

Cessione del credito d'imposta, un volano utile (se gestito)

Se n'è parlato e a volte discusso animatamente, ma la materia – se trattata in un'ottica che lasci da parte polemiche sulle vicende di cronaca – è decisamente interessante: il credito d'imposta generato dallo sconto in fattura e la sua cessione sono leve importanti per la generazione di flussi di cassa incisivi su progetti e investimenti nonché sulla solidità del rating delle imprese. Ce ne parla Andrea Martellucci, protagonista e responsabile del servizio di Cessione crediti ANFIT



a cura di Marco Oldrati

Lo sconto in fattura e la cessione del credito d'imposta sono strumenti che hanno fatto il loro ingresso in un mercato come quello dei serramenti in una modalità per certi versi complessa, ma hanno preso piede e significato con il tempo, generando un positivo e virtuoso sviluppo su entrambi i lati, tanto sul fronte della domanda quanto su quello dell'offerta.

Se l'effetto lato domanda era pressoché scontato in quanto incentivante fin dall'immediato, per le imprese ha richiesto una comprensione più approfondita, che ha generato però nel tempo l'acquisizione di un assunto: la corretta gestione di sconto in fattura e conseguente credito d'imposta da cedere a soggetti fiscalmente capienti è stata oggetto di una "maturazione" da parte di imprese e imprenditori che han-



Andrea Martellucci,
responsabile del servizio
di Cessione crediti
ANFIT

no progressivamente acquisito consapevolezza della possibilità di rigenerare meccanismi certi di sviluppo del vecchio “castelletto” su una base garantita, quella appunto del credito d’imposta trasferibile a soggetti terzi finanziari.

La possibilità di cedere il credito d’imposta consente, infatti, l’acquisizione di una liquidità interessante che in qualche modo si sostituisce alle linee di credito offerte dalle banche stesse e consolida a sua volta le linee di credito esistenti, in quanto il flusso di cassa è sostanzialmente reso certo dalla garanzia offerta dallo Stato sulla transazione, una garanzia costituita appunto dalla formula stessa della cessione del credito. Tutto questo per arrivare a dire che siamo di fronte ad un reale moltiplicatore di solidità se così ci è consentito chiamarlo, che – una volta compreso e acquisito nelle sue dinamiche – è capace di generare quel dinamismo finanziario e di cassa che è sempre stato un nodo delicato del rapporto fra imprese e sistema bancario nella storia economica recente con riflessi consistenti anche nel settore dell’edilizia e dei serramenti.

Solo Ecobonus

ANFIT ha scelto di supportare le proprie imprese in questo ambito con una precisa scelta di campo: ha concentrato le proprie energie sull’Ecobonus e ha dato vita a un meccanismo oggi ormai rodato che – focalizzandosi su una formula e su un’organizzazione la più snella possibile – desse accesso “democratico” e cioè paritario a prescindere dalla dimensione dell’azienda a questo ambiente.



Il primo significato ed esito è stato appunto quello di ridurre, anzi minimizzare la variabile generata dalla contrattazione individuale fra impresa e banca nel momento della cessione: le condizioni fissate da accordi quadro con gli operatori nell’ambito dei Decreti Liquidità hanno determinato soglie e regole comuni e condivise fra tutti gli associati, indipendentemente dalla loro dimensione e dal loro segmento di prodotto presidiato.

Un altro significato preciso è costituito dalla scelta di concentrare la propria attenzione sull’Ecobonus, una formula di incentivazione che si rivolge in maniera ben chiara all’operatore aderente ad **ANFIT**, a differenza del Superbonus 110% dove la partecipazione dell’associato è legata ad un sistema molto più ampio e complesso in cui il serramentista interviene come elemento a valle di un quadro d’insieme spesso governato da un General Contractor.

Questa scelta ha voluto marcare la specificità dello strumento, chiarendo all’impresa **ANFIT** la volontà di mettere a disposizione un tool con una forte attenzione alla sua prospettiva di mercato e alla sua leadership nella conduzione del rapporto con il committente svincolandola da logiche di subordinazione nel quadro di interventi molto complessi e articolati in cui la parte recitata dal serramentista era quella (utilizzando la dicitura di legge) dell’intervento trainato.

Si è trattato di un’operazione di successo che continua nella sua volontà e nella sua concretezza a fornire un supporto in termini di flusso di cassa alle imprese associate ad **ANFIT** che vi partecipano, stimolandole nella crescita e nello sviluppo, incentivando (attraverso gli incentivi) politiche di investimenti sul futuro, in un contesto che vede consolidarsi un quadro di positiva interazione fra mondo produttivo, mondo associativo, mondo finanziario e mondo legislativo; quasi un modello per progettare un futuro che metta a fattor comune i vantaggi potenziali per la comunità e il mercato che vengono da un dialogo e da una progettualità orientata alla crescita.

Una progettualità che potrà espandere i propri orizzonti nella misura in cui il mondo dell’incentivazione procederà verso una razionalizzazione sia dei criteri di accesso sia delle aliquote di incentivo, per rendere ancor più lineare e fluido l’accesso a un meccanismo, quello dello sconto in fattura “saldato” alla cessione del credito di imposta che – lo ripetiamo senza timore – può portare benefici concreti, soprattutto se intermediato in chiave come abbiamo già detto “democratica” e diffusa attraverso l’apporto del soggetto associativo. **ANFIT** lo ha fatto e continua a farlo, con soddisfazione del proprio parco associati. ■