

Art. 10: il grande dibattito

Le voci dei protagonisti: gli industriali, gli artigiani, i rivenditori, le Associazioni in un grande dibattito collettivo che ha visto dissezionare fino al midollo il comma 3.1 dell'articolo 10 del DL Crescita entrato in vigore il 1° maggio e che prevede uno sconto immediato in fattura corrispondente al valore delle detrazioni fiscali per gli interventi di risparmio energetico. Otto proposte per porre rimedio alle criticità/a cura di Ennio Braicovich

«3.1. Per gli interventi di efficienza energetica di cui al presente articolo, il soggetto avente diritto alle detrazioni può optare, in luogo dell'utilizzo diretto delle stesse, per un contributo di pari ammontare, sotto forma di sconto sul corrispettivo dovuto, anticipato dal fornitore che ha effettuato gli interventi e a quest'ultimo rimborsato sotto forma di credito d'imposta da utilizzare esclusivamente in compensazione, in cinque quote annuali di pari importo, ai sensi dell'articolo 17 del decreto legislativo 9 luglio 1997, n. 241, senza l'applicazione dei limiti di cui all'articolo 34 della legge 23 dicembre 2000, n. 388, e all'articolo 1, comma 53, della legge 24 dicembre 2007, n. 244.».

Il comma 3.1 dell'articolo 10 del DL Crescita rappresenta una misura di grande potenza commerciale e di suggestione nei riguardi dei consumatori finali. Rappresenta altresì, conti alla mano, un provvedimento in grado di distruggere in poco tempo un ricco tessuto artigianale, industriale e distributivo se il comma 3.1, così come è stato scritto decollasse nel cuore degli italiani. I conti in tasca al provvedimento che troverete nelle pagine a seguire da parte di Roberto Galli e Luis Oberrauch sono ineccepibili.

Otto proposte per evitare criticità

Qui troverete, in ordine di arrivo in redazione, gli interventi dei contrari, dei dubbiosi, dei riflessivi quasi favorevoli, degli industriali, degli artigiani, dei rivenditori, delle Associazioni in un grande dibattito collettivo che ha visto dissezionare fino al midollo il comma 3.1 dell'articolo 10 del DL Crescita entrato in vigore il 1° maggio. Per agevolare la lettura li abbiamo suddivisi in tre grandi categorie: gli arrabbiati, i dubbiosi e riflessivi e le Associazioni. Comunque la si pensi, l'articolo 10 è da modificare profondamente altrimenti si rischia come minimo il blocco del mercato. Così

Fake news per Ecobonus scontato in fattura

Una rivista già ad aprile invitava i lettori ad approfittare di un decreto non ancora pubblicato. Le fake news esistono anche per l'Ecobonus scontato in fattura. Il giornalista preveggenete non ha saputo trattenersi e già ad aprile ha strillato "Sull'ecobonus puoi avere lo sconto subito" prima ancora che il DL Crescita (che lo prevede all'articolo 10) fosse pubblicato il 30 aprile in Gazzetta Ufficiale ed entrasse in vigore il 1° maggio. Il fatto ha dell'incredibile ma è realmente successo. Lo prova il ritaglio d'articolo di una rivista (a breve riusciremo a rintracciare il titolo della testata...) che ci gira Paolo Bacchini di Edilpiù e che abbiamo pubblicato sul nostro sito guidafinestra. I primi di maggio il rivenditore ci segnalava la vicenda di una potenziale cliente che ad aprile voleva già lo sconto 50% sui serramenti. Già ad aprile appariva la fake news "Sull'ecobonus puoi avere lo sconto subito". Da giornalista mi indigno perché il o la collega che ha scritto il testo sta illudendo migliaia di persone a fronte di una disposizione di legge che allora, aprile, non esisteva che in bozza, nota solo agli addetti ai lavori della politica e dell'edilizia. E non a caso egli o ella non cita la legge perché allora la legge (o meglio il decreto legge DL Crescita) non esisteva se non nei piani del Governo. Ai lettori l'estensore del testo ha fatto credere che il provvedimento fosse già attivo, anche se scrive alla fine del pezzo che bisogna attendere le disposizioni attuative dell'Agenzia delle Entrate, come se fosse una marginalità o una cosa scontata. Un bell'esempio di fake news. Così la potenziale cliente di Edilpiù, dopo aver letto la rivista, si è precipitata subito nello showroom di Lugo (Ra) pretendendo il desiderato ma impossibile sconto. (Vedi anche articolo relativo a pagina 36).

come è stato scritto, esso rappresenta una vera catastrofe per artigiani, rivenditori e industrie. Tra le tante righe emergono le proposte per migliorare e correggere il testo originario quali:

- 1- scontare immediatamente il 30% del corrispettivo della fattura a carico dell'Amministrazione dello Stato;
- 2- accorciare da 10 a 5 anni il tempo di compensazione fiscale;
- 3- attivare l'ulteriore cessione del credito;
- 4- evitare i vuoti applicativi (annullare il tempo

tra legge in vigore e provvedimento dell'Agenzia delle Entrate);

- 5- ampliare al massimo la platea delle imposte utilizzabili per la compensazione;
- 6- creare linee di credito particolari a particolare tasso d'interesse;
- 7- riduzione della ritenuta d'acconto dall'attuale 8 al 4% per bonifici ecobonus e bonus casa;
- 8- eliminazione dello split payment e del reverse charge.

Buona lettura!

GLI ARRABBIATI

Grande preoccupazione

Cristian Odoardi, 45 anni, serramentista, presidente di Cna Pescara, revisore dei conti in Unicmi e suo esponente: “È indubbio che questo provvedimento sia assurdo e addirittura recessivo portando a uno stress finanziario le aziende del settore. Lo chiamano il DL Crescita. A me sembra che l'unica cosa che cresce sia l'ego smisurato dei campioni che l'hanno generato senza avere per niente cognizione di causa delle ricadute effettive sulle imprese ma pensando solo ed esclusivamente a fare campagna elettorale. Credo che nessun serramentista sia in grado di “anticipare” il 50% dei corrispettivi a fronte di un ipotetico recupero come credito di imposta nei 5 anni successivi... in pratica da un lato si concede un pagamento a 1800 giorni che peraltro se non si è capienti non si riceverà mai e dall'altro si pongono le aziende ulteriormente in difficoltà finanziaria e di liquidità. Si apre uno scenario davvero cupo che vedrà tanti piccoli e medi imprenditori alzare bandiera bianca... forse solo alcuni grandi player (non necessariamente produttori di serramenti) potranno avere capacità finanziaria per fare queste operazioni.



Sono molto preoccupato, ma non solo per la mia azienda o la mia categoria lavorativa ma più in generale per il nostro paese che purtroppo è ostaggio di incompetenti che sono solo bravi a fare i forti con i deboli e i deboli con i forti. Credo sarà inevitabile un'alzata di scudi da parte delle associazioni di categoria, prepariamoci alla battaglia”.

Voragine finanziaria!

Roberto Galli, imprenditore lombardo e autorevole esponente di EdilegnoArredo/FederlegnoArredo: “Siamo una Nazione che prende decisioni isteriche, senza minima riflessione e analisi sulle conseguenze che ogni scelta comporta fra i vari attori. Parlo della mia azienda e sintetizzo: dieci anni di crollo del mercato, di clienti falliti o richieste di concordato con medesimi risultati dei fallimenti, banche che preferiscono evitarci, crediti Iva con rimborsi alle calende greche. Aggiungiamo per l'ecobonus, prima abbiamo avuto la ritenuta d'acconto dell'4% diventata 8% e ora un altro 50% con la proposta dell'ecobonus scontato in fattura.



Questa misura, oltre che un impatto sulla liquidità dell'azienda avrà una ripercussione importante sul conto economico in termini di oneri finanziari. Mi chiedo: ma non ci sono banche e finanziarie che per queste invenzioni del governo dovrebbero intermediare loro fra cliente e fornitore e permettere alle aziende di utilizzare la liquidità per l'attività ordinaria? Rispondere alla nostra richiesta di accorciare da 10 a 5 anni il tempo di compensazione fiscale, con una delega in toto agli operatori è assurdo. E poi, di quale credito di imposta parliamo visto che in questi anni non abbiamo marginalità?

Tornando alla mia azienda. **Facciamo un esempio. Il primo anno 2.500.000 di forniture di serramenti agevolate per l'ecobonus significa non incassare 1.250.000 per il primo anno. Il secondo anno compenso 250.000 e finanzia ancora 1.250.000, quindi sono a credito di 2.250.000. Il terzo anno compenso 500.000 (250.000 e 250.000 per il primo e secondo anno) e finanzia 1.250.000 e vado a credito di 3.000.000. Non proseguo perché se sono bravo duro tre anni prima di fallire”.**

Rovina le aziende

Luis Oberrauch, imprenditore altoatesino alla testa di Finstral: “Io non so chi ha pensato un provvedimento del genere. Questo va sì a incentivare le attività di riqualificazione energetica, ma nello stesso momento rovina le aziende del settore. Chi può permettersi di scontare del 50% le fatture? Già adesso le aziende soffrono di mancata liquidità, hanno difficoltà ad avere dei prestiti bancari e con gli utili possibili non possono mai detrarre il tutto in 5 anni, perché per poter far questo dovrebbero avere degli utili stratosferici. **Pensiamo a un rivenditore che fa 2 milioni di fatturato all'anno e di questo fatturato ne fa il 60% come riqualificazione energetica. Vorrebbe dire 1,2 milioni. Questo significa che con l'ecobonus scontato in fattura egli non incassa 600 mila euro. Le quote da detrarre sarebbero da 120 mila all'anno. Per compensare ciò dovrebbe fare un utile di circa 480 mila € (su 2 milioni di fatturato il 24%). Ma chi ha oggi questi risultati??? Tutto ciò portato avanti per anni crea una necessità di liquidità che aumenta di anno in anno. Ad esempio, un'azienda che deve compensare 1 milione all'anno ha bisogno di 3 milioni di liquidità supplementare al quinto anno e questo soltanto se riesce a compensare annualmente tutto con le tasse dovute.** E se non lo può fare, che succede? So che si stanno facendo avanti delle aziende specializzate per comprare questi crediti. Tuttavia, nel DL Crescita è scritto che i crediti vanno ceduti al fornitore. Io mi chiedo, inoltre, chi alla fine sarà responsabile se per caso la detrazione non sarà possibile, perché al lavoro ordinato dal cliente finale mancavano dei requisiti per le detrazioni. Qui bisogna non soltanto intervenire, ma bisogna dare battaglia, perché questo provvedimento, invece di incentivare, rovina tutto. Le aziende normali del settore sono destinate a fallire e con loro tutta una catena/filiera.

Qui mi permetto anche di dire che questo provvedimento può nascere soltanto da cervelli avventati oppure da chi per piacere alla gente comune mette da parte ogni logica e realtà commerciale. Io mi sto preoccupando molto di questo paese perché quello che sta succedendo distrugge passo dopo passo il futuro. Giorno per giorno ci avviciniamo al caos totale. Mi dispiace. Generalmente sono ottimista, però io vedo nero per tanti, tantissimi”.





Una porcheria che blocca il mercato

Virginio Trivella, Coordinatore del Comitato tecnico scientifico di Rete Irene (network di aziende che promuove la cultura dell'efficienza energetica degli edifici, in particolare dei condomini): "Se fosse il 1° aprile potremmo pensare a

uno scherzo, ma è il 1° maggio e, invece, si tratta della Gazzetta Ufficiale, dove è approvato, dopo varie settimane di contorsionismi politici, il decreto-legge 34 che con l'articolo 10 porta in dote a un pugno di multiutilities territoriali nientemeno che il monopolio della riqualificazione energetica del patrimonio immobiliare italiano. Potrà piacere a qualcuno (a me non piace) che un mercato così potenzialmente vasto, finalizzato a ridurre i consumi di energia, diventi territorio di caccia esclusivo di soggetti che, per mission aziendale, vendono energia. Potrà piacere a qualcuno (a me non piace) cercare di raccattare qualche voto con la bufala che, in questo modo, si semplifica la burocrazia della cessione dei crediti: studiatevi bene la legge, incrociatela con il Codice civile e vi accorgete che, per i condomini, non si semplifica proprio niente. [...] Non è accettabile che un provvedimento inserito nel Decreto Crescita approvato sia costruito in modo talmente becero da bloccare un intero settore [...]. E non è accettabile che la conseguenza di tutto questo sia un rallentamento del faticoso processo di riqualificazione del patrimonio immobiliare nazionale e di riduzione dei consumi di energia, delle emissioni climalteranti e dell'inquinamento, cioè l'esatto contrario degli obiettivi del Piano Energia e Clima che, giusto qualche mese fa, i nostri governanti ci hanno sbandierato come esempio di rigore e impegno. L'unica cosa che consola è che, a parte i pochi soggetti del titolo e quelli ben più numerosi pronti a bersi qualunque bufala, questo provvedimento scontenta tutti. [...]

E, a ben vedere, non conviene nemmeno ai grandissimi e ipercapienti operatori dell'energia, che dovrebbero accettare di fare i general contractor di una miriade di piccoli interventi, prendendosene la responsabilità, e che probabilmente ritireranno la loro disponibilità a mettere a disposizione la propria capienza fiscale. Quindi, è probabile che alla fine il provvedimento verrà corretto, ma si sarà perso un sacco di tempo e di occasioni di ridurre gli sprechi".

L'articolo 10 è uno scandalo!

Mauro Sellari, serramentista, presidente Unione Produzione CNA Toscana e referente nazionale Serramentisti CNA: "È forte la preoccupazione di CNA Produzione per questo provvedimento, che, fermo restando di capire se la cessione del credito è facoltativa per il fornitore dei serramenti o obbligatoria in caso di richiesta da parte del cliente, crediamo che questo sia il colpo finale all'ecobonus. Considerando il momento di forte difficoltà finanziaria anche in termini di liquidità delle nostre imprese, non crediamo che saranno molte ad avere la capacità economica di poter sopportare questo provvedimento. Vale la pena di ricordare a tutti che al momento del pagamento con bonifico per lavori che rientrano nelle agevolazioni fiscali del 50% per il risparmio energetico c'è già una ritenuta d'acconto dell'8% a carico del fornitore, che, sommato poi al 50% di sconto in fattura farebbe 58%, che verrebbe poi rimborsato in 5 anni come credito d'imposta! Uno scandalo! Un provvedimento che sicuramente agevolerà la grande distribuzione, che già da tempo si sta affacciando nel mercato della ristrutturazione e riqualificazione energetica e che ha le capacità economiche ed organizzative per cogliere quanto nel DL Crescita, ma che darà il colpo finale alle aziende che noi siamo a rappresentare e che è bene ricordare per oltre il 90% sono micro imprese di 3 persone, dunque con capacità economiche assai ridotte. Anche se il DL Crescita è legge dalla data di pubblicazione in Gazzetta Ufficiale, il testo del DL non è ancora definitivo perché deve essere convertito in legge dai due rami del Parlamento e quindi si può modificare. Per questo con alcune altre associazioni di categoria stiamo preparando un documento condiviso per presentare una mozione di modifica al DL stesso. Nel frattempo, abbiamo iniziato una battaglia mediatica per informare l'opinione pubblica di quanto il provvedimento sia dannoso per l'economia nazionale, convinzione ampiamente condivisa dalla quasi totalità degli operatori del settore".



Misura depressiva, no grazie

Federico Monga, direttore generale di Liebot Italia che tratta serramenti a marchio Vetrex e K-line: "Francamente credo che l'ecobonus scontato in fattura sia l'ennesimo proclama del nostro governo apparentemente buono per l'utente finale ma certamente pessimo per le tasche delle imprese che volessero accordare lo sconto al cliente finale e soprattutto pessimo per le finanze dello Stato. Anche un bambino capisce che gli converrebbe ottenere subito tutto lo sconto anziché attendere 10 anni, e che quindi tutti i clienti finali lo vorranno chiedere peccato però che tale misura non sia sostenibile dalla stragrande maggioranza delle aziende, non in grado di sostenerla economicamente. [...] È una misura depressiva, non di crescita. Per imprimere una virata positiva al provvedimento ritengo necessario introdurre una logica che permetta al cliente finale di scegliere tra il regime attuale "50% in 10 anni" oppure, ad esempio, "30% subito" e al fornitore "se concedi lo sconto del 30% avrai un credito del 50% in 10 anni": fatti i calcoli sarebbe

– concorrenziale con il "nero"

- comunque molto interessante per il privato
- a saldo zero per lo Stato
- investimento interessante per le aziende che guadagnerebbero un interesse annuo significativo.

Comunque sia, speriamo che nei prossimi tre mesi il nostro legislatore abbia la capacità di raddrizzare questa iniziativa che, così com'è oggi, a mio avviso è destinata al naufragio e che rafforzi le misure volte al credito al consumo che credo siano ancora le più eque per tutte le parti ma ancora troppo poco utilizzate".





Io anche no!

Paolo Bacchini di Edilpiù, rivenditore di punta della Romagna (quattro showroom), fatturato oltre 10 milioni di euro (ha anche una produttiva di serramenti e persiane in alluminio) non credeva alle proprie orecchie quando una venditrice del proprio showroom di Lugo (Ravenna) lo avvicinò dicendogli: "Guardi che c'è una signora che vuole dei serramenti ma vuole anche l'ecobonus scontato in fattura. Meno 50 per cento.

Dice che c'è una legge. Io non so che dirle". Succedeva sotto Pasqua quando l'ecobonus scontato in fattura era ancora da venire anche se anticipato dalla stampa. (vedi box in apertura di articolo). Sulle prime il rivenditore non ci crede e si fa ripetere la storia. Non crede alle proprie orecchie. A quell'epoca non ne sapeva proprio nulla della facoltà (possibilità, non obbligo) di concedere per i serramenti, le chiusure oscuranti e le schermature solari lo sconto 50% pari all'ecobonus che sarebbe stata introdotta il primo maggio dall'articolo 10 del DL Crescita. Bacchini, sempre più incredulo, fa spallucce e con una bonaria battuta del tipo "Io anche no, grazie" liquida cortesemente la faccenda e la signora. L'improbabile cliente era sicuramente una tipa all'erta pronta a cogliere ogni opportunità. Ed era bene informata. E chi può darle torto? Appena pubblicato il DL Crescita avevamo scritto che l'ecobonus è una misura così potente e suggestiva che non c'è da stupirsi se qualcuno si fosse già presentato a chiedere lo sconto del 50% direttamente in fattura agli showroom, nei laboratori di falegnameria o nelle officine dei serramentisti. Sbagliavamo. Era già successo. Si ripete in qualche modo la storia del reddito di cittadinanza quando bastò l'annuncio televisivo che all'indomani si erano già create davanti ai CAF code di cittadini per richiederlo. Oggi che l'ecobonus scontato in fattura è legge (anzi decreto legge, di possibile modifica, speriamo, in Parlamento) Paolo Bacchini ci ripete la battuta "Io anche no. E se vogliono affossarsi lo sconto del 50% lo facciano gli altri".

Fioccano le reazioni sull'articolo 10

Marco Rossi di Risposta Serramenti e vicepresidente Anfit: "Penso che sia assurdo chiedere nuovamente alle aziende di far da banca a chi che sia. Già con la ritenuta dell'8% sui pagamenti per gli interventi dell'ecobonus la situazione è difficile. Penso che sarebbe stato sicuramente più perseguibile far sì che il credito potesse essere ceduto a banche o società dedicate".

Francesco Mangione di SPI Finestre: "I nostri politici sono specialisti nell'ottenere benefici da un'operazione senza averne condiviso i costi. Bastava dire: i bonus scendono al 30%, ma potrete compensarli per intero in uno, due o tre anni, a scelta e in base alla capienza. Tuttavia, credo che scenderanno in campo nuovi attori, grossi operatori che vogliono entrare nel settore in ragione di questo provvedimento. E i segnali ci sono già. Noi, ad esempio, siamo già stati contattati da qualcuno".

Giovanni Tisi, ingegnere ed esperto di serramenti: "Ogni cambiamento può essere un problema o una opportunità. Diciamo che in senso generale, in un sistema economico sano, i clienti comprano, i fornitori forniscono prodotti e servizi e il sistema bancario mette in circolo i soldi. Qui siamo abbastanza lontani dalla norma: i clienti sono convinti a comprare da fornitori che ci mettono prodotti e soldi. Mah... al me pias minga (per i non lombardi: non mi piace mica, ndr). Detto questo, per me il vero tsunami è un altro e sta arrivando sotto il nome di flat tax: se la tassa si "flatta", che fine fanno le detrazioni? Quelle future certamente ma magari anche quelle passate. E che succede a quelle che i fornitori (magari piccoli) si sono accollati? Sarà una mia impressione basata su



Marco Rossi



Francesco Mangione



Giovanni Tisi



Luciano Bertocchi

una sfiducia di fondo in questi timonieri, ma ho il netto sospetto che si stia per fare un gran risotto... indigesto".

Luciano Bertocchi, Poliedil, rivenditore di porte e finestre: "Mi ritrovo con i conteggi fatti da Luis Oberrauch (vedi l'intervento) sull'impossibilità economica per un rivenditore di soddisfare le richieste che chiedono lo sconto dell'ecobonus del 50% direttamente in fattura come vuole l'articolo 10. Qui si chiude. **Roberto Galli** dice che si chiude in tre anni se si applica la legge. Forse tre anni sono tanti. Per me si chiude prima".

Roberto Raia, Raia Serramenti: "Sconto in fattura? Da me non si faranno più detrazioni fiscali a meno che arrivi subito il bonifico del 50% scontato da parte dell'Agenzia delle Entrate. Con il 50% di sconto in fattura, 8% di ritenuta di acconto, Iva, Irpef su ogni lavoro o ci applichi un ricarico del 300% (cosa inverosimile) o al trimestre successivo siamo tutti falliti. Nessuno mi costringe a fare la detrazione fiscale del 50% al cliente. Io gli dico che a queste condizioni non ci sono più i presupposti e se intendono usufruire del bonus possono tranquillamente rivolgersi ad un'altra azienda..... tanto questa risposta la troveranno sicuramente

te anche altrove".

Lucia Fini di Artigiani per la Casa: "La mia Azienda non ha tutta quella compensazione da sfruttare. Qualcuno ha pensato a quanta liquidità perdono nell'immediato le aziende? Vuol dire non avere minimamente sotto controllo i numeri, o peggio, permettere di sopravvivere solo a chi ha una enorme capacità di compensazione. E, poi, si parla di preservare le piccole Imprese. Giusta la considerazione di **Samuele Broglio** (a pagina seguente, ndr) di poter contenere produzione di pessima qualità dall'estero. Ma rimane il problema della capienza fiscale. Qui il problema è proprio opposto. Concordo nell'essere positivi e trovare opportunità, ma questa mi sembra forzata. Oltre tutto impraticabile. I numeri non mentono".

Serena Gurdì, Pantoni Infissi: "Ma qual è la percezione della realtà di chi scrive questi decreti? Per giunta "DL Crescita" di cosa??!!? della moria delle piccole e medie imprese che portano avanti questo paese!"

Donato Montanaro, Kikau: "Un disastro"

Filippo Solari, Solari Arredamenti: "Follia. In questo modo eliminano di fatto le detrazioni fiscali, facendo però ricadere la colpa sui rivenditori".

Maurizio Ridolfi, Key Sas: "È una rovina e basta poco per fare due conti... evitare"



I DUBBIOSI E I POSSIBILISTI

Rischio e opportunità

Samuele Broglio, responsabile della normativa sui serramenti di Confartigianato Imprese, nonché serramentista: “Preso atto della pubblicazione in Gazzetta del Decreto Legge Crescita e quin-

di del correlato Articolo 10 relativo alle nuove regole riguardanti l'Ecobonus da scontare in fattura, tenuto conto delle reazioni di molti colleghi (alcuni dei quali pure cari amici e come me “popolo di Confartigianato”) vorrei avanzare alcune considerazioni da serramentista. Anzitutto, mancando ancora il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate che definisce le regole per la sua applicazione, mi trovo costretto ad anteporre un grosso “vedremo”. Nella vita non conta solo il cosa si fa ma anche il come lo si fa, e quindi dette regole saranno fondamentali per comprendere bene l'impatto che esso avrà sulle aziende. Infatti, per esempio, nel DL Crescita non vi è nemmeno un accenno in merito a quali saranno le imposte sulle quali l'azienda andrà a compensare il credito. Questo aspetto è fondamentale per valutarne la sostenibilità. Se esse saranno limitate all'IRPEF si potrà parlare senza se e senza ma di inapplicabilità assoluta del provvedimento mentre se comprenderanno anche altre voci d'imposta (una su tutte l'IVA) il giudizio potrebbe subire variazioni. Premesso ciò, comunque il mio commento è ambivalente, in quanto previsto nel DL Crescita se da un lato presenta notevoli criticità dall'altro potrebbe anche configurarsi come un intelligente aiuto alle ditte che operano sul territorio e che su detto territorio pagano le tasse.

Dal punto di vista del rischio non posso certamente confutare ciò che i miei colleghi già ampiamente hanno detto, però, a patto che ognuno faccia bene la sua parte nessuno escluso, esso potrebbe trasformarsi nel primo tassello di un'intelligente opera di difesa della produzione nazionale, messa in campo aggirando sapientemente le assurde regole comunitarie di un'Europa molto mal fatta. [...] Infatti, il previsto sconto del 50% in fattura potrebbe essere applicato solo ed unicamente dalle aziende che pagano le tasse in Italia, ponendo un freno alle libere vendite intereuropee ed obbligando chiunque voglia vendere in Italia approfittando di tale opzione a stabilire una sede nel nostro Paese e quindi ridurre il proprio vantaggio competitivo.

Lo Stato dovrebbe ampliare al massimo la platea delle imposte utilizzabili per la compensazione, magari favorendo la stessa per quanto riguarda quelle più impattanti sull'occupazione ed il lavoro. Le banche dovrebbero creare linee di credito particolari a particolare tasso d'interesse al fine di agevolare l'utilizzo dell'opzione prevista dal DL. [...]

Le ditte italiane, forti del fatto di essere le uniche in grado di proporre quest'interessante opzione, dovrebbero nel caso innalzare un po' i prezzi al fine di recuperare il danno economico derivante dal pagamento degli interessi

Un sogno? Forse sì, ma non vedo nessun'altra possibilità per far sì che quanto previsto in DL Crescita divenga un'opportunità e non un rischio.

Occasione per riflettere su sé stessi

Guido Alberti, formatore, ma anche serramentista e rivenditore: “Il nostro (quello del serramento, ndr) è un settore atipico, che riesce a rimanere in silenzio fino a quando qualcuno non abusa dell'eccessiva bontà, perché di base, siamo tutti fin troppo buoni. [...] Purtroppo, il nostro è un settore debole, dove basta che qualcuno si svegli la mattina imponendo qualcosa senza logica che tutto il sistema inizia a vacillare. Era già successo a fine anno, quando sembrava non venissero riconfermate le detrazioni, e sta succedendo di nuovo in questi giorni, a causa dell'articolo 10 del DL Crescita.

Qualsiasi insidia mette a nudo le debolezze di un intero settore, che forse negli anni addietro ha brillato di luce riflessa e non propria. Sono dell'idea che il problema sia a monte. Il vero problema è che siamo talmente tanto deboli che basta un nonnulla per rimettere in discussione le nostre aziende, grandi o piccole che siano, perché i problemi sono sempre gli stessi.

Piccole aziende che emulano i grandi, quando invece dovrebbero preoccuparsi di altro e grandi aziende che spesso, salvo rare eccezioni, prendono spunto da quanto di buono fanno i piccoli, piuttosto che avere una visione a lungo termine. Un paradosso.

Se un DL (ancora da approvare in versione definitiva di legge) riesce a preoccupare un intero settore, forse vuol dire che negli anni si è costruito poco o nulla, dove ogni azienda è andata per la propria strada, senza guardarsi intorno per cercare di fare squadra. E oggi la maggior parte delle aziende non riesce a rispondere a questa domanda: “perché un cliente dovrebbe comprare da me piuttosto che da un mio concorrente?”.

E se perdere un cliente perché va ad acquistare da un concorrente, ammesso e concesso che lui riesca a fare uno sconto del 50% in fattura ci preoccupa, evidentemente è perché non siamo stati in grado di costruire un'azienda diversa, ma ci siamo limitati, in tempi di “vacche grasse” che io purtroppo non ricordo perché troppo giovane, a creare aziende che sono la copia della copia di chissà cosa.

I piccoli? Dubito. I grandi? Dubito. La GDO? Forse. Ma se il problema è la GDO, forse abbiamo sbagliato tutto, e il nostro modello di business è da riconsiderare. Anzi, forse è anche giusto che occasioni come questa dell'Art. 10 ci facciano riflettere un attimo su quello che abbiamo, o che avremmo dovuto costruire, ma non l'abbiamo fatto. Anche perché, e qui concordo con quanto dice il rivenditore Paolo Bacchini (vedi l'intervento alle pagine precedenti), si può sempre rispondere “lo anche no, grazie”. Ma c'è un problema. Per fare questo ci vuole coraggio e certezza che “chiusa una porta si apre un portone”, tanto per restare in tema. Il problema è che non tutti possono farlo, perché per far quadrare i numeri a fine mese e pagare tutti, non si può rinunciare a nulla. Costi quel che costi nel lungo periodo purché ci si salvi nell'immediato. Ma anche in questo caso, il problema è ancora una volta a monte.

In conclusione, sono favorevole a una modifica dell'Art. 10 se non addirittura a un passo indietro, ma con la consapevolezza che il nostro settore e le nostre aziende dovrebbero brillare di luce propria.





Distinguere minacce e opportunità

Vladimiro Barocco, esperto di marketing dei serramenti, fondatore di StudioCentro Marketing: “Sul tema dell’ecobonus scontato direttamente in fattura previsto dall’articolo 10 del DL Crescita ho cercato online notizie pubblicate da altri siti ma ho trovato poco: notizie generiche senza approfondimenti. Posso però citare:

– quifinanza.it sottolinea “Ecobonus più semplice” e ricorda il rischio che il mercato passi a pochi soggetti “main contractor” che delegano altri (produttori e/o rivenditori).

– isole24ore.com sottolinea “Imprese favorite, con tempi di recupero fiscale dimezzati”. Riporta anche il rischio dei “main contractor”. Mi sarebbe piaciuto offrire ai lettori un’analisi di marketing con il suggerimento di applicare subito lo sconto in fattura per ottenere un vantaggio competitivo sui concorrenti. Ma non si possono suggerire tattiche dannose per l’azienda che in aggiunta non sono sostenibili dalle aziende. Rimane aperta un’ulteriore via: rivolgersi a banche o a finanziarie (finanziamento al consumo) per concordare una linea di finanziamento. Per coprire questo costo le aziende dovrebbero rivedere al rialzo i loro listini. Nella mia esperienza i piccoli imprenditori del settore infissi hanno quasi sempre visto il finanziamento al consumo come non necessario o come un costo (rimborso con tetto al 90%), dimenticando che i mancati incassi incidono in modo più pesante. Se fossi un PR o un collega di Rocco Casalino suggerirei, a tutte le associazioni di categoria coinvolte, di sottoscrivere un contratto con l’impegno di non dare pratica attuazione al DL pubblicato il primo

maggio 2019. La firma del contratto dovrebbe essere affiancata da una campagna stampa di informazione sui motivi che “costringono” le aziende a non dare pratica attuazione allo sconto 50% in fattura. Le dichiarazioni raccolte dalla redazione sono sufficienti per animare dibattiti, convegni e talk show. Quando i produttori polacchi sono entrati nel mercato italiano queste erano le condizioni: 50% all’ordine e saldo prima di caricare la merce sul camion. Queste condizioni riducevano la necessità di dilazione del pagamento ai fornitori, ottenendo in cambio una riduzione dei prezzi, e assenza di mancati pagamenti. Due misure che permettevano l’applicazione di prezzi “impraticabili” ai produttori italiani. Va ricordato che per i produttori italiani, anche medi, la consegna dei serramenti a 30 gg dall’ordine era impossibile prima della crisi. A 10 anni dall’inizio della crisi la consegna a 30 gg. è diventata una clausola comune. Le piccole imprese, in prevalenza, non hanno prestato la dovuta attenzione all’amministrazione, vissuta come un peso imposto dallo Stato. Inoltre, certe parole d’ordine “Piccolo è bello” sono state un danno, sebbene un partito politico vi costruisse, ogni anno, la sua comunicazione e tattica politica. Potrei fare altre considerazioni, ma influenzate dalle mie opinioni politiche. Rimane il fatto che questo governo, con molti componenti inesperti, sente il ritardo della sua azione politica. I disegni di legge assomigliano a una correzione di bozze: sono indicati gli articoli che rimangono invariati, per altri articoli sono riportate le parole da modificare, per altri ancora si indicano le aggiunte da fare. Per leggere e comprendere un disegno di legge nuovo è richiesta la perfetta conoscenza della legge precedente o si devono avere sottomano le precedenti norme, con i richiami ad altre leggi.

Ci vuole una riflessione attenta

Valentino Fresia, ad di Fresia Alluminio, distributore e membro di AL-sistem (sistemi per serramenti in alluminio): “[...] Per prima cosa vorrei fare alcune premesse. Ricordo che in Italia la persona fisica e la persona giuridica possono utilizzare delle straordinarie leve fiscali grazie all’Ecobonus. In particolare, la persona giuridica in utile può recuperare il 77,9% (società di capitale) e il 96,9% (società di persone) per mezzo di un duplice vantaggio fiscale: quello derivante dalla detrazione IRES (risparmio d’imposta) della spesa sostenuta e quello derivante dalla deduzione dei costi dell’intervento.

Pensiamo poi ai condomini e i condomini minimi (es. le villette a schiera) per i quali la detrazione è del 65% per la sostituzione della caldaia e dei serramenti. I nostri cugini francesi possono usufruire di una aliquota molto bassa: il 15% con un plafond massimo di 100 € per serramento con un massimale di 8.000 € per alloggio e con l’IVA al 5,5%: la sommatoria è decisamente inferiore rispetto ai vantaggi generati dell’Ecobonus italiano. Partiamo quindi da questa premessa: la nostra filiera usufruisce di soluzioni molto attrattive. Solo partendo da questo presupposto possiamo fare un’oculata riflessione sull’articolo 10 del Decreto Crescita. Il mercato è segmentato in diverse porzioni: pubblica amministrazione, commerciale e residenziale, ma il grande successo avuto dall’Ecobonus negli ultimi 10 anni sembra aver riguardato soprattutto, se non esclusivamente, le singole unità abitative, incidendo davvero poco sulla ristrutturazione dei condomini. L’intento del Legislatore è, invece, proprio quello di riqualificare il vetusto parco immobiliare italiano, così come imposto, indirettamente, dall’Unione Europea con la riduzione delle emissioni di CO2!



È ben vero che questa opportunità premia le Utilities, ma non mi risulta che nessun produttore di infissi abbia la forza finanziaria di comprare i crediti fiscali generati da un intervento di riqualificazione energetica di un condominio. Altrettanto vero che l’attuale legge consente già di comprare i crediti fiscali e già favorisce le ESCo e le Utility. [...] Prendiamo in considerazione come si stanno muovendo le Utilities: Enel X, a oggi, ha chiuso contratti con importanti produttori di caldaie, di scambiatori, di pannelli solari, ma non ha chiuso nessun accordo a livello nazionale per quanto riguarda gli infissi. La peculiarità del mercato italiano degli infissi è la notevole frammentazione di misure, tipologie e colori, che rendono al momento difficile una proposta univoca e standardizzata, per questo le Utilities potrebbero diventare un’importante leva del mercato dei serramenti per le grandi commesse e a cascata per le medie commesse. Il vero rischio di questo art. 10 è un altro: leader di mercato con un 2% di quota, potrebbero decidere di chiudere degli accordi con produttori esteri che hanno capacità produttive molto importanti e prezzi più competitivi! Il nostro obiettivo, a mio parere, non è quello di ostacolare questa norma, bensì di qualificare la proposta del produttore di infissi! Le Associazioni potrebbero richiedere che il requisito minimo per ottenere la detrazione sia che la posa venga eseguita secondo la norma UNI 11673.

Il legislatore accoglierà sicuramente la richiesta che il produttore garantisca il rispetto delle norme cogenti (marcatura CE), alti standard qualitativi e la durabilità delle prestazioni nel tempo per mezzo di una posa qualificata.

In estrema sintesi sono convinto che questo famigerato articolo potrà generare molto lavoro per la nostra filiera. Non blocchiamo questo flusso, ma qualificiamolo!

LE ASSOCIAZIONI



Modificare profondamente l'articolo 10

Ai primi di aprile Finco, la Federazione delle Industrie per le Costruzioni, aveva già bocciato la misura in fase di bozza del DL Crescita prima ancora che si trasformasse nell'articolo 10 del DL Crescita che oggi sta suscitando, pur con qualche

distinguo, reazioni furibonde nel settore dei serramenti. Il direttore Angelo Artale si vuole rassicurante e propositivo in merito alle possibilità di modificare il testo del decreto legge: "Il provvedimento dell'ecobonus in fattura così come proposto dal DL Crescita è da modificare profondamente in base di conversione in legge da parte del Parlamento. La prima importante modifica riguarda la cessione del credito che a oggi è in capo al fornitore ma che dovrebbe essere riceduto altrimenti tutto ricade sulle spalle delle aziende fornitrici. [...] Finco, che continua le sue battaglie per riportare l'ecobonus per serramenti e schermature solari al 65% e per ridurre o eliminare la ritenuta d'acconto dell'8%, ad aprile aveva già definito "grave area di criticità...la possibilità di sconto immediato al posto della detrazione che, pur partendo dal condivisibile principio di facilitare l'attivazione degli interventi, è suscettibile di sortire un risultato assai negativo". "Nella sostanza si scarica sull'impresa gran parte dell'onere finanziario derivante dal costo dell'intervento. Né vale affermare che questa misura è opzionale: chi infatti sceglierebbe di utilizzare le detrazioni, il cui importo può scontare in dieci anni, potendo usufruire della stessa somma subito? È evidente come sia piuttosto difficile immaginare che siano le piccole imprese del settore a vantare rilevanti crediti d'imposta nei confronti del fisco. Imprese, che se non si prevede almeno la possibilità di ulteriore cessione del credito, si troveranno soffocate da questo meccanismo. Chi ha rilevanti crediti di imposta da compensare e spalle larghe finanziarie per gli anticipi sono con ogni probabilità le multiutilities e gli ex monopolisti dell'energia che negli ultimi anni, approfittando (abusando...) della condizione di trovarsi di fatto in una posizione dominante, sono entrate nel mercato della riqualificazione energetica esercitando nella pratica, anche grazie all'utilizzo dei dati informativi già in loro possesso, una concorrenza sleale nei confronti delle piccole imprese".

No all'Articolo 10 del DL Crescita

Il Decreto Crescita è stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale, con entrata in vigore il 1° Maggio 2019. In relazione al nostro settore l'elemento più rilevante è sicuramente l'Articolo 10, che ha scatenato roventi polemiche. Questo Articolo, in luogo della formulazione attuale, introduce una soluzione alternativa in cui il 50% del costo dell'intervento viene direttamente scontato dal fornitore al consumatore in fattura. Tale sistema, se confermato, porterebbe il settore dei serramenti in una profonda crisi e perciò vogliamo esprimere la netta contrarietà da parte di ANFIT a questo nuovo sistema di incentivazione. Infatti, mentre da una parte questa misura può essere appetibile per il consumatore finale, dall'altra può costituire una problematica sostanziale per i fornitori, soprattutto per le piccole e medie imprese.

"La nostra posizione è chiara: siamo contrari all' Art 10 DL Crescita così come è stato steso. Inoltre questo provvedimento non affronta - sottolinea Laura Michellini, presidente di ANFIT - il tema della presenza della famigerata ritenuta d'acconto dell'8% sui bonifici per Ecobonus e bonus casa, aspetto contro cui ANFIT si batte strenuamente da tempo. Il risultato è che si costringono i serramentisti ad un anticipo enorme, causando in molti casi problemi di liquidità praticamente insormontabili. Scontare del 50% un ecobonus in fattura non è assolutamente sostenibile per un settore privo di marginalità come il nostro settore. Diciamo quindi NO chiaro e deciso a questo aspetto del Decreto Crescita. I prossimi 90 giorni di attesa e incertezza che il settore si troverà davanti dovranno essere sfruttati al meglio per poter ottenere chiarimenti e modifiche".



Ripristinare il 65%, eliminare l'articolo 10

Assites, in ambito Finco, ha partecipato all'audizione di giovedì 10 maggio sul DL Crescita presso le Commissioni riunite Bilancio e Finanze della Camera dei Deputati per perorare il ripristino del 65% per le schermature solari a risparmio energetico e l'eliminazione dell'ecobonus scontato in fattura previsto dall'articolo 10 del DL Crescita. I temi sostenuti con forza dal presidente Fabio Gasparini sono quelli del ripristino del 65% per le schermature solari e criticità legate allo sconto immediato in fattura da parte dei fornitori.

Ha fatto seguito una lettera del presidente di Assites, Fabio Gasparini al sottosegretario Massimo Garavaglia del MEF e per conoscenza al sottosegretario alla Presidenza del Consiglio dei Ministri Giancarlo Giorgetti e agli onorevoli Raphael Raduzzi e Giulio Centemero, relatori del Decreto di conversione del DL 34/2019 nella quale Assites, associazione italiana di tende e schermature solari punta a perorare il ripristino dell'aliquota del 65% nell'ambito delle detrazioni fiscali dei sistemi di schermature solari a fronte del fatto che "Il settore delle schermature solari [...] conta

un totale delle maestranze attorno ai 28mila occupati diretti e circa 100mila considerando l'indotto". Senza dimenticare che: "L'Italia, un Paese fortemente soleggiato, ha ormai da diversi anni un problema di picco della domanda elettrica nei mesi estivi, e beneficia significativamente di una adeguata politica a sostegno dell'adozione di sistemi di schermatura negli edifici esistenti.

Peraltro riducendo il fabbisogno di climatizzazione estiva, grazie alle schermature solari, si verrebbero a ridurre le emissioni di CO2 per effetto di una conseguente riduzione diretta di domanda di energia elettrica. Opportuno, quindi promuovere, presso l'utenza, con politiche di incentivazione, l'utilizzo della schermatura solare (prodotti made in Italy) rispetto, ad esempio, al proliferare della climatizzazione artificiale (prodotti extra UE), sia nell'edilizia terziaria che in quella residenziale, anche perché le ricadute occupazionali sono state e sarebbero immediate e tangibili". [...]



Associazione Italiana
Tende, Schermature Solari
e Chiusure Tecniche

L'articolo 10 del DL Crescita va stralciato

CNA Produzione: "L' articolo 10 del DL Crescita del 30 aprile, n.34 (modifiche alla disciplina degli incentivi per gli interventi di efficienza energetica e rischio sismico) prevede la possibilità, per il soggetto che ha diritto alle detrazioni, di poter optare, al posto del loro utilizzo diretto, per un contributo anticipato di pari importo come sconto su quanto dovuto all'impresa che effettua l'intervento di riqualificazione energetica o di adozione di misure antisismiche, che viene rimborsato a quest'ultima come credito di imposta da usare in compensazione in cinque quote annuali.

In pratica si scarica direttamente sull'impresa, quasi sempre di piccole dimensioni, che dovrebbe svolgere l'intervento gran parte dell'onere finanziario derivante dal costo dell'intervento stesso. La previsione poi che questa misura sia opzionale è decisamente opinabile in quanto è irrealista prevedere che un contribuente op-

ti per l'utilizzo delle detrazioni fiscali, il cui importo può scontare in dieci anni, potendo usufruire immediatamente della stessa somma.

Fermo restando il momento di forte difficoltà finanziaria anche in termini di liquidità delle nostre imprese, ci si chiede quante di queste possono avere la capacità economica di poter sopportare questo provvedimento. Un provvedimento che sicuramente agevolerà la grande distribuzione e le

grandi catene (che possono vantare rilevanti crediti di imposta da compensare), che già da tempo si sta affacciando nel mercato della ristrutturazione e riqualificazione energetica e che ha le capacità economiche ed organizzative per cogliere quanto nel D.L.

Infatti, quanto previsto dall'art. 10 potrebbe essere impossibile da applicare qualora una piccola impresa non dovesse avere crediti di imposta da utilizzare in compensazione. In questo caso le previsioni dell'art. 10 costituirebbero né più, né meno un vero e proprio ostacolo alla libera concorrenza.

Si tratta, di fatto, di una concorrenza sleale nei confronti delle piccole imprese che viene accentuata da questa falsa opzione concessa al cittadino, che in realtà è un invito puro e semplice ad utilizzare, per gli interventi di riqualificazione energetica, i servizi proposti dalle grandi catene distributive e dalle multiutilities, con la conseguenza di determinare una fortissima concentrazione del mercato della riqualificazione energetica in capo a pochissimi grandi operatori.

Come CNA Produzione ci attiveremo in tutte le sedi per far cancellare una norma che è contro le piccole imprese, proprio quelle che l'Esecutivo, a parole, dice di voler difendere".



Altra tegola per gli artigiani

Giovanni Battista Sarnico, presidente di Confartigianato Legno Arredo: "Un'altra tegola per le imprese artigiane è il provvedimento contenuto nel DL Crescita che introduce il meccanismo dell'anticipo in fattura della detrazione che spetta al cliente. Oltre a ingenerare ulteriore carico di adempimenti il meccanismo andrà a sbilanciare in misura preoccupante la liquidità delle imprese che si vedranno costrette a rivedere tutte le loro proiezioni economico-finanziarie. Richiamo solo a titolo di esempio la situazione delle imprese che hanno già crediti con la pubblica amministrazione, oppure la condizione malaugurata di eventuali errori della procedura (si richiedono restituzioni alle imprese?). Come rappresentanti delle imprese artigiane del serramento ci eravamo già mossi con il Mise all'indomani della bozza del DL manifestando la contrarietà al provvedimento e oggi confermiamo la nostra forte preoccupazione, perché si va a penalizzare le imprese già fortemente colpite da una seria crisi dei consumi e da un contesto economico non brillante. Ci impegneremo, pertanto, nella fase di conversione in legge per cercare di ristabilire la situazione quo ante e scongiurare l'entrata in vigore del provvedimento".

Ecobonus scontato in fattura non praticabile

Tutte le Associazioni italiane del sistema dei serramenti denunciano: Ecobonus con lo sconto direttamente in fattura, una misura non praticabile che rischia di indurre una domanda che non potrà essere soddisfatta. [...]

Tutte le Associazioni del sistema industriale italiano dei serramenti (Anfit Associazione Nazionale per la Tutela della Finestra Made in Italy, CNA Confederazione nazionale dell'artigianato e della piccola e media impresa, Confartigianato Legno e Arredo, LegnoLegno Consorzio Nazionale Serramentisti, EdilegnoArredo Associazione nazionale fabbricanti prodotti per l'edilizia e l'arredo urbano di FederlegnoArredo, PVC Forum Italia Centro di informazione sul PVC e UNICMI Unione Nazionale delle Industrie delle Costruzioni Metalliche, dell'Involucro e dei serramenti), pertanto, solleciteranno il Governo e il Parlamento nelle prossime settimane affinché questo provvedimento aleatorio sia cancellato, lasciando al consumatore le possibilità già presenti nella legislazione, ovvero la detrazione in dieci annualità fiscali del 50% di quanto speso per l'acquisto e l'installazione di serramenti o la parziale cessione del credito a Fornitori o ad altri soggetti privati con la facoltà di successiva cessione, e per i contribuenti no tax anche a banche e intermediari finanziari. Le detrazioni per gli interventi di riqualificazione energetica degli edifici in 11 anni hanno rappresentato l'unico elemento anticiclico che ha permesso di resistere agli operatori in presenza della più grave crisi che il comparto delle costruzioni italiano ha sopportato dal dopoguerra, costituendo oltre il 40% del proprio fatturato. In conclusione, le Associazioni italiane del settore ribadiscono che da tempo hanno chiesto all'Esecutivo di arrivare ad una stabilizzazione della misura delle Detrazioni inserendo anche nuovi elementi di valorizzazione della qualità dell'intervento, premiando un elemento fondamentale come la corretta posa in opera del serramento che è elemento decisivo per garantire prestazioni reali in tema di risparmio energetico degli edifici, in linea con gli obiettivi generali del nostro Paese. Al mercato servono detrazioni praticabili per gli operatori e qualità per i consumatori, non aleatorietà.



Misure contrastanti

Il DL Crescita contiene norme eterogenee, alcune positive e altre di segno opposto. In generale non colgono appieno l'esigenza delle imprese di un piano organico di misure e riforme finalizzato al rilancio dello sviluppo economico". È il giudizio di Rete Imprese Italia - ne fanno parte Casartigiani, CNA, Confartigianato, Confcommercio

e Confesercenti - intervenuta a inizio maggio all'audizione sul Decreto Crescita presso le Commissioni riunite Bilancio, Finanze di Camera e Senato.

Tra le misure certamente positive per Rete Imprese Italia c'è la riattivazione del sostegno agli investimenti in beni strumentali, attraverso la riproposizione del super-ammortamento, e la semplificazione operativa e il potenziamento della Legge Sabatini. In materia fiscale, Rete Imprese Italia apprezza l'innalzamento progressivo della deducibilità dell'IMU sugli immobili strumentali ma sollecita coerenza nella semplificazione di adempimenti e oneri a carico delle imprese con l'eliminazione degli obblighi comunicativi dopo che dal 1° gennaio è in vigore l'obbligo della fatturazione elettronica.



R.ETE.

IMPRESSE ITALIA

Non ci sono più ragioni per tenere in piedi split payment e reverse charge, e si chiede la riduzione dall'8 al 4% della ritenuta sui bonifici relativi a spese che conferiscono detrazioni fiscali, l'applicazione alle imprese personali in contabilità semplificata della revisione della mini-Ires, la modifica delle modalità di determinazione del reddito per i soggetti forfetari secondo

le regole previste per chi opera in contabilità semplificata, la proroga la 1° gennaio 2020 dell'obbligo di trasmissione telematica dei corrispettivi per i soggetti con volume d'affari superiore a 400mila euro. **Critico il giudizio sulla norma che trasforma in sconto gli incentivi per l'efficienza energetica che, come formulata, escluderebbe dal mercato le piccole imprese.** Rete Imprese Italia sollecita modifiche alle misure di agevolazione per l'economia circolare, l'innovazione e la trasformazione digitale affinché siano effettivamente fruibili dalle micro e piccole imprese di tutti i settori. In proposito, chiede anche un adeguato rifinanziamento dei voucher per la realizzazione di interventi di digitalizzazione delle micro e piccole imprese al fine di soddisfare il fabbisogno emerso nella prima fase di attuazione dell'incentivo.