



Francesco Gennarielli

GENNARIELLI, CNA

“La crisi ha fatto riscoprire il valore dell’aggregazione”

Bentornata CNA! Pulire 2015, tra le tante novità, avrà anche il ritorno di quelli che, ammettiamolo, erano ormai da tempo i “grandi assenti” della filiera. Parliamo degli artigiani riuniti sotto la sigla di CNA Servizi alla Comunità. **Francesco Gennarielli**, vicepresidente nazionale Unione CNA Servizi alla Comunità e portavoce per le imprese di pulizia, sostiene: “Quello che lei dice sulla nostra “assenza” è condivisibile. Purtroppo negli scorsi anni abbiamo mancato diverse occasioni per farci sentire, ma vogliamo riprendere il filo del discorso e lo faremo a partire da Pulire”.

CNA a Verona con un convegno e tante iniziative da presentare

“Infatti. L’appuntamento è per il primo giorno di fiera, il 19 alle 11.30. Lo interpretiamo come una grande occasione per riunire gli associati in un momento importante. Da poco abbiamo un contratto collettivo, la veste associativa è stata rinnovata e le imprese di pulizia hanno un ruolo

molto importante all’interno degli equilibri associativi. In occasione del convegno rifletteremo su punti di grande attualità come il recepimento delle Direttive europee sugli appalti pubblici, ora al vaglio presso l’ottava Commissione del Senato, che ci coinvolge direttamente. Ma anche sulle nostre iniziative di formazione rivolte agli imprenditori: abbiamo un progetto su scala nazionale a questo proposito, sono tante le iniziative in corso”.

Che dire della crisi?

“Naturalmente anche le nostre imprese l’hanno subita, in modo sensibile. Paradossalmente, però, per molti è stata l’occasione per fare chiarezza su una grande verità: da soli non ce la si fa. E così la crisi ha stimolato un grande valore, quello dell’aggregazione. Le aziende si sono sentite nella necessità di compatarsi e riconoscersi in obiettivi (e anche problemi comuni). A Pulire, fra l’altro, presenteremo la nostra esperienza Maret, una rete di 10 imprese in Toscana che potrebbe essere una formula vincente nell’attuale scenario del mercato delle pulizie e servizi integrati”.

C’è la necessità di “fare rete”?

“Certo, le dinamiche attuali lo richiedono. Teniamo anche presente che in molti casi, ed è questo un altro importante messaggio che voglio dare, la grande impresa non ce la fa ad arrivare dappertutto. Questo, se mi permette, è il vero valore aggiunto dell’impresa artigiana, tanto più che in molti casi parliamo anche di imprese strutturate, in grado di gestire anche commesse di una certa complessità. Un altro tema che tengo a sottolineare è quello della cultura del pulito, che ancora scarseggia in Italia”.

Le difficoltà legate all’Iva

Le imprese artigiane, ultimamente, si sono imbattute anche in altre difficoltà,

come quelle introdotte dalla nuova disciplina sull’Iva. Spesso, nei mesi scorsi, ci siamo soffermati ad analizzare le due nuove misure “antievazione” introdotte dalla Legge di Stabilità per il 2015 (190/2014), che ha ampliato il “re-

verse charge” anche alle operazioni di pulizia, demolizione, installazione impianti e completamento relative ad edifici ed ha introdotto lo “split payment” nei rapporti con la pubblica amministrazione. In entrambi i casi, pur facendo le debite distin-

zioni, il prestatore di servizi non incassa l’Iva, poiché l’onere del versamento dell’imposta viene attribuito non al prestatore ma al committente. Ma adesso stanno emergendo, in tutta la loro chiarezza, le prime difficoltà interpretative. Dice Gennarielli: “L’aspetto senza dubbio più preoccupante è quello del recupero dell’Iva: sia il reverse charge che lo split payment pongono le imprese in una costante posizione di credito d’Iva. Questo perché eliminano l’onere del versamento dell’Iva su chi effettua la prestazione ma non pregiudicano il diritto di detrazione sull’Iva pagata ai propri fornitori sugli acquisti. In poche parole: tutta l’Iva a credito pagata ai fornitori non trova più la corrispondente Iva a debito correlata alle fatture emesse. Ciò per le imprese di pulizia artigiane può rivelarsi un problema, specie nel caso di grandi spese, come sostituzione parco mezzi, acquisti di veicoli o di macchine importanti. E non sempre il meccanismo di recupero è vantaggioso”. Prosegue Gennarielli: “Poi c’è un risvolto forse non immediato ma molto critico. Mi riferisco al caso dei Consorzi. Come lei sa bene, spesso per partecipare a gare pubbliche l’unico modo che hanno le imprese artigiane è quello di consorziarsi, e lo fanno attraverso consorzi d’impresa che agiscono con mandato senza rappresentanza. In questo caso, però, tutta l’Iva pagata dal consorzio alle imprese consorziate per le prestazioni da queste eseguite in virtù del contratto consortile, non trova capienza nell’Iva a debito, dal momento che la fattura che emette il consorzio sarà senza Iva in virtù dell’applicazione del meccanismo del “reverse charge”. Anche qui si tratta di criticità che spesso le imprese artigiane, da sole, non sono in grado di fronteggiare. Ed ecco allora che torna importante fare rete, per informarsi, formarsi e fare luce sui temi più attuali del settore.