

Osservazioni di Confimi Industria

sullo Schema di Decreto-legge recante Disposizioni urgenti in materia di semplificazione amministrativa, sostegno per alle imprese, tutela dell'occupazione, salute, giustizia, infrastrutture e ambiente

e sul Decreto-legge 14 dicembre 2018, n. 135 recante Disposizioni urgenti in materia di sostegno e semplificazione per le imprese e per la pubblica amministrazione.

ART. 5 (SEMPLIFICAZIONE IN MATERIA DI LAVORO) DELLO SCHEMA DI DECRETO LEGGE

Il suggerimento che vorremmo avanzare è di carattere sostanziale per quanto concerne l'art. 5, co. 5, recante la sostituzione dell'articolo 46 del decreto legislativo 11 aprile 2006, n. 198 (Rapporto sulla situazione del personale). In particolare vorremmo limitare l'obbligo (biennale) di redigere il rapporto sulle pari opportunità alle sole aziende che occupano oltre 250 dipendenti (ad oggi tale obbligo riguarda tutte quelle che occupano oltre 100 dipendenti).

Possibile testo della proposta

5. L'articolo 46 del decreto legislativo 11 aprile 2006, n. 198 è sostituito dal seguente:

Art. 46

(Rapporto sulla situazione del personale)

1. Le aziende pubbliche e private che occupano oltre ~~cento~~ 250 dipendenti, infatti, sono tenute a redigere, almeno ogni due anni, un rapporto sulla situazione del personale maschile e femminile occupato nelle diverse aree professionali e che dia conto dello stato delle assunzioni, della formazione, della promozione professionale, dei livelli, dei passaggi di categoria o di qualifica, di altri fenomeni di mobilità, dell'intervento degli ammortizzatori sociali, dei licenziamenti, dei pensionamenti e della retribuzione effettivamente corrisposta, nonché di ulteriori informazioni individuate con il decreto di cui al comma 3.

La ragione che ci spinge a richiedere questa (ambiziosa) modifica è proprio quella di ridurre il numero di adempimenti a cui sono soggette le nostre PMI limitandoli alle aziende di grandi dimensioni.

Per la definizione di PMI, da un punto di vista dimensionale, ci siamo rifatti alla normativa comunitaria (cfr. art. 2, co. 1, raccomandazione europea del 6 maggio 2003).

ART. 3 (ABROGAZIONE LUL TELEMATICO MLPS)

E ART. 6 (ABROGAZIONE SISTRI) DEL D.L. N. 135/2018

Perfettamente condivisibili le due misure.

ALTRE OSSERVAZIONI E PROPOSTE

- a. Valutiamo positivamente l'aver eliminato la delega al Governo per la riforma degli appalti che appariva asistemica e frettolosa.**

Quanto ad ipotesi di modifiche governative preannunciate in materia dei lavori diretti delle concessionarie autostradali non conteggiati nel novero dei lavori complessivi da assegnare al mercato ovvero in house, sarebbe auspicabile che vi si rinunciassero, sia per motivi di sedes materiae, sia nel merito del tutto difforme dalla posizione ANAC e del Consiglio di Stato.

In conclusione: no all'inclusione della materia degli appalti in questo provvedimento, anche a livello di emendamenti successivi di ispirazione governativa.

- b. Proponiamo di valutare l'introduzione di una misura volta al rispetto dei termini di pagamento nel settore privato fra operatori (B2B).**

PROPOSTA PER AGEVOLARE IL RISPETTO DEI TERMINI DI PAGAMENTO
ATTRAVERSO LA FATTURAZIONE ELETTRONICA (COSTO ZERO PER L'ERARIO
PERCHE' LIMITATA AL B2B)



ROVESCIARE IL PARADIGMA DI UN ORDINAMENTO CHE AGEVOLA I CATTIVI
PAGATORI E SI FINANZIA DAI LORO FORNITORI

Possibile testo della proposta

All'art. 26 del DPR n.633/72, dopo il comma 3, aggiungere la seguente norma:

“La disposizione di cui al comma 2 può essere applicata, in caso di insoluto, a partire dalla data in cui il cedente del bene o il prestatore del servizio comunichi la variazione all'Agenzia delle entrate se il mancato pagamento riguarda una fornitura documentata con fattura elettronica emessa ai sensi dell'art. 1 del d.lgs n.127/2015; la facoltà va esercitata secondo le procedure telematiche e nella tempistica da individuare con Provvedimento del Direttore e a condizione che il cessionario o committente sia un soggetto passivo tenuto pertanto a riversare l'imposta secondo le modalità individuate dal citato Provvedimento che individui anche azioni mirate di verifica”.

La proposta, **a costo zero per l'Erario** poiché circoscritta al B2B, potrebbe agevolare l'attuazione di alcuni degli obiettivi indicati del “contratto per il governo del cambiamento” ed in particolare dei seguenti:

- rifondare il rapporto tra Stato e contribuente rivedendo i principi e i criteri che regolano l'agire dell'amministrazione;
- semplificazione degli adempimenti contabili.

La situazione attuale. Le imprese che non pagano le proprie forniture deducono il costo ai fini Ires (24% di risparmio) ed Irap (3,9%) **oltre l'Iva (22%)**. Il fornitore che non ha ancora incassato un solo euro è invece chiamato a versare all'Erario il 49,9% di quello che gli spetta ma non ha ancora incassato.

Iva sui fallimenti. La recente sentenza della Corte di Giustizia (causa Di Maura C- 246/16) del 23/11/2017 impone di riconsiderare le attuali restrizioni dell'art.26 comma 2 del DPR 633/72 che vietano il recupero dell'Iva se non a seguito di esito infruttuoso risultante dalla chiusura della procedura; per la Corte di Giustizia attese fino a 10 anni sono indubbiamente troppi.

Iva sugli insoluti ordinari. Tranne nel caso di attivazione di procedure esecutive che risultino infruttuose il fornitore attualmente non può recuperare l'Iva già versata in base alla fattura emessa, ma non incassata a seguito dell'insoluto del cliente se non a seguito di complesse e costose procedure esecutive; quest'ultimo, nel frattempo, si è “finanziato” con la detrazione dell'imposta. Il paradigma, anche nell'interesse erariale, andrebbe rovesciato. Sarebbe opportuno introdurre una **procedura di autogestione che, nel B2B, attraverso un meccanismo di note di variazione (per l'Iva)** monitorato dal Sistema di Interscambio Entrate-Sogei (fatturazione elettronica), consenta al fornitore di recuperare immediatamente l'Iva sull'insoluto obbligando il cessionario all'immediato riversamento **pena verifica tributaria mirata**; tale soluzione agevolerà il rispetto dei termini di pagamento per evitare dette verifiche; nel caso di intervenuto fallimento del debitore l'Erario non rimarrà più irrimediabilmente inciso della perdita, come avviene oggi, a fine fallimento giacché potrà insinuarsi ex ante (con annessi privilegi) al passivo fallimentare.

La proposta per la gestione degli insoluti attraverso la fatturazione elettronica

Attraverso la fatturazione elettronica potrebbe (finalmente) trovare soluzione il problema, per il fornitore, del recupero Iva sugli insoluti¹. Limitando tale possibilità al contesto B2B (cioè solo fra soggetti passivi Iva) **si ritiene non servano coperture erariali**.

Questa un'ipotesi di possibile funzionamento che, previo **adeguamento dell'articolo 26 del DPR 633/72 (note di variazione)** alle **possibilità concesse dall'art. 90 della Direttiva 2006/112/CE**, potrebbe essere delineata da un Provvedimento dell'Agenzia delle Entrate:

- a) a fronte dell'insoluto del cliente (cessionario o committente soggetto passivo), il fornitore dovrebbe avere la facoltà di emettere (fin da subito)² una nota di variazione, in diminuzione, di sola Iva; in questo modo il fornitore potrebbe recuperare l'Iva precedentemente versata obbligando il cliente soggetto passivo inadempiente (che precedentemente ha goduto della detrazione senza aver pagato il fornitore) a riversarla all'Erario;
- b) il fornitore attiva tale variazione attraverso comunicazione telematica all'Agenzia delle Entrate (fatturazione elettronica magari da individuare con apposite codifiche) in modo che l'Agenzia medesima, o gli altri organi preposti ai controlli, possano celermente verificare se il cliente effettua il riversamento dell'imposta; per monitorare tale riversamento potrebbe essere introdotto l'obbligo per il cliente di utilizzare il modello F24 elide (riportante, fra le altre, la partita Iva del fornitore), in mancanza del quale l'Agenzia potrà attivare verifiche mirate ai fini di una immediata riscossione;
- c) per evitare problemi di disallineamento temporali fra recupero dell'Iva da parte del fornitore e il riversamento da parte del debitore, il Provvedimento potrebbe (se ritenuto significativo) individuare una data, successiva all'apertura della procedura, a partire dalla quale il fornitore potrà esercitare la detrazione dell'Iva in variazione da insoluto;
- d) nel periodo e nella misura in cui il fornitore incasserà successivamente il corrispettivo, il fornitore emetterà nota di addebito in rivalsa di sola Iva (come prevedeva il comma 6 dell'art.

¹ Come già osservato questa questione dovrà comunque essere affrontata dal legislatore in tempi non troppo lunghi, considerato il recente epilogo del caso Di Maura in cui la Corte di Giustizia (sentenza 23/11/2017 in causa C-246/16) ha spiegato all'Italia che 10 anni di attesa per verificare l'infruttuosità di una procedura concorsuale sono troppi.

² E non solo a seguito dell'infruttuosità delineata da procedura esecutiva individuale, concorsuale o altre patologie previste dall'attuale art. 26 comma 2.

26 introdotto, ma poi soppresso, dalla legge di Bilancio 2016), riversandola all'Erario; al riguardo, come sopra, per agevolare il monitoraggio potrebbe essere introdotto l'obbligo di riversamento con il modello F24 elide (riportante, fra le altre, la partita Iva del cliente) a meno che nel frattempo non intervengano le situazioni di cui all'art. 26, co.2, del DPR 633/72 come, ad esempio, il perfezionamento di una procedura esecutiva infruttuosa, il fallimento, ecc³;

- e) il cliente che pone rimedio al precedente insoluto, potrà così tornare in “*bonis*” e detrarre l'Iva secondo le ordinarie disposizioni previste dalla disciplina Iva (come peraltro confermava il citato comma 6).

Eventuale rafforzamento della misura

Potrebbe anche essere valutata la possibilità che il cessionario/committente che non pone rimedio al precedente insoluto, fermo restando l'obbligo di riversamento dell'Iva precedentemente detratta, subisca altresì la sospensione del diritto di dedurre il costo ai fini delle imposte dirette e Irap; i flussi di cui ai punti b) e d), consentono infatti all'Agenzia di disporre di un archivio che evidenzi le operazioni a deducibilità sospesa per il cessionario/committente (sarebbe nell'eventualità opportuno rendere disponibili tali informazioni anche sul cassetto fiscale del contribuente al fine di una più agevole gestione degli adempimenti dichiarativi di fine anno)⁴.

La procedura delle variazioni Iva può sembrare complessa ma, in realtà, si rivelerà più semplice di quanto possa apparire, poiché l'**effetto deterrenza**, rappresentato da una procedura telematica che garantisca l'immediata “vigilanza” dell'Agenzia delle Entrate e, nell'eventualità, la sospensione della deducibilità del costo ai fini IIDD, spingerà buona parte dei cessionari/committenti (e in particolare quelli che inopinatamente profittano) a essere più virtuosi nei pagamenti e quindi ad evitare l'attivazione della procedura.

Consentire fin da subito il recupero al fornitore rovescerà l'attuale sistema che agevola i cattivi pagatori e si abbatte, invece, sui fornitori. Il rovesciamento di tale paradigma porterà i seguenti benefici:

³ Si osservi, peraltro, che in tal ultima evenienza l'Erario non risulterà più inesorabilmente inciso della perdita erariale (come avviene oggi con il recupero a fine procedura) giacché potrà insinuarsi al passivo fallimentare godendo dei privilegi in sede di eventuali riparti. A regime, quindi, i benefici sarebbero significativi anche per le casse erariali.

⁴ Tale meccanismo potrebbe anche permettere di valutare un ritorno alla competenza per le imprese minori (in semplificata) sostituendo il nuovo (troppo complesso) regime improntato alla cassa con una più semplice lista in negativo nel quadro RG di redditi dei compensi/ricavi non incassati (e/o eventualmente costi pagati) che il contribuente intende differire al principio di cassa.

- **ritorno al virtuosismo nel rispetto dei termini di pagamento** fra gli operatori economici (B2B);
- rimozione della paradossale situazione che, dal punto di vista fiscale, da una parte premia il debitore che non paga (ma deduce tutto ai fini fiscali) e, dall'altra, penalizza il fornitore che non incassa (ma deve pagare tutte le imposte);
- effetti positivi per il ciclo economico;
- effetti positivi per le casse erariali (la procedura, essendo limitata al B2B, non crea esigenze di copertura; l'eventuale temporanea sospensione della deducibilità in capo al debitore insolvente, determina inoltre un effetto temporaneo positivo per le entrate erariali);
- **immagine positiva e collaborativa dell'Agenzia delle entrate** che sarebbe chiamata a raccogliere, monitorare, e gestire (attraverso il cassetto fiscale o equivalenti) le procedure di auto recupero avviate da chi riceve l'insoluto.