

In affanno la fattura elettronica B2B, ecco le cause



Esprimere una valutazione sull'efficacia e l'efficienza degli incentivi legislativi connessi all'avvio della fatturazione elettronica in ambito B2B richiede un'analisi in grado di dare risposta quanto meno a tre domande:

Ha senso incentivare qualcosa che di per sé porta innegabili vantaggi a chi se ne avvale?

L'incentivo deve essere etico?

Quali sono i canali con cui l'incentivo deve essere portato a conoscenza degli interessati per assicurarne la corretta e tempestiva conoscenza?

I tre interrogativi sopra elencati non sono assolutamente causali, ma potrebbero rappresentare una pre-diagnosi delle ragioni del fallimento delle scelte ad oggi operate, sia a livello legislativo che a livello comunicativo.

La risposta ai tre interrogativi richiede alcune brevi premesse.

Ad oggi non esistono incentivi fiscali connessi direttamente alla opzione per fatturazione elettronica B2B. Gli "incentivi" in atto previsti sono connessi alla opzione per la trasmissione dei dati IVA ex art.1, comma 3, Decreto Legislativo 127/2015. Si tratta di:

esoneri da adempimenti "pleonastici"^[1];

accesso ai rimborsi IVA in via prioritaria, entro tre mesi dalla presentazione della dichiarazione annuale, anche in assenza dei requisiti di cui all'articolo 30, secondo comma, lettere a), b), c), d) ed e), DPR 633/1972;

riduzione di due anni dei termini di decadenza dell'accertamento, posto che sia garantita, altresì, la tracciabilità di tutti i pagamenti effettuati e ricevuti^[2].

Vi è poi da chiedersi in che modo il legislatore si sia posto il problema dell'utilizzo della mole di dati che sta ricevendo in ottemperanza agli obblighi introdotti. Nel passato