

Il piano dell'Agenzia

IL CONTRASTO AL SOMMERSO

Partite Iva

Programmati 140mila accertamenti su piccole imprese e professionisti

Le grandi imprese

Cooperative compliance da far crescere subito al 35% e nel 2019 al 50%

Il nuovo Fisco costa 2,6 miliardi

Le Entrate definiscono spese e risultati attesi su precompilata, compliance e antievasione

Marco Mobili
Giovanni Parente
ROMA

Precompilata e rimborsi più veloci. Compliance sempre più estesa. Lotta all'evasione più efficace con non meno di 140mila accertamenti sulle partite Iva. Sono i principali obiettivi con cui le Entrate vogliono presentarsi ai contribuenti e imprese per l'anno in corso ma che hanno un costo. Quanto? Le quantificazioni sono indicate nel budget economico 2018 dell'Agenzia. Si tratta dei 2,6 miliardi di spesa ipotizzati per tre aree strategiche di attività: servizi ai contribuenti, prevenzione e compliance, lotta all'evasione.

medie dimensioni il valore medio della maggiore imposta definita per adesione e acquiescenza è fissato in 19mila euro per il 2018 e in 20mila per gli anni successivi.

L'agenzia delle Entrate stima poi di chiudere al 100% la sostituzione degli studi di settore con i nuovi indici sintetici di affidabilità fiscale (Isa) nel 2019, mentre per l'anno in corso la transizione dovrebbe fermarsi a quota 66% degli attuali "strumenti" di calcolo presuntivo di ricavi e compensi.

Anche sul fronte tributario le attese di successo restano elevate: le sentenze definite totalmente o

GLI OBIETTIVI
La convenzione con il Mef indica in 15 miliardi all'anno tra il 2018 e il 2020 il risultato per il recupero delle imposte non pagate

parzialmente in senso favorevole all'Agenzia dovranno attestarsi sul 64%, mentre gli importi decisi in via definitiva sempre pro-Fisco dovranno toccare il 72 per cento.

Un ruolo importante nel contrasto all'evasione e ai suoi risultati è riservato all'area prevenzione che poggia sia sulla spinta alla compliance con le lettere di invito al ravvedimento sia con le risposte, nei termini di legge, degli interpellati. Sul primo fronte l'agenzia chiede agli Uffici di incrementare i versamenti del 10% all'anno con gli alert preventivi, mentre sul fronte delle risposte ai dubbi interpretativi gli obiettivi fissati quelli del 40% di chiarimenti agli

interpellati ordinari entro 80 giorni dalla data dell'istanza e del 20% di feedback agli interpellati per nuovi investimenti entro 100 giorni dalla richiesta.

Per le grandi imprese la gestione del rischio fiscale passa per la cooperative compliance che per il 2018 dovrà riguardare il 25% della platea di riferimento e salire al 50% nel 2019. Sul patent box l'obiettivo è quello di chiudere entro il 2018 tutte le richieste arrivate nell'anno di prima applicazione, ossia il 2015, e di esaminare il 90% delle istanze di ruling depositate nel 2016. Il costo dell'area prevenzione è stimato in 250 milioni nel 2018.

Non meno importante il capitolo dedicato ai servizi per il contribuente dove le risorse rese disponibili arrivano anche in questo caso a sfiorare gli 1,2 miliardi. A dominare la scena anche nel 2018 sarà la dichiarazione precompilata che dovrà essere la base di partenza per il 75% dei modelli 730 ricevuti dall'Agenzia sia direttamente dai contribuenti sia attraverso Caf e intermediari abilitati. Sul fronte rimborso l'input è velocizzare rispetto al magazzino esistente: nell'anno in corso il target di erogazione sia per Iva che per imposte dirette è fissato all'80 per cento. Infine, nelle aspettative della stessa Agenzia dovrebbe essere poco sfruttata la nuova chance di proroga amministrativa introdotta dall'ultima manovra in quanto si stima che verranno adottati nel 100% dei casi circolari, chiarimenti e risoluzioni entro i fatidici 60 giorni prima dell'applicazione delle nuove norme.

Tra costi e obiettivi

LA STIMA DEI COSTI
Importi in milioni di euro

Year	Servizi al contribuente	Prevenzione e compliance	Contrasto all'evasione	Total
2018	1.186	259	1.192	2.637
2019	1.186	260	1.192	2.638
2020	1.165	255	1.171	2.591

I PRINCIPALI OBIETTIVI

Category	2018	2019	2020
Servizi al contribuente Percentuale di 730 precompilati trasmessi dal contribuente o dagli intermediari rispetto al totale ricevuti dall'Agenzia	75%	75%	80%
Prevenzione e compliance Aumento dei versamenti spontanei dopo le lettere di alert	10%	10%	10%
Contrasto all'evasione Riscossione da contrasto all'evasione (in milioni di euro)	15.000	15.000	15.000
Tempi medi di attesa presso gli uffici (dal biglietto taglia-codice alla chiamata dell'operatore)	22 min	20 min	20 min
Accesso a cooperative compliance rispetto alla platea	35%	50%	20%
Accertamenti su piccole imprese e professionisti	140.000	150.000	160.000
Rimborsi Iva lavoratori rispetto al magazzino	80%	85%	85%
Incremento ruling internazionale	10%	15%	20%
Controlli sostanziali a buon fine	94%	94%	94%

Fonte: elaborazione su piano indicatori-budget economico 2018, Agenzia delle Entrate

La convenzione. Oggi l'esame al Senato

Un tetto alle spese per gli importi riscossi con i ruoli

È in calendario per oggi l'esame della commissione Finanze del Senato sull'atto aggiuntivo del Governo che definisce compiti e obiettivi di Agenzia Entrate-Riscossione. L'atto definito dal Mef si riferisce al secondo semestre 2017, ossia da quando ha debuttato il nuovo ente chiamato a gestire in convenzione con il ministero dell'Economia la riscossione del tutto Equitalia. Un atto che oltre a proporre gli obiettivi di recupero preventivi nel decreto fiscale collegato alla manovra 2017 all'epoca della prima rottamazione, stabilisce anche un preciso indicatore di efficienza e allo stesso tempo di contenimento dei costi. Il target punta a contenere i costi entro il 12% su tutto il riscosso. «L'indicatore - come si legge nella relazione del Governo - è misurato dal rapporto tra i totali dei costi bilanciati al netto del risultato di periodo e il volume complessivo della riscossione da ruoli realizzata nell'unità di tempo, individuando nel risultato di 12 euro per 100 euro riscossi la misura limite».

A livello di risultati assegnati all'agente della riscossione per fine 2017 l'atto sottoposto al parere della Camera indica in 10,5 miliardi gli incassi dalla riscossione dei ruoli. Obiettivo che comunque tiene conto della rottamazione delle cartelle affidate all'ex Equitalia dal 2000 al 2016. Mentre per la riscossione ordinaria, ossia l'attività dell'agente pubblico legata agli incassi fuori dalla definizione age-

12%

Il limite massimo
Per ogni 100 euro riscossi il costo non può superare 12 euro

reazione, ad esempio, va l'indicatore fissato nell'area servizi con cui si chiede all'agente di incrementare dell'80% i servizi telematici utilizzabili dai contribuenti per facilitare gli adempimenti, così come prevedendo canali alternativi alla rete di sportelli al pubblico resi disponibili dall'agenzia Entrate-Riscossione sia per l'assistenza a cittadini e imprese sia per consentire pagamenti presso canali alternativi come il portale o la stessa App dell'agente pubblico della riscossione.

M. Mo.
G. Par.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ANCONA - Valori, innovazione e persone delle imprese del territorio

OASI V5, la rivoluzionaria soluzione ERP di LOGICAL SYSTEM

Firmata dalla software house di Jesi Logical System, Oasi V5 è la soluzione ERP che segna la svolta per le aziende dell'Industria 4.0. Il sistema di gestione Enterprise Resource Planning integra i flussi organizzativi e di business aziendale - dalle vendite, acquisti, gestione magazzino fino alla contabilità - e ne monitora le performance, fruibile tramite browser, con un mobile device. I processi gestionali sono governabili da un unico cruscotto in cui gli strumenti di controllo sono organizzati in un'interfaccia, univoca e personalizzabile, che evita so-



vrapposizioni di competenze. Il top management ha una visione globale per il monitoraggio dell'azienda, un efficace decision making support e la gestione del business a 360°.

www.logicalsystem.it

PRAUGEST: consulenza professionale per la tutela della salute e dell'ambiente

Struttura Formativa Accreditata, PRAUGEST fornisce consulenza e servizi per la tutela della salute e dell'ambiente e per la sicurezza nei luoghi di lavoro. Dal 1990 coinvolge diverse professionalità per offrire un servizio qualificato e completo, ampliando negli anni il know-how che le ha permesso di annoverare tra i clienti aziende pubbliche e private leader di settore. La consulenza certificata per



la corretta gestione degli adempimenti in materia di sicurezza sul lavoro e tutela dell'ambiente comprende interventi economicamente e organizzativamente adeguati per far crescere il livello gestionale aziendale. - www.praugest.it

Gestione Innovativa = Valore L'Industry 4.0 secondo PEGASO MANAGEMENT

Un'equazione semplice che è alla base dell'offerta consulenziale in ambito Industry 4.0 di Pegaso Management. Un approccio olistico alla generazione di valore, inteso come vantaggio concreto, reale e misurabile dal punto di vista organizzativo, produttivo ed economico. "L'innovazione tecnologica è una leva competitiva quando abilita processi di gestione e controllo che generano valore" sostiene il CEO Stefano Castignani, evidenziando l'impegno della Pegaso Management nel configurare progetti in grado



di far leva negli ambiti organizzativi e di processo, ottimizzando l'utilizzo delle migliori tecnologie della nuova rivoluzione industriale. www.pegasomanagement.com

Confindustria Marche Nord: Internazionalizzazione come tema strategico. Quali settori e quali mercati

«È dimostrato che l'internazionalizzazione è una delle leve irrinunciabili in azienda per poter crescere - dice Pierluigi Bocchini, vice presidente delegato per Ancona di Confindustria Marche Nord - Aprire ai mercati internazionali e provare ad intercettare le occasioni di business ovunque nel mondo esse si manifestano diventa essenziale per la sopravvivenza stessa delle nostre imprese». Per Confindustria Marche Nord è un tema strategico. Solo due esempi delle attività più recenti:

- SACE ha scelto come partner Confindustria Marche Nord ad Ancona dove aprirà la sede per tutte le Marche con l'obiettivo di aiutare le aziende a capire quali

saranno i settori trainanti del nostro export ma soprattutto quali mercati mostreranno le dinamiche più interessanti in termini di crescita.

- L'associazione supporta le aziende nella ricerca e nell'analisi di potenziali partner commerciali in Italia e all'estero, oltre a provvedere analisi di mercato e informazioni commerciali e lo fa forte di un accordo di collaborazione con Bureau Van Dijk, leader nella fornitura di servizi e soluzioni di business intelligence.

CONFINDUSTRIA MARCHE NORD
Unione Industriali Ancona e Pesaro Urbino

FINIS AFRICAE ha saputo innovare la sua visione per evolvere la qualità dell'offerta turistica

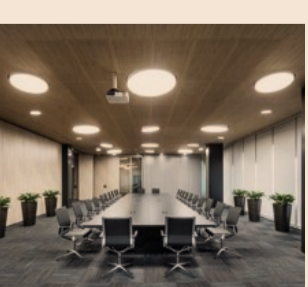
Il territorio partecipa inevitabilmente all'esperienza culturale della vacanza che ormai da anni si vuole alternativa, appagante e rispondente a esigenze e aspettative specifiche. Impresa e territorio sono quindi spesso legati da un vincolo stretto dentro il quale la passione dell'imprenditore deve legarsi alla vocazione del luogo e all'interno del quale va costruita l'offerta turistica. Silvia Tenenti, proprietaria del complesso FINIS AFRICAE, sulla spiaggia di velluto di Senigallia, sostiene che per soddisfare queste esigenze sia necessario avere una visione innovativa dello sviluppo turistico che comporta previsione lungimirante dell'evoluzione della domanda, impiego di risorse finanziarie per innovare, formazione e specializzazione degli operatori e controllo e miglioramento continuo della qualità dei servizi. Rispondere adeguatamente a questa sfida può permettere quindi di uscire dai lacci stretti della stagionalità con soddisfazione del cliente e dell'impresa. - www.finisafraicae.com



FINIS AFRICAE. Silvia Tenenti, titolare

CBI EUROPE: pavimenti tecnici e allestimenti hi-tech per una nuova concezione di interni

Nonostante la crisi economica che ha attraversato il settore, CBI Europe non ha mai arrestato la sua crescita realizzando controsoffitti, pavimenti tecnici sopraelevati, rivestimenti e pareti divisorie di design e tecnologicamente all'avanguardia. Studiati per essere installati in edifici residenziali e commerciali o nelle ristrutturazioni, i sistemi CBI si distinguono per leggerezza, resistenza, velocità di posa, funzionalità, flessibilità e comfort ambientale. Impiego di materiali eco compatibili per la creazione di ambienti sani e sostenibili, ricerca di materiali e tecnologie innovative, far evolvere le dinamiche delle moderne tecniche costruttive sono



Biovet JSC Bulgaria: comfort degli ambienti e sostenibilità

metodi con cui afferma la tecnica, la creatività e lo stile italiano nel mondo e promuove un'edilizia per interni del terzo millennio. www.cbi-europe.it

BEST Spa trasforma la cappa camino in oggetto d'arredo e design

BEST, mix tra design e funzionalità, va oltre la produzione di un eccellente prodotto. Proseguendo la ricerca d'innovazioni da introdurre nelle cappe aspiranti, recupera alcuni elementi di successo del passato, rivisitandoli in chiave moderna: ha ripreso i best seller della sua produzione, dotandoli di tutti i plus di ultima generazione per nuovi gioielli tecnologici dal design innovativo, come la cappa a lampadario HOSTARIA, caratterizzata da un plafone a Led in grado d'illuminare in maniera ottimale il piano cottura, regolando l'intensità e la temperatura colore con il radiocomando. Disponibile in diverse finiture, si adatta sia ad ambienti classici che moderni. Il catalogo BEST, ricco di prodotti insigniti da

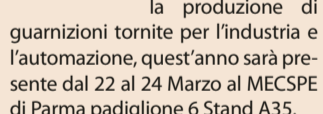


BEST. Cappa Hostaria

ATP è leader italiano nella produzione di guarnizioni su misura per industria e automazione

Da oltre 40 anni ATP è impegnata nella progettazione e produzione di guarnizioni e componenti in gomma, plastica e poluretano. L'impiego delle migliori materie prime a livello internazionale e la passione che anima progettisti e ricercatori permettono all'azienda di migliorare costantemente le soluzioni proposte. Come sottolinea il CEO Lorenzo Simoncini: «Lavo-

riamo con la stessa passione e precisione che contraddistinguono l'alta sartoria per realizzare prodotti capaci di rispondere perfettamente alle esigenze dei nostri clienti». Leader italiano nella produzione di guarnizioni torcate per l'industria e l'automazione, quest'anno sarà presente dal 22 al 24 Marzo al MECSPRE di Parma padiglione 6 Stand A35. www.atpgroup.it



PAD. 6 STAND A35 MECSPRE

Dal 1973 LIOMATIC si prende cura della "pausa caffè"

Da 45 anni Liomatic Spa è leader di mercato della distribuzione automatica. Con oltre 500 collaboratori, nel 2017 ha servito più di 20.000 clienti fatturando oltre 80 mln di euro. Opera in Italia con 6 filiali di gestione e 2 di rivendita, vantando una presenza capillare dall'Emilia Romagna alla Puglia e tutto il centro Italia, rivolgendosi anche al mercato estero. Da anni investe sul territorio anconetano nel canale B2C con la filiale di Jesi, e nel B2B con la filiale di Ancona.



Serve grandi aziende quali Whirlpool, Fincantieri e le più importanti strutture ospedaliere, tra cui gli Ospedali Riuniti di Ancona. www.liomatic.it

3P ENGINEERING: progettazione, sviluppo e prototipazione di soluzioni innovative per l'efficienza energetica

PMI innovativa nata nel 2002, 3P Engineering è al top dell'ingegneria Made in Italy con i suoi nuovi progetti scelti dalla Commissione Europea: il rivoluzionario impianto Chimera che trasforma la pollina in energia e M-Stekio, piano cottura a gas dal design ultramoderno, dall'innovativa tecnologia brevettata da 3P sulla combustione Stechiometrica. Il prossimo anno lancerà Efesto, che aumenta efficienza e autonomia energetica, riducendo i tempi di cottura. Inventore di 31 brevetti, di cui 21 per i propri clienti, con le Business Unit Laboratorio Prove, Banchi Prova, Sviluppo Prodotto e PreSerie offre soluzioni all'avanguardia. - www.3pengineering.it



3P Engineering. Da sx, Rosolino Usci e Michele Marcantoni, entrambi AD

ti, con le Business Unit Laboratorio Prove, Banchi Prova, Sviluppo Prodotto e PreSerie offre soluzioni all'avanguardia. - www.3pengineering.it