione in qualche modo vada costantemente monitorato, in particolar modo nell’ipotesi di **s.r.l.s.**, in cui l’inadeguatezza patrimoniale può essere giustificata, data la possibilità di costituirsi con capitale da uno a 9.999 euro, in una prima fase di vita, ma non certo in una fase di funzionamento.

Non solo. Si pone un ulteriore problema legato alla mancanza di una funzione garantista del patrimonio rispetto ai terzi, i quali in qualche modo sconteranno un maggior rischio. Si pensi ad esempio agli istituti di credito, che tenderanno ad incrementare il costo del denaro prestato e/o a richiedere maggiori garanzie. Oppure ai fornitori che tenderanno di ridurre i tempi medi di riscossione, ecc. Eppure vero che, il legislatore, volendo correre ai ripari, in relazione alla scarsa, o meglio nulla, funzione garantista del patrimonio, ha pensato bene di istituire un’ulteriore riserva rispetto a quella legale pari al un quinto degli utili conseguiti fino al raggiungimento di un patrimonio netto di 10.000 euro¹⁵. In tal senso, l’art. 2463, quinto comma, c.c. stabilisce che *“La somma da dedurre dagli utili netti risultanti dal bilancio regolarmente approvato, per formare la riserva prevista dall’art. 2430, deve essere almeno pari a un quinto degli stessi, fino a che la riserva non abbia raggiunto, unitamente al capitale, l’ammontare di diecimila euro. La riserva così formata può essere utilizzata solo per imputazione a capitale e per copertura di eventuali perdite. Essa deve essere reintegrata a norma del presente comma se viene diminuita per qualsiasi ragione”*¹⁶.

A ben vedere, si tratta comunque di una funzione garantista che la riserva rinforzata potrebbe assicurare sempre che vi siano risultati reddituali positivi e sempre che i medesimi non siano

¹⁵ Le indicazioni riportate nell’art. 2463, quinto comma, c.c., per quanto riconducibili alle disposizioni in materia di s.r.l. a capitale minimo, si ritiene possano essere adottate anche per le s.r.l.s., a tutela dei terzi creditori.

¹⁶ Alcuni studiosi propongono di mantenere ben distinte le due riserve anche con riferimento alla loro rappresentazione in bilancio. Inoltre si ritiene che la riserva rinforzata, prevista dall’art. 2463, quinto comma, c.c. sommata al capitale sociale dovrebbe costituire la base per la determinazione della riserva legale ex art. 2430, primo comma, c.c.. In tal senso, tra gli altri si consulti F. TASSINARI, *“Ne sexies in diem”*. La ricerca del legislatore italiano di semplificare la costituzione delle s.r.l., in Società e contratti, bilancio e revisione, 9, 2013, 20.

frutto di mere manovre contabili focalizzate a celare una condizione di difficoltà reddituale dell'impresa.

3. La rilevazione delle perdite e la loro copertura

Il capitale ridotto, da un lato, e la scarsa patrimonializzazione della società, dall'altra, accentua la criticità che già molte realtà aziendali vivono, ovvero la copertura delle perdite nei casi previsti dall'artt. 2482-*bis* e 2482-*ter* c.c..

Il dato di partenza è rappresentato proprio dalle prescrizioni di legge, in quanto aiutano a comprendere se ed in che modo le medesime possano essere applicate alla forma giuridica delle **s.r.l.s.**¹⁷.

L'art. 2482-*bis* c.c., che affronta la casistica di una perdita di esercizio oltre 1/3 del capitale sociale senza che ciò determini un abbattimento del medesimo oltre il minimo legale, dispone che *“Se entro l'esercizio successivo la perdita non risulta diminuita a meno di un terzo, deve essere convocata l'assemblea per l'approvazione del bilancio e per la riduzione del capitale in proporzione delle perdite accertate”*. Tale previsione ostacola un atteggiamento che potrebbe comportare l'accumulo di perdite di più esercizi consecutivi, tanto da determinare l'abbattimento totale o parziale del capitale sociale minimo (da cui i provvedimenti previsti dall'art. 2482-*ter* c.c.).

L'art. 2482-*ter* c.c., dal canto suo, affrontando la casistica per cui le perdite registrate sono tali da ridurre al di sotto del minimo legale il capitale sociale, al primo comma, c.c. stabilisce che *“Se, per la perdita di oltre un terzo del capitale, questo si riduce al disotto del minimo stabilito dal n. 4) dell'art. 2463, gli amministratori devono senza indugio convocare l'assemblea per deliberare la riduzione del capitale ed il contemporaneo aumento del medesimo ad una cifra non inferiore al detto minimo”*.

A ben vedere sia nel caso dell'art. 2482-*bis* c.c. che nell'art. 2482-*ter* c.c., vi è sempre un riferimento al capitale minimo, sicuramente più esplicito nella seconda disposizione che nella prima, nel momento in cui entro il successivo esercizio bisogna provvedere a coprire la perdita di oltre un terzo, al fine di evitare abbattimenti del capitale sociale oltre il minimo legale.

In buona sostanza se il “minimo legale” rappresenta la discriminante per applicabilità degli artt. 2482-*bis* e 2482-*ter* c.c., occorre evidenziare che sostanzialmente nelle **s.r.l.s.** non viene trattato il tema di capitale minimo, avendo il legislatore lasciato ampia discrezionalità nella scelta dei soci di costituire una società con capitale almeno pari ad un euro e non superiore a 9.999. In tal senso, ci si trova di fronte ad un valore massimo pari ad euro 9.999, oltre il quale

¹⁷ Per ulteriori approfondimenti in merito, si consultino, tra gli altri P. REVIGLIONE, *La società semplificata a responsabilità limitata: un “buco nero” nel sistema delle società di capitali*, in *Nuovo Diritto Societario*, 2012, 4, 23-24; M.S. SPOLIDORO, *Una società a responsabilità limitata da tre soldi (o da un euro?)*, cit., 1085 ss. *Contra* A. BUSANI, C.A. BUSI, *La s.r.l. semplificata (s.r.l.s.) e a capitale ridotto (s.r.l.c.r.)*, in *Soc.*, 2012, 1318 ss. *«La s.r.l.s. e la s.r.l.c.r. restano pur sempre società di capitali con responsabilità limitata dei soci e quindi non pare ammissibile il permanere di detta responsabilità limitata in una situazione di deficit del capitale sociale causata dalle perdite subite ...»*. Ammettono l'applicabilità degli artt. 2482-*bis* e 2482-*ter* c.c. alla **s.r.l.s.** anche M. CIAN, *Srl, Srl semplificata, Srl a capitale ridotto. Una nuova geometria del sistema o un sistema disarticolato?*, in *Riv. Soc.*, 2012, 1101 e ss.

scattano le disposizioni della s.r.l. ordinaria, ma non un valore minimo. E tanto meno è possibile considerare valore minimo, inteso come quel valore la cui funzione è quella di garantire i terzi creditori, il valore di un euro, sicuramente simbolico non potendosi costituire una **s.r.l.s.** con capitale uguale a zero.

Quanto asserito risulta ancora più avvalorato dal recente documento del CNDCEC e FNC¹⁸ che ritiene non applicabili le disposizioni dettate dagli artt. 2482-*bis* e 2482-*ter* c.c..

Con questo non si vuole incoraggiare un comportamento anti-economico da parte del *management* delle **s.r.l.s.** ad accumulare perdite, poiché sarà pur sempre necessario assicurare che il patrimonio netto non risulti negativo. In tal senso, sarebbe auspicabile che i soci della **s.r.l.s.** al verificarsi di risultati reddituali negativi, intervengano in qualche modo, anche preventivamente qualora dovessero prospettarsi delle perdite d'esercizio¹⁹.

Le modalità di intervento a supporto del ripristino degli equilibri finanziari possono essere molteplici. A tal riguardo si pensi a quanto indicato dall'OIC 28, in cui vengono trattate una serie di ipotesi di versamenti da parte dei soci a copertura delle perdite di esercizio e, più in generale, di ripristino della patrimonializzazione della società²⁰.

Così come necessiterà seguire le indicazioni dell'OIC 28 in merito alla modalità di copertura delle perdite mediante utilizzo delle riserve disponibili di utili, compresa, nel caso specifico delle **s.r.l.s.** della riserva rinforzata. Nulla viene specificato se debba essere utilizzata prima la riserva legale e poi quella rinforzata, seppur pare possa rinvenirsi che il valore della riserva rinforzata, creata in deroga alle normali regole, debba essere impiegata sicuramente dopo l'utilizzo delle riserve straordinarie ma certamente prima dell'impiego delle riserve legali di utili.

¹⁸ C. BAUCO, N. LUCIDO, P. SAGGESE, *Società a responsabilità limitata semplificata*, documento CNDCEC-FNC, febbraio 2016.

¹⁹ Utili suggerimenti in merito ci vengono forniti dalla massima del notariato di Milano, la n. 122 del 18 ottobre 2012, in cui si ritiene valido il conferimento dei soci a fronte di future perdite prima che le medesime siano rilevate al termine dell'esercizio amministrativo. *“Per i notai milanesi, è possibile procedere ad un aumento del capitale nella misura tripla rispetto alla perdita, senza dover preventivamente deliberare la riduzione del capitale medesimo. È indispensabile, ad ogni modo, che l'aumento del capitale sia a pagamento e sia tale da ridurre la perdita ad un valore inferiore ad un terzo”*: C. BAUCO, N. LUCIDO, P. SAGGESE, *Società a responsabilità limitata semplificata*, cit., p. 32. Per un'analisi dell'iter da seguire in presenza di perdite civilistiche che superano determinati livelli del capitale sociale sia consentito il rinvio a R. MARCELLO, *La ricapitalizzazione a copertura delle perdite*, in *“il fisco”*, n. 12/2011, p. 1829.

²⁰ Per l'OIC 28: Le riserve per versamenti effettuati dai soci *“sono riserve che sorgono in occasione di apporti dei soci effettuati con una destinazione specifica, quali:*

- *i “Versamenti in conto aumento di capitale” che rappresentano una riserva di capitale, con un preciso vincolo di destinazione, la quale accoglie gli importi di capitale sottoscritti dai soci, in ipotesi di aumento di capitale scindibile, quando la procedura di aumento del capitale sia ancora in corso alla data di chiusura del bilancio (cfr. paragrafi 24-25);*
- *i “Versamenti in conto futuro aumento” di capitale che rappresentano una riserva di capitale avente uno specifico vincolo di destinazione, nella quale sono iscritti i versamenti non restituibili effettuati dai soci in via anticipata, in vista di un futuro aumento di capitale;*
- *i “Versamenti in conto capitale” che rappresentano una riserva di capitale che accoglie il valore di nuovi apporti operati dai soci, pur in assenza dell'intendimento di procedere a futuri aumenti di capitale;*
- *i “Versamenti a copertura perdite” effettuati dopo che si sia manifestata una perdita; in tal caso, la riserva che viene a costituirsi presenta una specifica destinazione”.*

4. Sintesi conclusive

In definitiva, vale la pena di acclarare come la scelta di costituire una **s.r.l.s.** non possa limitarsi alla convenienza iniziale legata ai costi di costituzione, siano essi di natura fiscale e non. Questo perché le **s.r.l.s.** caratterizzate da una struttura patrimoniale di partenza anomala inducono ad una serie di considerazioni, o meglio previsioni, sulla profittabilità dell'iniziativa e sui risvolti di natura finanziaria.

In altri termini, le apparenti "facilitazioni" iniziali di natura burocratica e fiscale, potranno avere già dalla fase di partenza delle criticità tali che se non ben monitorate e gestite avranno delle ripercussioni di natura patologica.

È questo il motivo per cui, le **s.r.l.s.** sono da molti considerate, e non solo in quanto tali, una forma giuridica da valutare solo in fase di *start up*, programmando già al momento della costituzione un passaggio ad una forma più idonea a fronteggiare le peculiarità di un'impresa in fase di funzionamento.

Si tratta di un passaggio che alcuni ritengono obbligato, nel momento in cui l'impresa si evolva da un punto di vista reddituale e finanziario, ma che sicuramente può essere anche evitato, in ragione di un'attenta programmazione effettuata sin dal momento della nascita della **s.r.l.s.**