Gli avvisi bonari anticipati sulle liquidazioni IVA: opinioni controcorrente

di Luca Bianchi, Filippo Mangiapane

Pubblicato il 30 Settembre 2017

proponiamo alcune valutazioni sui nuovi avvisi bonari anticipati: dobbiamo ragionare sui problemi del mercato del credito, su come cambia la gestione delle scadenze e quali attività dovrebbe svolgere il consulente

Riflettiamo sulle reazioni che stiamo leggendo (in particolare sulle pagine social del Commercialista Telematico) in relazione all'anticipazione della riscossione sui debiti da liquidazione Iva e su come molti colleghi vedano una limitazione dell'istituto del ravvedimento operoso derivante dagli avvisi bonari anticipati relativi ai debiti IVA del primo trimestre 2017. Il comportamento del Fisco, onestamente, non ci scandalizza. Appare evidente che l'istituto del ravvedimento, in questi casi, sia stato finora usato, non per fini propri, ma per sopperire ad un’altra reale inefficienza del sistema: l'inadeguatezza della funzione bancaria da parte degli istituti di credito, che genera la difficoltà di imprese e professionisti ad approvvigionarsi di risorse finanziare sul mercato del credito. Il pagamento dell’Iva a scadenza regolari, mensili o trimestrali, fa parte degli adempimenti basici della gestione imprenditoriale o di uno studio professionale; se un’impresa non riesce a pagare i propri fornitori alle scadenze sorgono dei dubbi legittimi sulla gestione aziendale. In fondo il debito IVA è assimilabile agli altri debiti derivanti dalla gestione: se il ciclo aziendale si svolge correttamente non dovrebbe sussistere una difficoltà riversare l’Iva eventualmente dovuta. Ricordiamo che, se abbinato al già esistente regime Iva per cassa (operatvo dal 2017), per i contribuenti di minori dimensioni non dovrebbe più sussistere il problema di emissione di fatture per cui non si è ricevuto il pagamento, situazione che oggettivamente può creare disagi nella gestione del debito Iva.

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D

Il problema del credito bancario

Da queste riflessioni nasce un dubbio sulla stretta del credito; è nostra opinione che si dovrebbe reclamare a gran voce il ritorno alla funzione tipica del sistema bancario: dovrebbero infatti essere le banche a sostenere l'economia, in base alla loro funzione economico-sociale tipica, erogando credito a tassi sostenibili. Oggi alcuni contribuenti, in assenza di credito bancario si finanziano omettendo i versamenti ed utilizzando impropriamente l'istituto del ravvedimento operoso nato per tutt'altri fini. Ciò che tutti noi professionisti dovremmo chiedere con forza è il ripristino della funzione bancaria di base (che non è quella di venderci il POS o di speculare sulle commissioni): la banca deve tornare ad essere il volano dell'economia concedendo credito ai soggetti meritevoli (ed il credito si può tranquillamente erogare a tassi inferiori al costo effettivo di qualsiasi ravvedimento che fino adesso si faceva sui versamenti Iva). Abbiamo mai calcolato qual è il vero costo di un ravvedimento operoso in termini finanziari? Siamo sicuri che sia più conveniente del credito bancario? Quindi sposteremmo il riflettore dall'accorciamento di fatto dei tempi di un ravvedimento con effetti di finanziamento surrettizio, alla necessità di un sistema che consenta a chi è in difficoltà, di uscirne tramite i giusti canali istituzionali e che colpisca, invece, l'infedeltà fiscale e quei soggetti che il mercato deve espellere per inadeguatezza della struttura imprenditoriale (o professionale).

Le possibili attività del consulente

Le lamentele lette sulle pagine del Commercialista Telematico ci fanno inoltre riflettere sulla necessità che i commercialisti agiscano di più come consulenti aziendali, guidando l'imprenditore alle corrette scelte di gestione, piuttosto che come burocrati d'appoggio all'Amministrazione Finanziaria. Magari sarebbe più utile aiutare i clienti ad implementare una gestione migliore, soprattutto dal punto di vista finanziario, piuttosto che piangere sulle tempistiche del ravvedimento. Inoltre bisogna chiedersi se un cliente che non è strutturalmente in grado di onorare i propri debiti alle scadenze sia in grado di remunerare il proprio professionista. Fra le attività che un consulente dovrebbe svolgere vi sono anche quelle relative alla valutazione della profittabilità di un'azienda: un'azienda che non è in grado di onorare le scadenze Iva è un'azienda profittevole? Conviene tenerla aperta? Quali sono le possibili vie di fuga?

Ci preme poi segnalare un'ulteriore riflessione sul tema del bilancio dello Stato

Nessuno si aspetta che questa apparente accelerazione della riscossione porti risultati concreti nelle casse dell'erario (chi non aveva i soldi per pagare quattro mesi fa, difficilmente li ha ora). Tutto rientra nella politica del RIB (*raschiare il barile*) e consentire l'iscrizione nel bilancio 2017 dello Stato di entrate meramente virtuali (una pratica che se adottassimo noi nei bilanci delle aziende ci porterebbe alla sbarra per il mancato rispetto dell'articolo 2621 codice civile). Ricordiamo un annoso problema delle procedure

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D

concorsuali: il limite assoluto che un creditore ha nel recupero del proprio credito è il patrimonio del debitore, se il patrimonio del debitore non è capiente i crediti saranno onorati solo parzialmente. Sembrano parole di buon senso spicciolo, ma se ci si aspetta che un soggetto illiquido possa onorare un debito che non riesce a pagare aggravandolo di sanzioni perché riceve il cosiddetto avviso bonario è un ragionamento semplicemente folle. Magari quest'anno lo Stato iscrive nuovi crediti, poi successivamente concederà una nuova rottamazione? 30 settembre 2017 Filippo Mangiapane Luca Bianchi

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D