

Studio I-Com

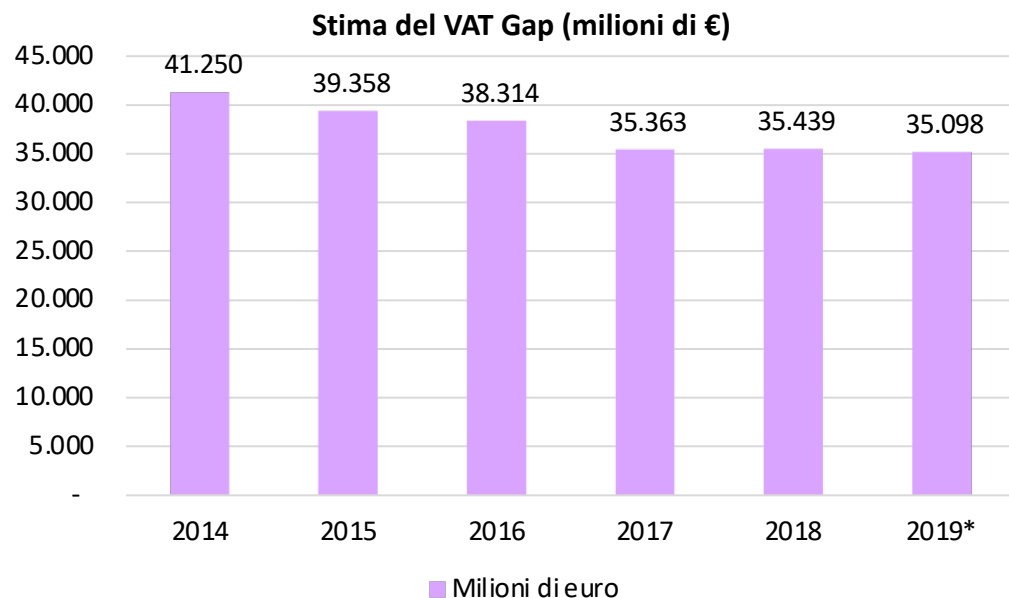
Split payment: bilancio e possibili scenari

Webinar BFF Banking Group, 15 luglio 2021



Il VAT Gap in Italia e nei principali Paesi europei

Il VAT Gap in Italia

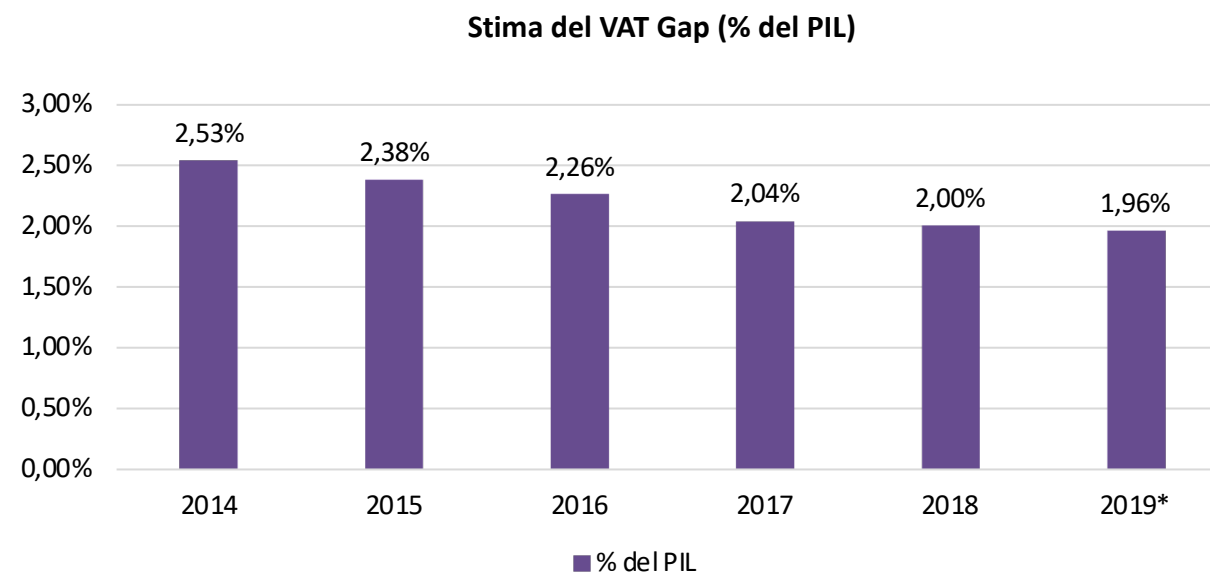


Nel 2019 il mancato gettito derivante dall'IVA evasa si è attestato sull'1,96% del PIL.

Anche in questo caso, osservando l'andamento dei valori nel periodo di riferimento (2014 – 2019) è possibile notare come il peso dell'imposta non versata sul PIL si sia ridotto di 0,57 p.p.

Secondo gli ultimi dati diffusi dall'Unione europea sull'evasione, l'Italia risulta il primo paese UE per IVA evasa in valore assoluto e il quarto in termini di quota percentuale dell'imposta potenziale.

Nel quinquennio 2014-2019 la media del gap IVA in Italia è stata di 37,5 miliardi di euro. Nonostante ciò, osservando i dati annuali registrati nel periodo di riferimento appare evidente come il trend sia discendente: tra il 2014 e il 2019 l'imposta non versata si è ridotta infatti del 15%, che equivale a più di 6 miliardi di euro.

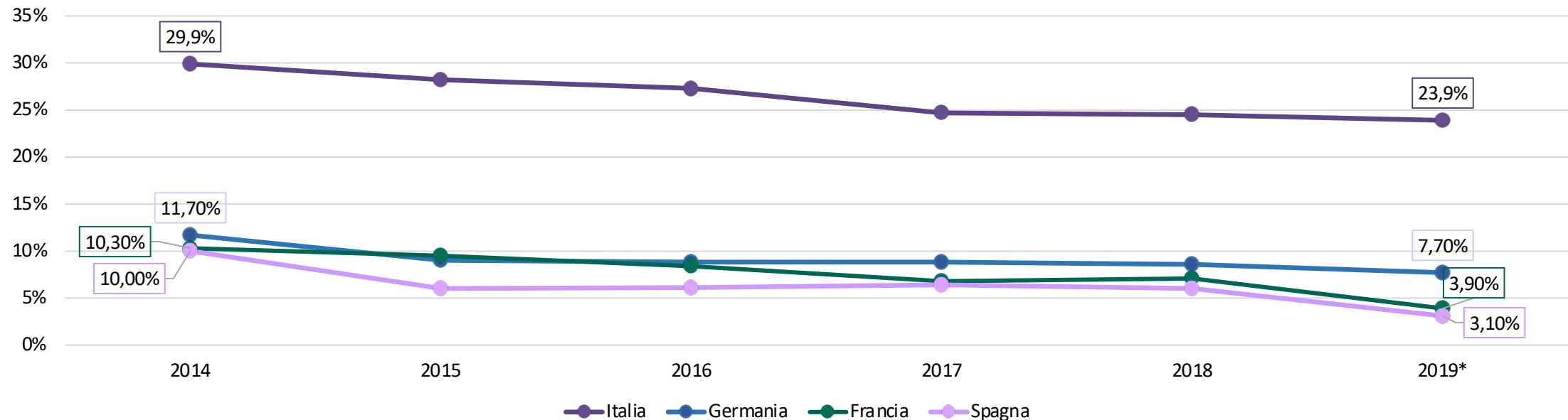


VAT Gap: Italia Vs. principali Paesi UE

Osservando le informazioni contenute nello studio *“Study and Reports on the VAT Gap in the EU”* commissionato dalla Commissione europea e pubblicato a settembre 2020, si evince come **l'Italia, tra le maggiori economie dell'Unione Europea, è quella che nel 2019 ha registrato il VAT Gap più elevato (23,9%).**

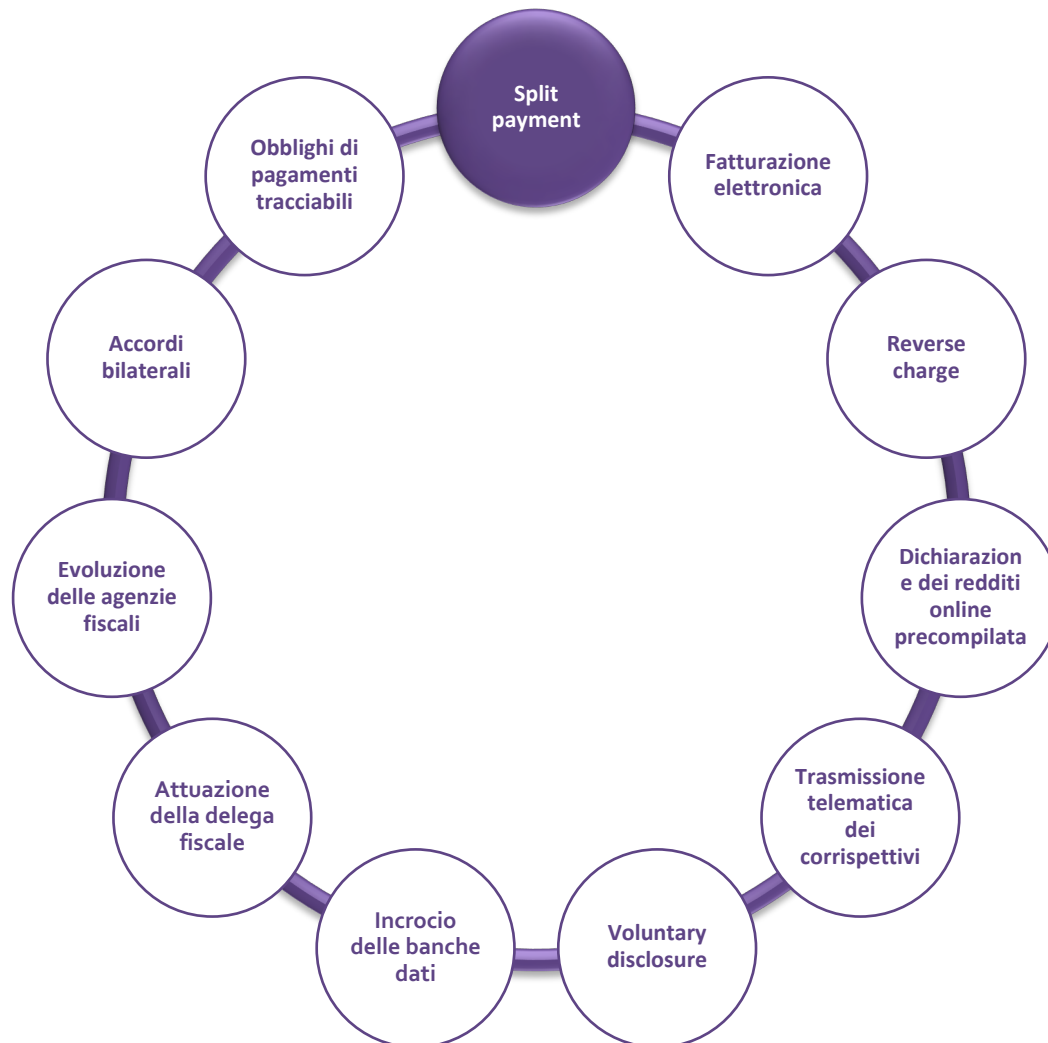
Dal grafico è inoltre possibile notare come, nonostante abbia ridotto il divario tra IVA potenziale e IVA incassata del 6% nel quinquennio 2014-2019, l'Italia presenti un dato 3 volte superiore a quello tedesco (7,7%) e 6 volte maggiore di quello francese (3,9%) e spagnolo (3,1%).

VAT Gap nelle principali economie UE (%)



Lotta all'evasione dell'IVA in Italia

Gli strumenti di contrasto all'evasione fiscale: il ruolo dello split payment



- Lo split payment - o scissione dei pagamenti – introdotto dalla Legge di Stabilità 2015 (Legge 190/2014) è un particolare meccanismo di liquidazione dell'IVA da applicare obbligatoriamente quando le imprese private hanno rapporti commerciali con le Pubbliche amministrazioni.
- Sotto il regime di split payment i fornitori continuano ad addebitare l'IVA su beni e servizi mentre gli acquirenti scindono il pagamento in due parti: il corrispettivo viene versato al fornitore, mentre l'IVA direttamente all'erario.
- In data 28 luglio 2020 è stata pubblicata in Gazzetta Ufficiale della UE la Decisione n 1105 del 24 luglio 2020 **che autorizza l'Italia a continuare a prevedere il meccanismo dello split payment fino al 30 giugno 2023.**

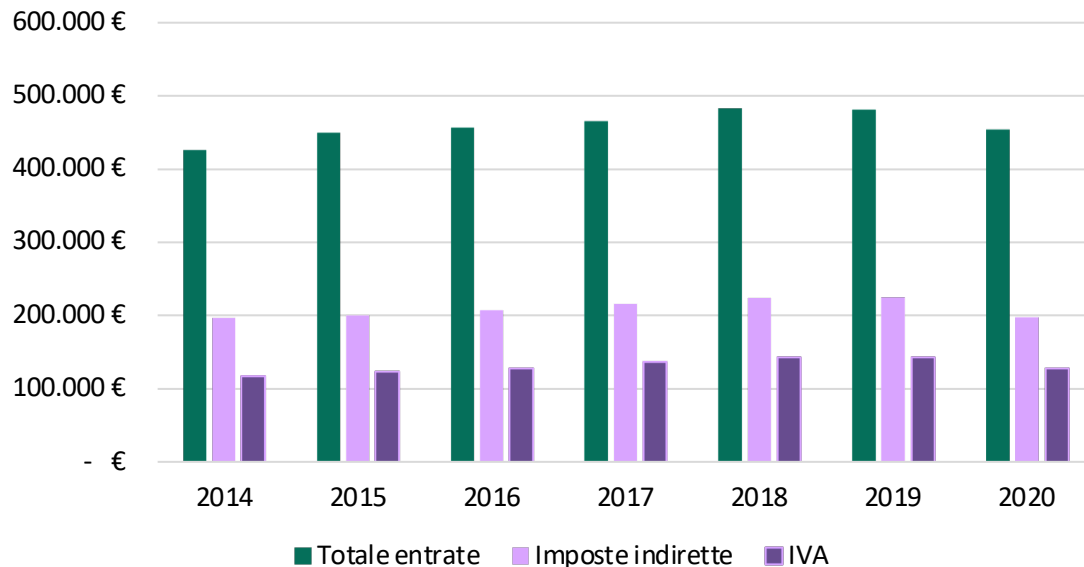
L'impatto dello split payment sui conti pubblici

Entrate tributarie prima e dopo l'introduzione dello split payment e l'effetto Covid-19

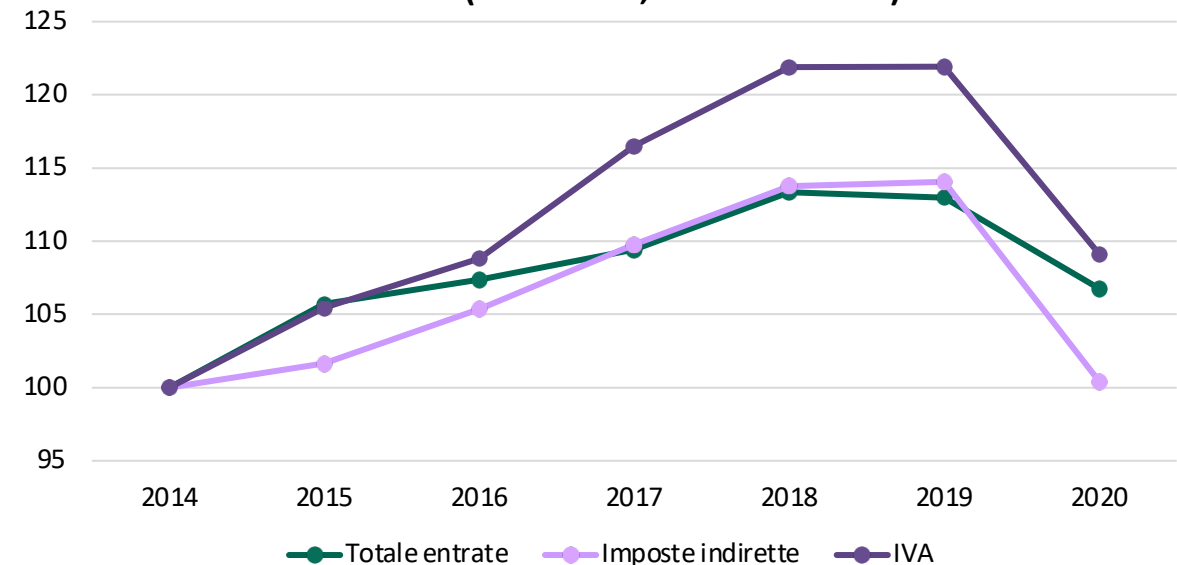
Per valutare l'impatto dell'introduzione dello split payment sui conti pubblici è utile osservare la dinamica delle entrate tributarie sia nel periodo precedente che in quello immediatamente successivo alla sua introduzione. L'attuale aliquota IVA ordinaria al 22% è entrata in vigore dal 1 ottobre 2013, pertanto per effettuare un'analisi uniforme si è deciso di iniziare l'osservazione dall'anno successivo.

Analizzando il trend di crescita nel periodo 2014-2020 si nota come fino a prima della pandemia, **l'IVA incassata sia cresciuta ad un ritmo superiore sia del totale delle entrate sia del totale delle imposte indirette**. Essendo l'IVA un'imposta legata ai consumi è però anche quella che nel 2020 ha dovuto fare maggiormente i conti con gli effetti negativi della crisi Covid-19, lasciando sul terreno il 12,8% rispetto all'anno precedente.

Entrate tributarie per tipologia (milioni di €)

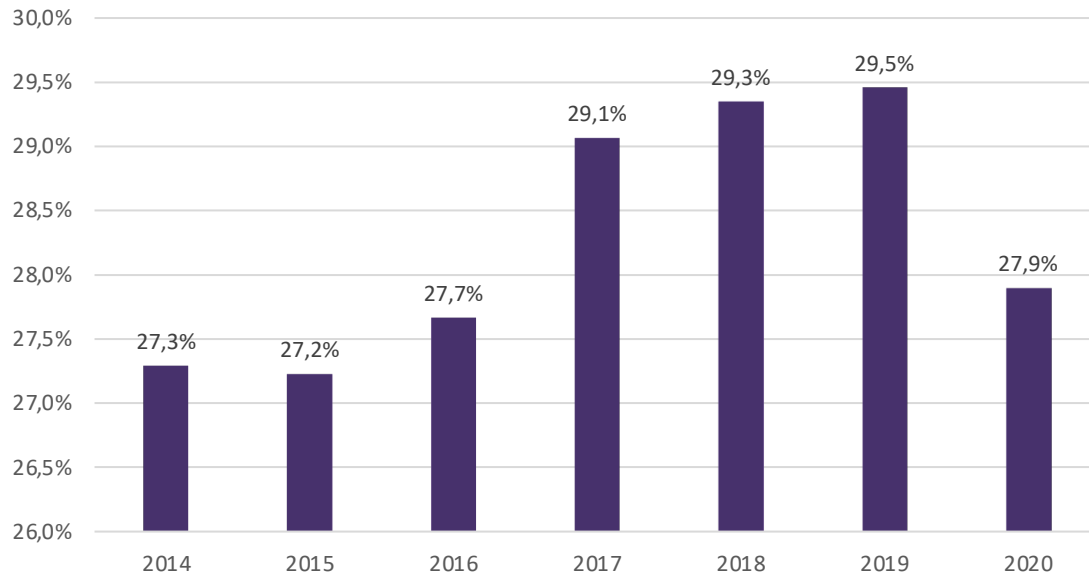


Andamento delle entrate tributarie per tipologia (valori reali, base 2014=100)

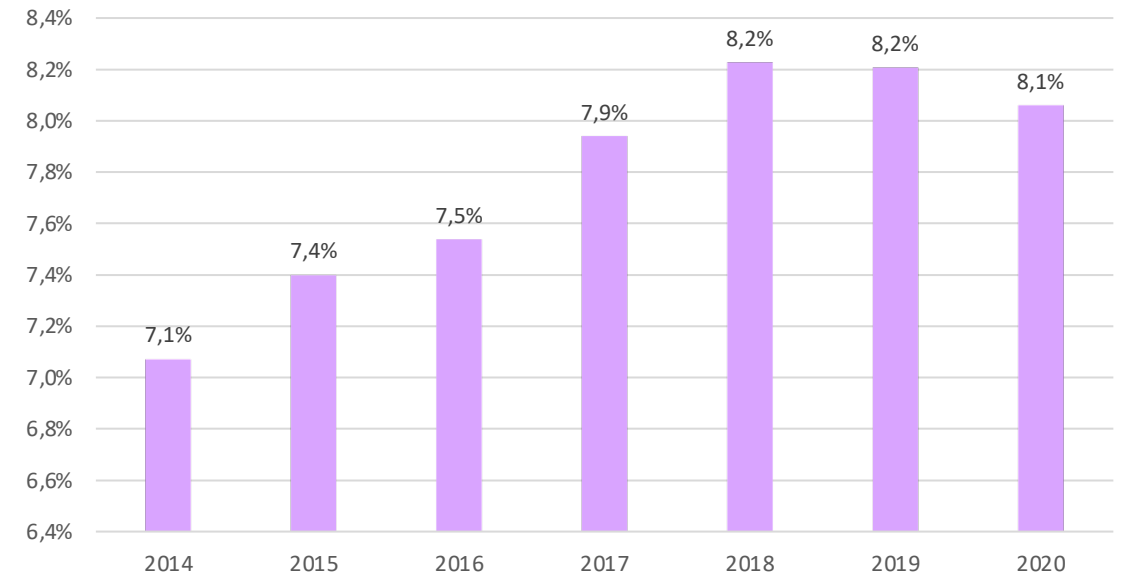


L'ascesa dell'IVA incassata

Incassi IVA rispetto alle entrate tributarie totali (%)



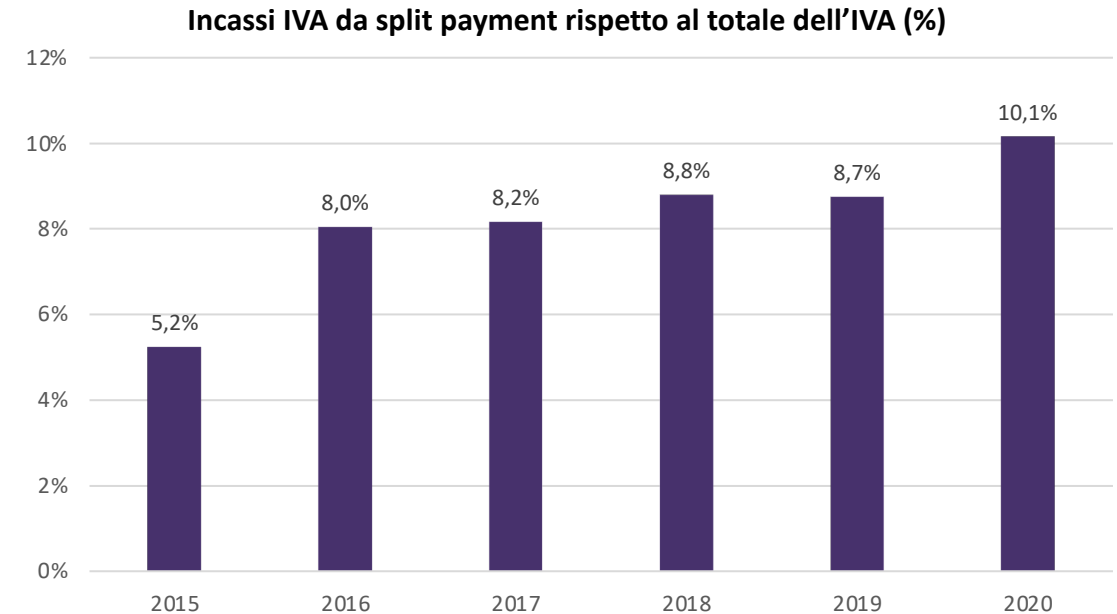
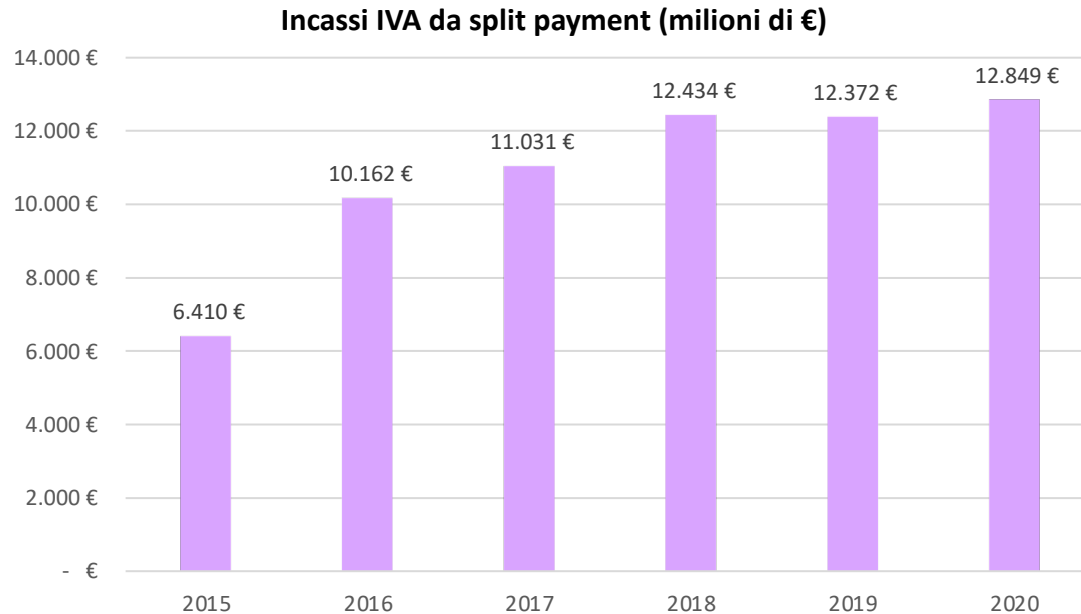
Incassi IVA rispetto al PIL (%)



Nel 2014 l'IVA rappresentava il 27,3% delle entrate tributarie totali. Negli anni successivi al 2015 questa quota è costantemente aumentata fino a raggiungere il 29,5% nel 2019. La crescita delle entrate IVA è evidente anche confrontando la quota dell'imposta rispetto al PIL, che tra il 2014 e il 2018 è cresciuta dell'1,1% ed è rimasta invariata tra il 2018 e il 2019.

Questo significa che nel periodo di osservazione, il gettito derivante dall'imposta sul valore aggiunto ha avuto una dinamica di crescita che non può essere imputata esclusivamente alla crescita economica e che ha quindi beneficiato del contributo di altri fattori come l'introduzione di strumenti di contrasto all'evasione fiscale. Tale tesi è sostenuta anche dal fatto che nel 2020, nonostante il tracollo economico causato dalla pandemia, l'IVA ha mantenuto quasi invariato il suo peso sul PIL.

Incassi da split payment: efficacia dello strumento reale o apparente?

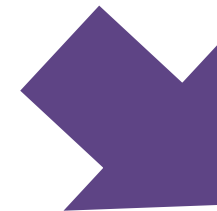
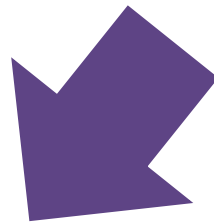


Osservando nel dettaglio le entrate da split payment possiamo notare che, **dopo aver sperimentato una crescita esponenziale tra il 2015 e il 2016, la quota di IVA incassata tramite questo strumento è andata stabilizzandosi nei quattro anni successivi.**

Estremamente interessante è il fatto che, nell'anno peggiore per l'economia italiana dal secondo dopoguerra, **gli incassi da split payment abbiano continuato a crescere sia in valori assoluti che in relazione all'IVA totale.** È tuttavia utile ricordare che un aumento degli incassi da split payment non si traduce in un aumento del gettito IVA totale (che infatti si è ridotto del 12% circa) e che la scissione dei pagamenti abbia pesato negativamente sulla liquidità delle imprese già fortemente compromesse dalla crisi pandemica.

L'impatto dello split payment sulle imprese

Le imprese che forniscono beni e servizi a soggetti ai quali si applica lo split payment vanno incontro principalmente a 2 tipi di problematiche:



Posizione di credito IVA permanente

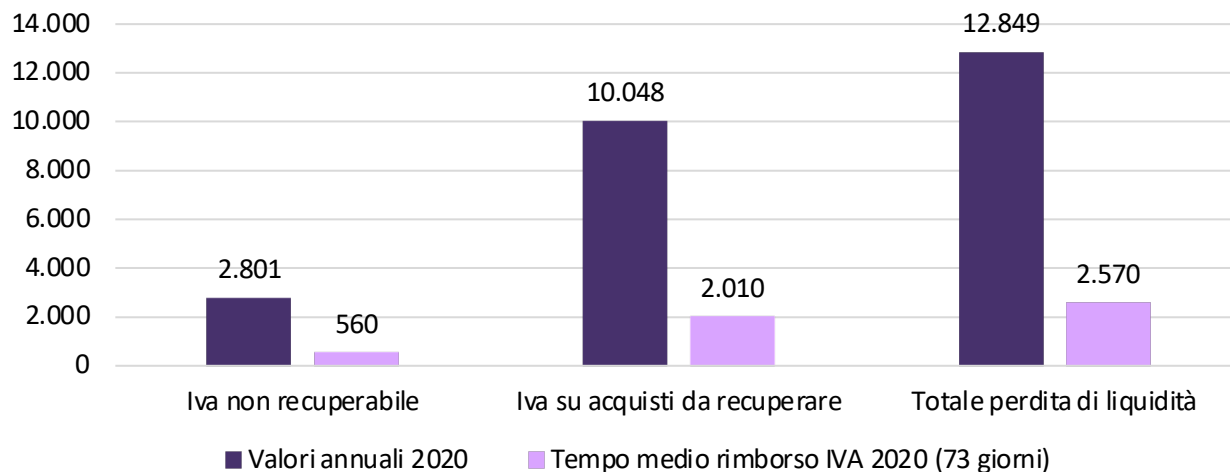
Con l'applicazione dello split payment decade il meccanismo di compensazione dell'IVA. Ogni impresa infatti deve anticipare l'IVA ai propri fornitori (IVA a credito) ma non è compensata dagli acquirenti, in quanto l'IVA sulle vendite o prestazioni (IVA a debito) è direttamente versata da quest'ultima all'Erario.

Riduzione della liquidità

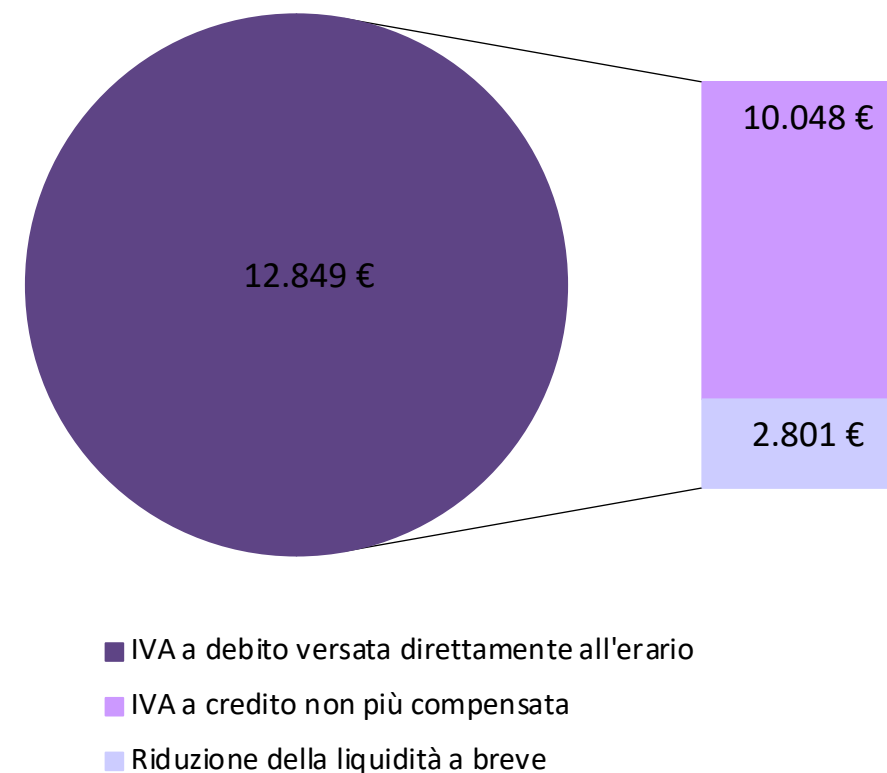
L'impresa che deve applicare lo split payment continua a finanziare a breve i propri fornitori ma non è più finanziata dai propri clienti (PA), dal momento che questi non gli riconoscono più il tributo.

Stima perdita di liquidità causata dallo split payment

La perdita totale di liquidità subita dalle aziende italiane a seguito dell'introduzione dello split payment è stimabile per l'anno 2020 in circa **12,85 miliardi di euro**. Considerando i soli 73 giorni medi di tempo necessari ad ottenere il rimborso dell'IVA a credito dall'erario la perdita equivale 2,57 miliardi. Partendo dall'IVA da SP versata nell'anno è possibile inoltre stimare* una perdita di liquidità a breve termine, dovuta al decadimento del meccanismo di compensazione dell'IVA a credito (stimata in oltre 10 miliardi) **quantificabile in 2,8 miliardi di euro su base annuale e 560 milioni sui 73 giorni**.



Perdita di liquidità causata dallo split payment nel 2020 (milioni di €)



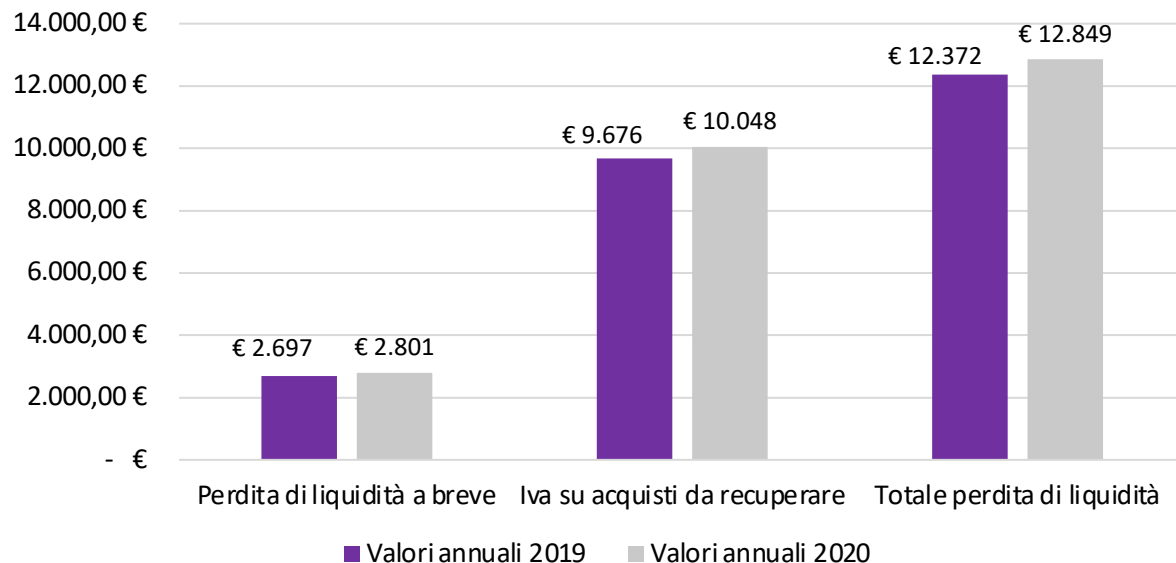
* Partendo dall'IVA da split payment incassata dall'erario nel corso del 2020 è possibile effettuare una stima della perdita di liquidità delle imprese causata dall'interruzione del meccanismo di compensazione. Applicando un'aliquota media del 17,86% (equivale all'aliquota media di tutte le operazioni soggette a IVA effettuate in Italia) ai 12,849 miliardi di gettito da SP si può stimare che la spesa totale a cui si riferisce l'imposta equivalga a circa 72 miliardi. Osservando i dati MEF sul valore aggiunto fiscale delle aziende italiane possiamo desumere che il costo dei beni e servizi utilizzati abbia un valore medio stimabile al 78,2% del valore del prodotto finito. Seguendo questo principio è possibile stimare la perdita di liquidità a breve termine in 2,801 miliardi di euro l'anno.

Variazione della perdita di liquidità causata dallo split payment prima e dopo il Covid-19

Confrontando i dati 2019 e 2020 è possibile notare come la perdita di liquidità causata dal meccanismo di split payment delle imprese nell'anno della pandemia sia aumentata di oltre 470 milioni di euro a livello annuale e di 103 milioni sul breve termine.



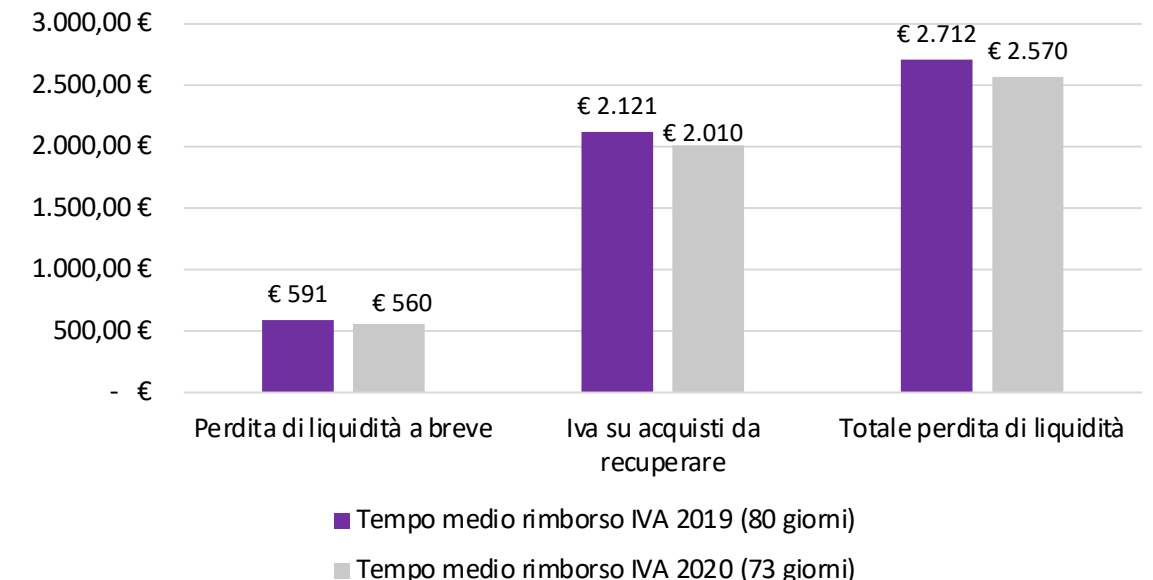
Perdita di liquidità annuale causata dallo split payment prima e dopo l'inizio della pandemia



Osservando i dati è possibile notare come la perdita di liquidità in relazione ai tempi di rimborso IVA nel 2020 si sia invece lievemente ridotta. Questo dato in controtendenza è dovuto alla riduzione dei tempi di rimborso dichiarati dal MEF, scesi dagli 80 giorni del 2019 ai 73 del 2020.



Perdita di liquidità in relazione ai tempi di rimborso IVA causata dallo split payment prima e dopo l'inizio della pandemia



Conclusioni

Lo split payment e gli effetti dello shock Covid-19 sul fabbisogno di liquidità delle imprese italiane

- La **recessione economica** innescata dalla crisi epidemiologica Covid-19 ha generato un **impatto negativo sul fabbisogno di liquidità delle imprese**, indotto sia dalla rigidità dei costi e degli impegni finanziari, sia dalla flessione dei fatturati legata anche alle limitazioni alle attività economiche imposte nei periodi di maggior diffusione pandemica.
- Secondo il MEF, a seguito della recente recessione, le imprese italiane non finanziarie con fatturato annuo fino a 50 milioni di euro e con un numero di dipendenti inferiore alle 250 unità (che rappresentano poco più del 20% del valore aggiunto complessivo del Paese e risultano tra le imprese maggiormente colpite dalle restrizioni alle attività economiche imposte per fronteggiare la pandemia) avrebbero registrato complessivamente alla fine del 2020 un **fabbisogno di liquidità pari a 103,2 miliardi di euro, in assenza di interventi di sostegno pubblico** (decreti “Cura Italia”, “Liquidità”, “Rilancio”, “Ristori”, “Ristori Bis”, “Ristori Ter” e “Ristori Quater”). Nonostante le misure di sostegno per fronteggiare l'emergenza abbiano contribuito ad attenuare fortemente gli effetti della crisi, il **fabbisogno di liquidità delle imprese si attesta però sui 38,5 miliardi di euro e la percentuale delle imprese in deficit di liquidità a fine 2020 è pari al 22,1%** (Fonte: MEF, nota tematica n°5 del 12 febbraio 2021).
- In questo contesto, la sospensione dello split payment avrebbe potuto portare giovamento alle imprese italiane, già fortemente provate dalla crisi pandemica. **La proroga di tale strumento fino al 2023 rischia di accrescere la quota di imprese che registrano un fabbisogno di liquidità e un deficit patrimoniale**, in particolare per quanto riguarda il comparto dei servizi alla pubblica amministrazione, costretto ad indebitarsi per provare a rilanciare le proprie attività (anche se parallelamente, con riguardo ai fornitori della PA, va sottolineata la **riduzione media dei tempi di pagamento** registratasi nell'ultimo anno, evidenziata dai dati MEF pubblicati a giugno).
- D'altro canto, **con ogni probabilità l'erario non avrebbe sofferto in maniera eccessiva di una sospensione dello split payment** poiché gli incassi derivanti da questo strumento, e che naturalmente non verrebbero meno con il suo *phasing-out*, pesano sul totale delle entrate solo per il 2,8% e sul totale delle imposte indirette per il 6% circa (dato 2020).

Piazza dei Santi Apostoli 66
00187 Roma
tel. +39 06 4740746

Rond Point Schuman, 6
1040 Bruxelles
Tel. + 32 (0) 22347882
info@i-com.it

www.i-com.it
www.i-comEU.eu