

Riflessioni a ruota libera su uno strumento giuridicamente discutibile e sulle sue irragionevoli applicazioni: gli "studi di settore"



Leggevo nei giorni scorsi con nostalgia un articolo [1] nel quale, in un'epoca - non lontana - in cui le modalità di determinazione dell'imponibile in via induttiva erano ancora considerate un'eccezione alle regole generali, si contestava su ragionevolissime basi giuridiche, l'istituzione dei coefficienti presuntivi, lamentando una evidente violazione del principio di capacità contributiva contenuto nella Costituzione da parte del nuovo (allora) strumento perché avrebbero imposto a tutti l'adeguamento a un livello di reddito "medio", che niente ha a che fare con le presunzioni, rendendo inoltre difficile la difesa per chi non volesse allinearsi. In un giudizio tipicamente documentale come quello tributario, infatti, è difficilmente dimostrabile che le proprie "specifiche condizioni di esercizio dell'attività produttiva" siano di livello più basso della media della categoria.

Sembrano osservazioni molto distanti nel tempo: negli anni a noi più vicini la continua crisi dei conti pubblici ha ispirato il legislatore a introdurre una serie di strumenti che, più che di accertamento, sembrano di riscossione spiccia. Approfittando del fatto di far uscire queste due righe non su una rivista tributaria, vorrei allora procedere a ruota libera, segnalando, sia pur con qualche necessario riferimento giuridico che spero non appesantisca la trattazione, le principali anomalie del più importante, diffuso e pericoloso di questi metodi di prelievo. Gli studi di settore, appunto. L'esposizione sarà allora un sintetico elenco degli spunti di riflessione che inducono a ritenere questo strumento inaccettabile sul piano del diritto, della logica statistica e dell'uso che ne viene fatto.

1. In primo luogo l'idea che i ricavi o compensi debbano venire allineati a un livello medio si presenta come una contraddizione in termini

logici e numerici. Se l'imprenditore A fattura 10 e l'imprenditore B, che presenta condizioni di svolgimento dell'attività specularmente identiche fattura 20, la differenza tra i due sarà presumibilmente rappresentata dall'attitudine e dalle capacità personali. Queste differenze sono implicitamente considerate nella media, ovvero sia se dico che la media è 15, il calcolo tiene conto dell'esistenza dell'imprenditore A che fattura 10, accanto all'altro più capace. Perché allora l'imprenditore A, che entra nel calcolo della media, non risulta credibile per il fisco e deve rettificare il proprio fatturato a 15, con relativo versamento di IVA, assimilando di fatto tale ritocco ad un'omessa fatturazione?

2. A livello aggregato poi i risultati sono paradossali. Se nel nostro piccolo ipotetico sistema economico esistessero solo i due imprenditori A e B, il prodotto interno lordo sarebbe $(10+20)=30$. La magia

degli studi di settore è riuscire a creare un meccanismo coercitivo che porti tale risultato produttivo a $(15+20)=35$. Se il prodotto da assoggettare a imposta dev'essere quello "medio", perché allora non consentire anche al più bravo imprenditore B di essere tassato su 15? Forse perché interessa aumentare fittiziamente l'imponibile, anche senza alcun legame diretto con la reale capacità contributiva. Di più: questo risultato viene ottenuto per l'IVA e per le imposte sui redditi.

3. Il procedimento di elaborazione dei risultati degli studi di settore è basato sulle regole della statistica: cioè su una logica che non considera, perché non è suo compito, le differenze umane. Se un professionista investe in mezzi informatici dovrà per forza portare un fatturato più alto di un altro che magari ha molto più lavoro, ma lo svolge con metodi tradizionali. La logica deterministica dice infatti che chi

fa investimenti più elevati mediamente ha risultati migliori. Ma forse il primo è solo più appassionato di computer, forse sta investendo solo per dare un prodotto più curato e solo dopo anni avrà dei risultati tangibili. Ciò non rileva. Nella logica dell'identificazione di gruppi omogenei, delle variabili "cluster", delle funzioni di ricavo, dell'analisi discriminante, non c'è posto per queste considerazioni. Il bello è che neppure in un contraddittorio con l'amministrazione finanziaria (anche in sede giurisdizionale) tali fattori sono rilevanti. A meno di riuscire a provare con documenti la propria "insolita" propensione verso più moderni strumenti di lavoro. Auguri.

4. Una massima della Corte Costituzionale di non molti anni fa, decidendo per la legittimità dell'art. 79 del DPR 917/86 nella vecchia stesura, ci fornisce qualche elemento di riflessione. La Corte ebbe a fondare le sue conclusioni sul fatto che "tale presunzione di redditività (i coefficienti presuntivi, n.d.r.) non è comunque imposta in modo assoluto dal momento che l'impresa ha sempre la possibilità di optare per il regime di contabilità ordinaria ed in tale situazione affrontare l'accertamento senza vincoli né di minimo né di massimo". Oggi questo non è più vero. La Finanziaria 2005 (legge 311/2004) ha previsto con la modifica all'articolo 10, comma 2 della legge 146/1998, che gli accertamenti da studi possono essere effettuati nei confronti delle imprese in contabilità ordinaria sia per opzione, sia per obbligo. È legittimo allora chiedersi: 1) la sussidiarietà dei metodi induttivi è rimasta tale con l'entrata in vigore del nuovo strumento? 2) le possibilità documentali di difesa appaiono ancora ampie? 3) la logica presuntiva si limita ad una sintesi del reddito (ancorché di impresa o di lavoro autonomo) o intacca i ricavi e le imposte sulla cifra d'affari? 4) esiste un regime contabile, pur gravoso, che salvaguarda il contribuente dalle induzioni numeriche? Pare di non poter dare risposte incoraggianti per il contribuente.

5. Gli studi di settore destinati a essere utilizzati per il 1998, al loro esordio, vennero emanati con D.M. il 30 marzo 1999 e vennero pubblicati in Gazzetta Ufficiale il 31 marzo 1999. Oggi la Circolare Ministeriale n. 32/E del 21 giugno 2005 ci dice che in sede di accertamento l'amministrazione potrà tener conto dei maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dei nuovi studi appena pubblicati, anche per le annualità pregresse, con evidente svantaggio per i contribuenti. In tutta la vita di questo strumento di accertamento, quindi, si è ritenuto giustificabile il suo utilizzo retroattivo. L'imprenditore o il professionista che chiude la propria dichiarazione in linea con gli studi di settore o con gli altri strumenti parametrici del momento, non deve per questo stare tranquillo. Niente vieta che qualche mese dopo l'Amministrazione elabori nuovi strumenti e chi era congruo diventi incongruo, chi era virtuoso finisca tra i potenziali evasori.

6. Dalla Circolare 58/E del 27/6/2002 in poi l'Amministrazione ha esplicitato come debbano essere considerati i beni strumentali nel calcolo degli studi di settore. Va inserito il prezzo di costo, senza considerare il momento dell'acquisto, ma riferendosi sempre ai beni presenti alla fine dell'anno. In un procedimento la cui logica poggia sul fatto che chi ha più investimenti nel periodo d'imposta abbia maggiori ricavi ricollegabili a tali investimenti, si afferma che colui che ha investito, per esempio, un milione di euro il 31 dicembre in un impianto industriale, veda i propri ricavi presunti determinati alla luce anche di tale investimento come se fosse stato effettuato all'inizio dell'anno. Al contrario chi possiede un computer di decennale corso, vero pezzo di antiquariato, lo dovrà considerare come se fosse nuovo, al prezzo di costo, appunto.

7. Circa il valore probatorio degli studi, l'Amministrazione non ha dubbi: si tratta di presunzioni gravi, precise e concordanti (cfr., ad esempio, la Circolare 21/E del 7 giugno 2004). Ciò si tratterebbe

di prove che, seppur lasciate al libero apprezzamento del giudice, sono utilizzabili nel processo. Ma quale può essere la gravità e la precisione di un dato statistico basato su una media, seppur molto elaborata? Ovvero come si può ragionevolmente concludere che l'essere sotto la media rende accertabili sulla base di elementi gravi, precisi e concordanti? Una media è tale perché esiste chi sta sopra e chi sotto, per definizione. Dunque la conclusione dell'Agenzia delle Entrate è logicamente inconsistente. Di più, non è certo che le presunzioni semplici, ancorché gravi, precise e concordanti, siano utilizzabili sicuramente nel processo tributario: l'art. 2739 c.c. le vieta infatti nei casi in cui la legge non consenta la prova testimoniale, come nel giudizio fiscale.

8. Neanche statisticamente il metodo convince. Nella già citata Circolare 32/E del 2005, conformemente ad altri precedenti di "prassi" l'Agenzia delle Entrate ritiene che il contribuente non in linea con gli studi di settore debba adeguarsi sempre al cosiddetto ricavo "puntuale". Se pensiamo ad un insieme di punti compresi in una campana gaussiana, in altre parole, il puntuale corrisponde all'apice della campana. Ciò si tratta del ricavo più elevato. Ma la caratteristica di un insieme di punti determinato come sopra è quella di esprimere valori che hanno la stessa probabilità di verificarsi. Perché il puntuale, allora, e non il minimo? Non è dato di saperlo. Il sospetto è che si identifichi, con una logica poco statistica e molto pratica, il punto che da maggiore gettito fiscale. Chi non si adegua al puntuale sarà chiamato a motivare come mai la sua azienda esprima un valore di fatturato diverso da quest'ultimo. Ma chi è in grado di motivare perché si trova su un valore di ricavi in un insieme a uguale probabilità e non su un altro? Siamo al paradosso logico.

Come si è visto le perplessità sono molteplici e soprattutto collegate tra loro. Per rimuovere gran parte dei dubbi, specie in merito ai vincoli strettissimi imposti dalla nuova

normativa, sarebbe allora sufficiente l'adozione di un paio di provvedimenti, non certo tali da incidere in maniera drammatica sui conti pubblici. In primo restituire, come era nel caso dei parametri, la possibilità di sottrarsi alla determinazione rigida del reddito prodotta dagli studi di settore con l'opzione per la contabilità ordinaria. In alternativa riesumare metodologie che hanno indubbiamente funzionato, nelle quali, invece che "pompare" ricavi artificiosamente, il fisco si accontentava di ridurre i costi deducibili. Penso al "forfetario" degli anni '80 che aveva una coerenza logica adesso assente. Se io fatturo diecimila euro, in altri termini, è quasi logico che l'uso dell'auto non sia inerente all'attività. O meglio, potrà detrarre qualche spesa relativamente ad una piccola utilitaria. Ma se fatturo dieci milioni di euro, magari potrà dedurre le spese di una costosa berlina o di una sportiva di razza. È un criterio logico e condivisibile, assai più di astruse costruzioni matematico-statistiche.

Comunque vorrei invitare a riflettere sull'idea di alcuni che queste forme di sintesi siano una via più moderna alla tassazione. I riferimenti al reddito e al patrimonio effettivi non possono essere statisticamente aggirati. Lo dimostra il fatto che sul versante del "welfare", cioè delle prestazioni, tale collegamento continua ad esistere, essendo il costo dei servizi spesso direttamente correlato al reddito prodotto. Allora, se alcuni strati della popolazione subissero una "catastizzazione" senza appello dei loro redditi e, dall'altro lato, tali valori fossero utilizzati per limitare l'accesso di questi ai pubblici servizi, si sarebbe realizzato un meccanismo, forse "moderno", ma più vicino alla "Metropolis" di Fritz Lang che all'Europa del nuovo millennio.

[1] "Dal Reddito metro ai coefficienti presuntivi" di Ubaldo Perrucci su: *Bollettino Tributario d'informazioni anno 1990 n. 6 pag. 411*