

## **Il contrasto di interessi non è la soluzione all'evasione fiscale** **Maria Cecilia Guerra e Alberto Zanardi**

tratto dal sito [www.lavoce.info](http://www.lavoce.info)

Il contrasto di interessi viene sempre più spesso e da più parti, indicato come la formula magica cui affidare la lotta all'evasione nel nostro Paese. Si tratterebbe di moltiplicare e rafforzare i momenti in cui i soggetti coinvolti in una qualche transazione di mercato sono posti in conflitto rispetto alle rispettive convenienze fiscali. Riconoscendo al compratore la possibilità di portare in deduzione/detrazione dalle proprie imposte una parte consistente del valore del bene o servizio acquistato, gli si dà un incentivo a farsi rilasciare evidenza fiscale (fattura, ricevuta, scontrino) dell'avvenuta transazione dal venditore, che viene quindi costretto a soddisfare i propri obblighi fiscali. Lo schema dovrebbe essere applicato soprattutto nelle compravendite che coinvolgono un consumatore finale da un lato e un libero professionista, artigiano o commerciante dall'altro, cioè categorie sotto accusa di forte evasione.

Questo strumento di emersione dell'evasione è considerato coerente con la "logica di mercato", e visto come integrativo, se non addirittura alternativo, al più tradizionale sistema di controlli/sanzioni gestito dall'amministrazione finanziaria.

L'apparente semplicità dello strumento non deve tuttavia portare a facili conclusioni sulla sua efficacia. Un po' di semplice aritmetica (si veda Guerra, Zanardi Come funziona (o non funziona) il contrasto di interessi) chiarisce un punto critico tanto ovvio quanto apparentemente dimenticato nel dibattito corrente: se le autorità fiscali volessero rafforzare il contrasto di interessi in modo tale da annullare la convenienza economica dell'evasione, l'agevolazione fiscale riconosciuta ai contribuenti onesti dovrebbero essere tale da annullare completamente il gettito dello Stato.

Supponiamo infatti che lo strumento prescelto per creare un contrasto di interessi sia una detrazione fiscale a fronte della presentazione di una fattura relativa alla spesa sostenuta. Venditore e compratore potrebbero comunque mettersi d'accordo di non far emergere fiscalmente l'operazione: il venditore pratica uno sconto adeguato e non dichiara i profitti corrispondenti alla vendita e il compratore non richiede la fattura, più che compensando con il non pagamento dell'Iva e con lo sconto la mancata detrazione. Per ridurre la convenienza di questi possibili accordi collusivi lo Stato potrebbe aumentare la detrazione. Tuttavia accordi collusivi reciprocamente convenienti sono sempre possibili fino a quando vi sia un qualche vantaggio collegato all'evasione (il gettito dello Stato) da spartirsi. Solo se il gettito complessivo ottenuto dallo Stato in assenza di evasione venisse annullato (e cioè se l'agevolazione riconosciuta al compratore fosse uguale alla somma delle imposte dovute dal venditore e dell'Iva dovuta dal compratore) il venditore non sarebbe più in grado di proporre al compratore uno sconto sufficientemente elevato da poterlo compensare, se accetta di evadere, per la rinuncia alla detrazione.

Ovviamente il ragionamento ora illustrato è fortemente semplificato perché non tiene conto di altri fattori, al di là del mero vantaggio economico immediato, che potrebbero spingere verso dichiarazioni veritiere, quali i costi connessi all'evasione fiscale in termini di *probabilità di controllo* e di *ammontare delle sanzioni* previste in caso di accertamento. Fattori questi che spingerebbero il compratore ad accettare che la transazione avvenga in nero solo a fronte di uno sconto più elevato rispetto a quello che si limita a compensarlo del mancato beneficio netto della deduzione.

In senso opposto, tuttavia, andrebbe considerato che il venditore, in caso di dichiarazione veritiera, è soggetto ad altre imposte oltre all'Irpef (come l'Irap) e, allo stesso tempo, che per il consumatore non è indifferente ricevere *subito* uno sconto dal venditore in cambio di uno sconto fiscale, rimandato al momento della dichiarazione, di non facile quantificazione, e che richiede comunque costi in termini di adempimento (conservazione ed esibizione della ricevuta). Fattori questi che ampliano l'intervallo degli sconti vicendevolmente convenienti.

Un punto importante da considerare è che il riconoscimento di una detrazione, farebbe aumentare il potere contrattuale dell'acquirente, mettendolo nella condizione di poter pretendere dal venditore uno sconto più alto sul prezzo di vendita per accettare che la transazione resti in nero e renderebbe quindi possibile, una distribuzione meno sperequata dei "vantaggi" dell'evasione. Ma, come detto, a meno di un annullamento del gettito dello Stato, l'evasione resterebbe comunque la strategia dominante, quella più conveniente per entrambi.

I margini per rafforzare la strategia del ricorso al contrasto di interessi appaiono pertanto stretti. Una prospettiva di questo genere sarebbe accettabile da parte dello Stato solo se i gettiti limitati o anche negativi, risultanti da elevate aliquote di detrazione, fossero visti come un costo (alternativo a quelli da sostenere per i controlli ordinari e presumibilmente temporaneo) per far emergere imprese completamente irregolari dal sommerso e far in modo quindi che, negli anni successivi, quelle stesse imprese possano essere più agevolmente controllate con gli strumenti tradizionali.

Una strategia di questo tipo sembra essere sottesa alla detrazione fiscale del 36% riconosciuta ai contribuenti Irpef sui lavori di ristrutturazione edilizia, cioè su un settore, quello delle costruzioni, in cui il sommerso è particolarmente diffuso. In tale caso, inoltre, il contrasto di interessi potrebbe risultare più efficace nel fare emergere l'evasione dal momento che il venditore si trova di fronte non uno solo ma più compratori (gli inquilini del condominio). Al crescere del numero dei soggetti coinvolti gli accordi collusivi diventano, infatti, più difficili da realizzare.

Anche nei casi in cui lo si ritenga efficace è comunque illusorio pensare che il contrasto di interessi elimini la necessità di controlli ed accertamenti fiscali. In primo luogo, perché sarebbe comunque necessario obbligare il contribuente che voglia avvalersi della detrazione/deduzione, a conservare la certificazione di tutte le spese sostenute. Per ciascuna di esse dovrebbe essere trasmesso in via telematica al fisco il codice fiscale del venditore e, quanto meno, l'ammontare del pagamento effettuato (come oggi si fa, appunto, per le ristrutturazioni edilizie). Si tratterebbe di un aggravio non indifferente nei costi di adempimento.

Tutto sommato sembrerebbe più proficuo perseguire altre modalità di contrasto di interessi, che costringano il singolo contribuente a mettere a confronto il guadagno dell'evasione con i rischi o i costi che essa potrebbe comportare su altri fronti (ulteriori rispetto a quello di un probabile accertamento fiscale). Alcuni di questi sono già presenti nel nostro ordinamento, altri se ne possono pensare. Ci si riferisce ad esempio alla previsione secondo cui la mancanza di certificazione fiscale impedisce il rilascio di dichiarazioni di conformità per le ristrutturazioni edilizie, o al fatto che non sia possibile vendere una casa su cui non si dimostri di avere pagato Ici e Irpef negli ultimi cinque anni, o che il venditore non abbia diritto al rimborso da parte dell'assicurazione in caso di errori professionali relativi ad attività per le quali i pagamenti siano avvenuti in nero, o ancora che il compratore non ottenga il rimborso di determinate prestazioni acquistate, da parte di

un assicuratore (si pensi alle polizze sanitarie private), se queste non siano adeguatamente documentate anche in termini fiscali.