

## I numeri

35,9

## MILIARDI

In termini assoluti l'evasione italiana è risultata la peggiore di tutte e tra il 2015 e il 2016 è addirittura salita da 35,7 a 35,9 miliardi di euro

# Rapporti Fatturazione elettronica

## Il provvedimento

# Nessuna deroga, parte a gennaio la fatturazione elettronica



WALTER GALBIATI, MILANO

L'introduzione della ricevuta digitale obbligatoria porterà un recupero Iva di 2 miliardi di euro. In Italia ammonta a 36 miliardi l'evasione dell'imposta. Possibile una moratoria delle sanzioni per chi tarda a mettersi in regola.

**N**essuno come l'Italia. In termini di evasione Iva, l'imposta sul valore aggiunto che si paga sui prodotti e sui servizi che si comprano, gli italiani sono i migliori d'Europa. Nel 2016 alle casse dello Stato sono venuti meno quasi 35,9 miliardi di euro per mancato versamento dell'Iva: nessuno ha fatto peggio di noi. Dal 2012 al 2016 l'Italia è riuscita a ridurre l'evasione del 3% con un divario tra atteso e incassato effettivamente calato dal 29% a poco meno del 26%, ma anche in questa classifica l'Italia non è messa bene, perché è terza in Europa, dietro a Romania (35,88%) e Grecia (29,2%). In termini assoluti, comunque, l'evasione italiana è la peggiore di tutti e tra il 2015 e il 2016 è addirittura salita da 35,7 a 35,9 miliardi di euro.

Nel suo insieme, l'Ue ha registrato perdite di introiti sull'Iva per 147,1 miliardi di euro, in calo di 10,5 miliardi rispetto all'anno precedente con una riduzione del gap tra atteso e incassato dello 0,9%, scendendo al 12,3% dal 13,2%. I Paesi Ue in cui l'evasione dell'Iva è la più bassa sono Lussemburgo (0,85%), Svezia (1,08%) e Croazia (1,15%). «Una perdita di 150 miliardi di euro l'anno per i

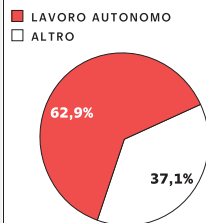
bilanci nazionali rimane inaccettabile, soprattutto quando 50 di questi miliardi finiscono nelle tasche di criminali, autori di frodi e probabilmente anche terroristi», ha commentato Pierre Moscovici, commissario per gli Affari economici. I Paesi sono obbligati a porvi rimedio e una via per attuare gli ammanchi è sicuramente la fatturazione elettronica che, salvo sorprese, diventerà obbligatoria per tutti a partire dal primo gennaio 2019.

Il nuovo sistema dovrebbe aiutare a ridurre l'evasione. «Prudenzialmente si stima che l'introduzione della fatturazione elettronica obbligatoria comporterà un recupero di gettito Iva pari ad almeno 1,97 miliardi di euro», ha ipotizzato, in audizione in commissione Finanze sul di Fiscale, Fabrizia Lapecorella, direttore generale delle Finanze del ministero dell'Economia sottolineando che «l'effetto atteso dalla misura consiste in una drastica riduzione dell'evasione da omessa dichiarazione». In più ci sarà una maggiore trasparenza sulle transazioni. «La fatturazione elettronica obbligatoria - ha aggiunto Lapecorella - consentirà all'Autorità finanziaria di acquisire in tempo reale le informazioni contenute nelle fatture inviate e ricevute dagli operatori economici. Questo si traduce nell'opportunità di effettuare tempestive e automatiche verifiche di congruità tra Iva dichiarata e Iva versata».

Commercialisti e imprese avevano, tuttavia, chiesto di rinviare l'introduzione dell'obbligo a partire dal primo gennaio 2019, ma il governo non ha procrastinato la data, anche se ha variato la platea di chi dovrà aderire e ha in mente di allentare le sanzioni per i mancati adempimenti. Saranno esentati dalla fatturazione elettronica i contribuenti che rientrano nel regime dei minimi/forfettari, che proprio dal pri-

## I numeri

ILAVORATORI AUTONOMI  
IN PERCENTUALE SUL TOTALE IMPRESE



FONTE: ISTAT

mo gennaio si allargherà a chi ha un fatturato inferiore a 65 mila euro, cioè al 78% delle partite Iva.

Contro un allentamento nei confronti delle varie categorie, ha tuonato in audizione alla Camera il direttore dell'Agenzia delle Entrate, Antonino Maggiorè. Se «si prevedesse di intervenire normativamente per limitare l'obbligo di fatturazione elettronica a specifiche categorie si introdurrebbero elementi di notevole complessità» per gli operatori tra loro e per l'Agenzia delle Entrate. «La complessità aumenterebbe notevolmente il rischio di errori da parte degli operatori con conseguenti difficoltà di controllo» e avrebbe «ripercussioni sulle azioni di prevenzione e contrasto a fenomeni di frodi ed evasione Iva». L'obbligo sarebbe dovuto scattare originariamente per i benzinaieri, ma il governo ha rinviato tutti a gennaio 2019, omologando tutte le categorie.

Sembra possibile, invece, che possa essere estesa la moratoria sulle sanzioni già prevista dal Dl Fiscale per i primi sei mesi del 2019. «Le difficoltà delle imprese e dei professionisti sulla fatturazione elettronica dal prossimo 1 gennaio sono tali che, a mio parere, andrebbe estesa una moratoria sulle sanzioni per consentire un rodaggio della misura» ha spiegato il relatore del Dl Fiscale in Senato, Emiliano Fenu (M5s). Il relatore ha riferito che c'è già un emendamento per estendere questa moratoria, attualmente prevista per sei mesi, a due annualità e che il punto di caduta potrebbe essere di un anno, al 1 gennaio 2020. Alla domanda se siano necessari affinamenti degli strumenti della e-fattura, Fenu ha riferito che «per ora si può intervenire solo sulla moratoria. Nel frattempo, gli strumenti per le imprese e i professionisti devono essere semplificati per evitare errori e ritardi».

1 La fatturazione elettronica porterà cambiamenti nella gestione aziendale

## Il caso

I coinvolgimento indiretto di alcuni soggetti, il dilemma tra affidamento esterno e gestione in casa, il ritardo cronico delle realtà più piccole e la possibile disintermediazione dei commercialisti. C'è ancora qualche fronte aperto nella corsa contro il tempo che separa le aziende e i professionisti dalla messa a regime della fatturazione elettronica tra privati. Sicuramente il periodo ponte di sei mesi senza sanzioni, previsto dal decreto fiscale collegato alla Legge di bilancio 2019, aiuterà a fugare i dubbi strada facendo. Ma fino ad allora è utile tenere alto il livello di guardia.

La e-fattura B2b sarà pienamente operativa dal 1° gennaio del prossimo anno. Gli unici esclusi saranno i titolari di Partita Iva regolata dal regime dei minimi e dal regime forfettario. Ed è qui che entra in gioco un primo aspetto da non sottovalutare. «Non essere obbligati ad emettere la fattura elettronica non significa non essere interessati dal nuovo regime. Se un'azienda o un professionista hanno rapporti con una realtà soggetta ad obbligo, si troveranno a ricevere solo fatture in formato elettronico – sottolinea Claudio Rorato, direttore dell'Osservatorio fatturazione elettronica ed e-commerce B2b della School of management del Politecnico di Milano – Forse, tanto vale attrezzarsi per essere in armonia totale con il nuovo sistema, evitando complicazioni e inefficienze tra doppi sistemi e altro».

Le aziende e i professionisti che ancora non si sono messi in moto si stanno trovando in queste ore di fronte a un bivio: utilizzare un sistema di gestione delle fatture elettroniche fatto in casa o affidarsi a uno dei sistemi

## Tutti i dubbi dei commercialisti

ANDREA FROLLÀ, ROMA

Il periodo ponte di sei mesi senza sanzioni, previsto dal decreto fiscale, aiuterà a risolvere i problemi strada facendo. Ma imprese e professionisti si trovano di fronte a molti interrogativi nell'applicazione della riforma



forniti dagli operatori specializzati. Si tratta di capire quali siano le esigenze più pressanti, anche perché un'opzione ideale per tutti non esiste: «C'è chi predilige l'esternalizzazione per alleggerire la struttura interna e chi preferisce mantenere la governance di ogni processo. Poi c'è tutta una platea di realtà che ancora non ha inquadrato la

propria strada. Si tratta in larga parte di piccole e medie imprese ma non bisogna stupirsi, se non altro perché le grandi aziende sono tendenzialmente più sensibili alla digitalizzazione».

Parliamo comunque di un esercito ristretto di Pmi italiane: secondo le stime del Polimi, solo il 9% delle aziende piccole

## Il personaggio



Claudio Rorato  
(Politecnico di Milano)

transizione». L'avvento della fatturazione elettronica ha sollevato anche alcuni interrogativi circa la possibilità che i commercialisti vengano disintermediati. «Il rischio – sintetizza Rorato – esiste nella misura in cui si pretende di lavorare con le stesse logiche del passato, senza cambiare alcuni paradigmi messi pesantemente in discussione dal mercato».

Come spesso capita quando c'è di mezzo l'innovazione, sarà l'approccio al cambiamento a determinare i vincitori e i vinti. Motivo per cui, sostiene l'esperto, i commercialisti devono vedere nella e-fattura un'occasione di crescita da cogliere con dinamismo: «La fatturazione elettronica consentirà al commercialista di analizzare tante informazioni più velocemente e di estrapolare informazioni strategiche da fornire ai propri clienti, creando così un ulteriore servizio da offrire. E questo è solo un possibile esempio di sviluppo digitale. La e-fattura è una rivoluzione da cavalcare perché consentirà di comprimere le attività a basso valore aggiunto».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## La norma

## Partite Iva, flat tax in arrivo agevola tre milioni di minime

La misura deve ancora prendere forma ma il sistema riguardante i soggetti con ricavi fino a 65mila euro taglia fuori dall'obbligo Le Entrate si attrezzano

me forfettario.

Ciò si lega strettamente al regime della fatturazione elettronica in vigore dal 2019, che esclude dal proprio campo di applicazione proprio il regime forfettario (oltre al regime dei minimi). Secondo i calcoli dell'Osservatorio economico, il 78% delle persone fisiche titolari di partita Iva sarebbe escluso dall'obbligo normativo: su oltre 3 milioni e 791mila contribuenti con partita Iva, infatti, circa 2,9 milioni fatturano meno di 65mila euro l'anno. Una prospettiva di riduzione dell'obbligo di fatturazione elettronica che andrà tenuta in considerazione, se non altro per evitare un depotenziamento della misura nata soprattutto per il contrasto all'evasione fiscale.

Da tenere sotto controllo è anche il ruolo dell'Agenzia delle entrate. E, in particolare, una previsione sul servizio di conservazione dei dati messo a disposizione dall'ente che negli ultimi giorni ha scaldato il dibattito sociale tra gli addetti ai lavori. A sollevare molti dubbi è la disciplina sulla responsabilità dell'Agenzia che, come si legge nelle condizioni generali, "non potrà essere ritenuta responsabile per danni, diretti o indiretti, perdite di dati, violazione di diritti di terzi, ritardi, malfunzionamenti, interruzioni totali o parziali che si dovessero verificare in corso di esecuzione del servizio". Non solo in caso di fattura con dati errati, ma anche per eventi di forza maggiore, caso fortuito e altro. — a.f.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

THE DIGITAL BOX  
PLATINUM SPONSOR  
12-13 NOVEMBRE  
STAND 20

iab FORUM 2018

ada  
Empowering Marketers

La prima piattaforma **all-in-one** per il **Mobile Marketing** dotata di **Assistente Virtuale 3D**

SCOPRI  
ADA X

www.adaoncloud.com

## Il bilancio

# Carburanti, pieno "digitale" con i vantaggi della e-fattura

VITO DE CEGLIA, MILANO

Racconta Paolo Spinaci, presidente Up: «Oltre il 30% dei marchi associati l'hanno utilizzata efficacemente»

**A** A distanza di tre mesi dalla partenza dell'obbligo della fatturazione elettronica per la cessione di benzina e gasolio per autotrazione, l'Unione Petrolifera (UP) ha tracciato un primo bilancio su quanto si è fatto e quanto ancora si può fare per un utilizzo ottimale di uno strumento che si ritiene fondamentale nel contrasto alle frodi Iva.

Per farlo, l'associazione – che riunisce le principali aziende del settore che operano in Italia nell'ambito della trasformazione del petrolio, della distribuzione dei prodotti petroliferi e della logistica – ha organizzato un workshop dal quale è emerso che, nel trimestre luglio-settembre 2018, complessivamente sono state emesse circa 3 milioni di

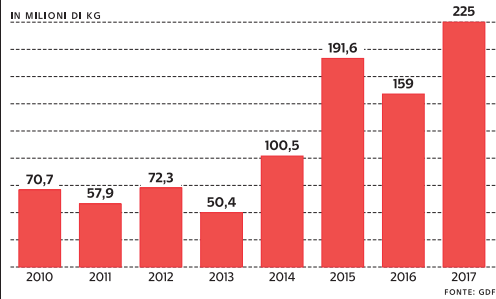
e-fatture, a fronte di quasi 10 miliardi di litri di benzina e gasolio venduti per un importo totale stimato, nei vari passaggi commerciali, in oltre 25 miliardi di euro.

Nonostante la fatturazione non fosse obbligatoria per i punti vendita, circa 5.000 impianti, oltre il 30% di quelli con i marchi associati ad UP, hanno comunque reso disponibile, per i clienti esclusi dall'obbligo ma che ne hanno fatto richiesta, la e-fattura anticipando dunque la data del 1° gennaio 2019. Per le aziende targate UP si stima inoltre un volume di investimenti intorno ai 5 milioni di euro, con personale dedicato, occupato non solo nella fase di preparazione, ma anche nei primi mesi di avvio.

«La fatturazione elettronica è uno strumento per noi molto importante in quanto, insieme alle altre misure introdotte con le ultime Leggi di Bilancio (DAS elettronico, corrispettivi telematici, pagamenti tracciati e GPS sulle autobotti) permetterà di tracciare, sia in termini fisici che finanziari, tutte le cessioni lungo la filiera dei carburanti, non solo per reprimere ma soprattutto per prevenire i fenomeni di illegalità. Obiettivo peraltro conferma-

## I numeri

LE FRODI SUI PRODOTTI ENERGETICI  
ACCERTAMENTI DELLA GUARDIA DI FINANZA SUI CONSUMI ILLEGALI



to dalle Legge di Bilancio in discussione», premette Claudio Spinaci, presidente di UP.

«Ora, per cogliere tutti i benefici attesi in termini di efficienza – aggiunge Spinaci – bisognerà attendere che il sistema di fatturazione elettronica sia estesa a tutti i prodotti e a tutti i clienti professionali, eliminando la necessità di mantenere attive entrambe le modalità, cartacea e digitale.

Per quanto riguarda l'efficacia nella lotta all'illegalità, occorrerà poi sfruttare tutte le potenzialità del nuovo sistema che permetterà di potenziare i processi di controllo e di focalizzare, con appositi alert, l'attenzione sui soggetti più a rischio e sulle liquidazioni dell'Iva. La fatturazione dovrà quindi dialogare con gli altri strumenti per chiudere il cerchio».

Che la fatturazione non sia un documento fiscale, ma uno strumento per rendere più semplice gli aspetti organizzativi all'interno di un'azienda (e non solo) è l'aspetto su cui insiste Claudio Rorato, direttore dell'Osservatorio Fatturazione Elettronica & eCommerce B2b del Politecnico di Milano. «Digitalizzare interi processi lavorativi – spiega – può portare benefici monetizzabili che oscillano tra i 25 euro fino a 65 euro per singolo ciclo, ben superiori a quelli ottenibili dalla sola dematerializzazione di un documento. L'intero Paese beneficerà degli effetti conseguenti all'introduzione dell'obbligo della fattura elettronica B2b per i soggetti residenti: da una diminuzione dell'evasione Iva a un recupero di posizioni nella classifica europea, che ci vede al 25° posto su 28 per diffusione del digitale».

Sull'importanza dell'implementazione della fatturazione elettronica è convinto anche Paolo Savini, vice direttore dell'Agenzia delle Entrate: «Potrà rappresentare un fattore di sviluppo e di digitalizzazione per il sistema Paese – conclude – Una volta a regime, infatti, costituirà un vantaggio sia per le aziende che per i professionisti, ma anche per il fisco che potrà sviluppare nuovi servizi ed implementare strategie di compliance sempre più vicine ai cittadini».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

#GROWINGTOGETHER  
**FATTURAZIONE ELETTRONICA B2B:  
LA SOLUZIONE  
È A PORTATA DI MANO.**

**ditech**  
Improve your performance

Di.Tech, presente da più di 30 anni nel mondo retail, sviluppa software gestionali per la grande distribuzione organizzata, i produttori di beni di largo consumo e gli operatori logistici, in particolare dell'ambito food.

La mission è contribuire, attraverso l'uso di soluzioni tecnologiche, al miglioramento delle performance dei clienti, lavorando fianco a fianco e interpretando le esigenze specifiche dei processi caratteristici del retailer come ad esempio il pricing, le promozioni, gli acquisti, la logistica e le relazioni con i produttori di beni di largo consumo.

La sfida di oggi di Di.Tech è aiutare i clienti a gestire la fatturazione elettronica B2B, non solo come adempimento normativo, ma come momento di vera e propria digitalizzazione dei processi, con servizi di consulenza e soluzioni mirate.

www.ditechonline.it



# E il Fisco diventa interattivo

SIBILLA DI PALMA, MILANO

Il semplice documento si trasforma in strumento che punta ad aumentare l'engagement del cliente  
Aggiornati i sistemi gestionali interni: adesso vanno diretti flussi e volumi in maniera industrializzata

**D** Da semplice documento fiscale a strumento interattivo di comunicazione, che punta ad aumentare l'engagement del cliente. E' la trasformazione cui sta andando incontro il processo di fatturazione, per il quale dal prossimo 1° gennaio verrà esteso l'obbligo di invio esclusivamente in formato elettronico non più solo verso la pubblica amministrazione, ma anche tra imprese e professionisti con partita Iva (a esclusione di quelli con un fatturato inferiore ai 65mila euro) e verso i consumatori finali.

Le aziende si stanno così organizzando per mettersi al passo in vista della scadenza, aggiornando i gestionali interni e iniziando ad affrontare il problema di come gestire flussi e volumi in maniera industrializzata. Un trend «che riguarda soprattutto le società che hanno clienti consumer», spiega Sergio Muratori Casali, amministratore delegato di Doxee, multinazionale del settore Ict che fornisce a imprese e service provider soluzioni e servizi cloud per il customer communication management e la dematerializzazione. «In primo luogo telco e utilities che fatturano con una maggior frequenza rispetto ad altri settori e si sono per questo messe al passo già da tempo». Un obbligo che per alcuni suscita timori per via di eventuali problemi tecnici che potrebbero complicare la gestione dell'adempimento, ma per altri rappresenta un grosso passo in avanti in termini di semplificazione, standardizzazione dei processi e risparmio dei costi (a cominciare da quelli in termini di carta e toner).

Per l'ad la novità va letta senz'altro come un'opportunità per chi saprà coglierla. «Per le piccole e medie imprese si tratta infatti di un primo approccio che le porterà ad avvicinarsi al processo di digitalizzazione, mentre per chi ha clienti consumer può trasformarsi in una nuova modalità di relazionarsi con il consumatore». In che modo? Il classico pdf inviato via email sempre più spesso viene sostituito da «interfacce web e video personalizzati e interattivi che spiegano nel dettaglio al singolo cliente le voci di spesa e i consumi, offrono assistenza e proposte dedicate e permettono l'acquisto online di servizi e offerte, direttamente dal video o l'interfaccia web, tramite *call-to-action*». In quest'ottica, l'azienda ha lanciato le soluzioni Interactive Experience in cui, ad esempio, «i dettagli di fatturazione vengono approfonditi attraverso diagrammi interattivi, grafici e tabelle, guidando il cliente nell'esplorazione dei suoi dati».

Tra le telco, una delle prime a muoversi in questa direzione è stata Fastweb, «con cui abbiamo creato il conto Fastweb tramite il quale il cliente può accedere a un'interfaccia dedicata, un mini sito web personalizzato dove è possibile scaricare la fattura in pdf, guardare i propri dati di consumo, comunicare e chiedere assistenza o servizi aggiuntivi all'azienda». La stessa tendenza si sta facendo strada tra le utilities che «tramite interfacce dedicate e video personalizzati (anche nella parte audio grazie all'uso dell'intelligenza artificiale) e interattivi permettono di scarica-



1 Fattura elettronica, un'occasione di marketing online

re la fattura, visionare i consumi di energia e acquistare offerte tarate sulle esigenze del cliente».

Le aziende stanno cioè imparando a utilizzare il momento della fatturazione, in cui l'attenzione del cliente è massima, per veicolare informazioni di advertising e per finalizzare l'acquisto di servizi e di offerte. Un modo per generare *engagement* tra i consumatori e vantaggio competitivo in un mercato come quello consumer in cui la concorrenza si è fatta sempre più serrata negli ultimi anni e dove a contare sempre di più è la capacità di mettere al centro la customer experience.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Pmi, voglia di soluzioni

**L'** Italia si prepara alla svolta dell'obbligo di fatturazione elettronica anche tra privati dal prossimo 1° gennaio. Una novità salutata con timore e fastidio da molte Pmi. È quanto emerso dal "Fatturazione Elettronica 360 summit", incontro organizzato nei giorni scorsi a Roma dal gruppo Digital360. «Ci avviciniamo alla scadenza con velocità diverse», ha sottolineato Andrea Rangone, ad Digital360. Se infatti le grandi imprese si sono già organizzate, «le piccole realtà sono alla ricerca di una ricetta semplice per adeguarsi a quello che ritengono un semplice adempimento». Mentre per l'ad è necessario comprendere la grande opportunità che questo obbligo di legge rappresenta, aiutando a traghettare anche le piccole imprese verso un processo di trasformazione digitale e di innovazione dei processi e delle modalità di lavoro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Con ELO i conti tornano sempre

La soluzione per le imprese **ELO Invoice** velocizza la gestione delle fatture

**ELO**  
Digital Office

**ELO Invoice** provvede alla completa elaborazione delle fatture e all'inserimento automatico dei dati nel sistema ERP

**ELO Digital Office Italia**

elo-italia@elo.com  
www.elo.com