



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"