

*Documenti di lavoro dell'Ufficio Studi*

**2004/5**

**IL TRIATHLON DEGLI STUDI DI SETTORE**

*Stefano Pisani*

*Documenti di lavoro dell'Ufficio Studi*

2004/5

**IL TRIATHLON DEGLI STUDI DI SETTORE**

*Stefano Pisani*

Giugno 2004

I documenti di lavoro non riflettono necessariamente l'opinione ufficiale dell'Agenzia delle Entrate ed impegnano unicamente gli autori.

Possono essere liberamente utilizzati e riprodotti per finalità di uso personale, studio, ricerca o comunque non commerciali a condizione che sia citata la fonte attraverso la seguente dicitura, impressa in caratteri ben visibili: <http://www.agenziaentrate.it/ufficiostudi>.

Informazioni e chiarimenti: [ae.ufficiostudi@agenziaentrate.it](mailto:ae.ufficiostudi@agenziaentrate.it)

## Sintesi

Il presente studio si pone l'obiettivo di valutare lo strumento studi di settore e di proporre un percorso che consenta di stimolare la *compliance* fiscale. I risultati acquisiti portano alla conclusione che gli studi di settore tendono ad invecchiare rapidamente. Tanto più il modello è conosciuto dai contribuenti tanto più questi si adattano in modo da contenere le richieste del fisco, è, quindi, fondamentale prevedere degli aggiornamenti frequenti di quest'ultimo. Il modello della *disponibilità a pagare* dimostra che l'adesione spontanea agli studi è stimolata da una proposta "vantaggiosa" che l'Amministrazione formula al contribuente. L'entità di questo vantaggio dipende principalmente da due componenti: il grado di assicurazione di non subire accertamenti per coloro che aderiscono e la probabilità di essere accertati per quelli che non aderiscono. Tanto maggiori sono entrambe le componenti tanto minore può essere il vantaggio che l'Amministrazione deve concedere al contribuente.

## Indice

<b>Sintesi direzionale</b> .....	5
<b>1. L'analisi degli studi di settore con la tecnica panel</b> .....	9
<b>2. Il salto in alto</b> .....	11
<b>3. Le gare di velocità</b> .....	16
<b>4. Il tiro alla fune</b> .....	20
4.1. L'adempimento spontaneo dei non congrui.....	21
4.2. Il caso dei congrui naturali.....	23
4.3. Le determinanti dell'adempimento spontaneo.....	24
<b>Appendice 1</b> .....	32
<b>Appendice 2</b> .....	33
<b>Appendice 3</b> .....	34

Informazioni e chiarimenti: [ae.ufficiostudi@agenziaentrate.it](mailto:ae.ufficiostudi@agenziaentrate.it)

## Sintesi direzionale

Il presente studio si pone il duplice obiettivo di:

- ✓ suggerire delle modifiche che potrebbero essere adottate nell'attuale fase di revisione degli studi di settore;
- ✓ ipotizzare un percorso che consenta sia di massimizzare la resa degli accertamenti che di stimolare la *compliance* fiscale.

Per perseguire i due obiettivi è necessario valutare preliminarmente i risultati, in termini di *compliance* fiscale, ottenuti dalla reale applicazione degli studi di settore.

Tale valutazione si fonda su strumenti statistici analoghi a quelli impiegati nello studio "Gli effetti degli studi di settore nel biennio 1998-99", del novembre 2003 (da ora indicato anche come Studio 03), proponendo, inoltre, delle metodologie integrative, e non sostitutive, di quelle precedenti. Analogamente allo Studio 03, si pone sotto osservazione un panel dei primi 45 studi di settore, considerando, però, un arco temporale più lungo, gli anni 1998-2001<sup>1</sup>.

Analogamente allo studio 03, i contribuenti sono suddivisi sia in base alla posizione rispetto alla congruità<sup>2</sup> che con riferimento al tipo di contabilità adottata (ordinaria o semplificata). Con riferimento alle variabili analizzate si segnala, invece, un novità rappresentata dalla determinazione del ricavo puntuale medio che rappresenta lo spartiacque tra i contribuenti congrui e i non congrui.

I risultati dello studio 03 che qui sono assunti come punto di partenza riguardano:

- i. l'incremento della quota di contribuenti congrui e il conseguente restringimento della platea dei contribuenti "potenzialmente" da accertare (i non congrui);
- ii. il gettito non trascurabile, derivante dall'adeguamento spontaneo tramite codice, che però appare modesto se confrontato con quello "potenzialmente" richiesto dagli studi;

---

<sup>1</sup> I dati di base sono tratti da un data base dell'Agenzia delle Entrate, predisposto per l'accertamento, gestito tramite il prodotto informatico RADAR – studi di settore particolari.

<sup>2</sup> Per le definizioni di congruità si rimanda al par. 1.

- iii. l'effetto sui ricavi dichiarati dai contribuenti congrui, che, ha indotto sia un effetto di trascinamento, positivo, che un effetto appiattimento, negativo, il primo additivo rispetto all'adeguamento con codice e il secondo da portare in sottrazione.

Al fine di sviluppare le tematiche riportate nei punti i) – iii) ci si è posti i seguenti tre quesiti:

1. l'aumento dei contribuenti congrui si è realizzato in presenza di un ricavo "puntuale" crescente, costante o cedente nel tempo?
2. La fissazione di una soglia di congruità ha rappresentato uno stimolo a dichiarare maggiori ricavi (effetto trascinamento) o ha incentivato la tendenza alla sotto dichiarazione (effetto appiattimento)?
3. Quali sono le motivazioni che spingono i contribuenti a diventare congrui?

A ciascun quesito è dedicato uno specifico paragrafo, dove, per alleggerire la trattazione si è fatto uso di metafore sportive (da cui il titolo del documento). Di seguito sono riportate solo i principali risultati acquisiti (rimandando agli specifici paragrafi per gli eventuali approfondimenti).

- a) si conferma l'ipotesi dello Studio 03 relativa al contributo assolutamente marginale assicurato agli studi di settore da parte delle contabilità ordinarie, dovuto all'effetto schermo operato dalla normativa (tabelle 2.1 bis e A.3.2);
- b) l'informazione relativa alla crescita della quota di contribuenti congrui nel tempo da sola non è in grado di dire alcunché riguardo la *compliance* fiscale, se non è corredata da informazioni sulla dinamica del ricavo puntuale, in base al quale si calcola la soglia di congruità;
- c) l'aumento del "tasso di congruità" si è verificato in presenza di una dinamica del ricavo puntuale (tabella 2.2) sostanzialmente costante nel tempo in termini monetari e, quindi, cedente al netto dell'inflazione, ciò dimostra che gran parte dell'incremento dei congrui è imputabile al ridimensionamento delle richieste degli studi di settore e non già a un comportamento più virtuoso dei contribuenti
- d) focalizzando l'attenzione sull'insieme dei non congrui e dei congrui per adeguamento parziale o totale (cioè escludendo dal campione unicamente i congrui naturali) si osserva una riduzione dell'ammontare dell'adeguamento pro-capite richiesto (tabella 4.1);
- e) combinando le risultanze dei punti c) e d) si può supporre che, con il passare del tempo, il contribuente diventi sempre più padrone dello

- strumento che determina il ricavo puntuale (Gerico) e, di conseguenza, adegui i dati dichiarati in modo da eludere le pretese del fisco;
- f) si conferma il risultato dello Studio 03 in base al quale lo strumento studi di settore tende a incidere maggiormente sugli operatori più piccoli, inoltre si è verificato che tendono a diventare congrui principalmente quei contribuenti per i quali lo scarto tra il ricavo che avrebbero dichiarato spontaneamente e quello richiesto dagli studi di settore è minore (tabella 2.2 e 3.1);
  - g) il modello degli studi di settore tende a frenare le dichiarazioni dei contribuenti congrui e, quindi, per questa via, vanifica parte dei benefici ottenuti tramite le somme versate con codice (tabella 3.2);
  - h) ci sono segnali che possono indurre a far pensare che gli studi di settore abbiano esibito un'influenza pro-ciclica rispetto all'andamento macroeconomico: contenendo le richieste nelle fasi espansive e incrementandole in quelle recessive (si veda par. 3);
  - i) adottando dei modelli di comportamento (par. 4.3) si dimostra che l'adesione spontanea agli studi di settore si realizza in presenza di un'offerta vantaggiosa per il contribuente, in termini di minore imposta rispetto a quella che pagherebbe qualora fosse accertato per intero il proprio reddito;

I risultati acquisiti dal presente studio consentono di formulare alcune proposte operative relative agli obiettivi dichiarati all'inizio del presente paragrafo.

Prescindendo da qualsiasi valutazione circa l'efficacia dello strumento analizzato, si è constatato che gli studi di settore tendono ad invecchiare rapidamente. Tanto più il modello è conosciuto dai contribuenti tanto più i contribuenti adattano le loro dichiarazioni in modo da contenere il ricavo puntuale di riferimento. Risulta, quindi, fondamentale prevedere degli aggiornamenti frequenti e, tra un aggiornamento e l'altro, approntare un sistema di monitoraggio basato sugli strumenti illustrati nel presente lavoro e nello studio 03.

L'informazione relativa al ricavo puntuale ha un elevato contenuto euristico e deve essere espressamente presa in considerazione nella fase di revisione degli studi; nel senso che il ricavo puntuale dei nuovi studi, *coeteris paribus* e calcolato sull'intera platea dei contribuenti, dovrà essere maggiore, utilizzando il nuovo modello di regressione, rispetto a quello ottenuto applicando i coefficienti della versione precedente.

Dall'esame in serie storica si rileva un effetto di freno esercitato dagli studi sulla dichiarazione dei ricavi effettuata dai soggetti naturalmente congrui (punto g precedente). Per evitare tale effetto si dovrebbe legare il ricavo dichiarato dai soggetti in un certo anno a quello dell'anno precedente, in modo tale da scongiurare la possibilità di appiattimento verso il basso (tabella 4.2).

Per passare dal mondo delle supposizioni a quello della consapevolezza è indispensabile integrare i dati di ricavo degli studi con i corrispondenti redditi dichiarati da ciascuna categoria di contribuenti.

Il modello della *disponibilità a pagare* dimostra che l'adesione spontanea agli studi è stimolata da una proposta "vantaggiosa" che l'Amministrazione formula al contribuente. Anche in questo caso è necessario acquisire la consapevolezza del "vantaggio" che si offre stimando, con l'ausilio di fonti esterne al fisco, l'ammontare dei ricavi e dei redditi al lordo dell'evasione.

L'entità di questo vantaggio (che si traduce in minor gettito per l'erario rispetto al gettito teorico) dipende principalmente da due componenti: il grado di assicurazione di non subire accertamenti per coloro che aderiscono e la probabilità di essere accertati per quelli che non aderiscono. Tanto maggiori sono entrambe le componenti tanto minore può essere il vantaggio che l'Amministrazione deve concedere al contribuente.

Queste ultime considerazioni mettono in luce un'opportunità praticabile dall'Amministrazione finanziaria nel breve periodo. Infatti, nonostante la crescita dell'adempimento spontaneo rimane, comunque, una parte consistente di contribuenti non congrui che si configura come una platea facilmente accertabile e con elevata probabilità di rinvenimento di somme evase al fisco (a proposito si veda Studio 03). Se l'attività di accertamento si esplicasse coerentemente con l'impostazione degli studi di settore (*enfaticizzando la percezione che chi aderisce è protetto dall'accertamento e viceversa*), si potrebbero raggiungere gli effetti sia di massimizzare le somme incassate sia di aumentare la disponibilità a pagare del contribuente (e, quindi, l'adempimento spontaneo).



## 1. L'analisi degli studi di settore con la tecnica panel

Il mondo degli studi di settore rappresenta una realtà molto complessa, che è stata recentemente investigata da un apposito gruppo di lavoro, i cui risultati sono stati sintetizzati nel documento “Gli effetti degli studi di settore nel biennio 1998-99”, del novembre 2003 (da ora in avanti indicato come Studio 03). Lo Studio 03 ha adottato una tecnica panel, cioè ha individuato un certo numero di contribuenti e, solo quelli, sono stati osservati per un biennio. Il punto di forza di questo approccio consiste nel fatto che consente di analizzare un campione:

- di soggetti che presentano caratteristiche comportamentali (come ad es. la propensione all'innovazione tecnologica) omogenee nel tempo;
- poco influenzato da mutamenti nella struttura produttiva del mercato (come ad esempio l'apertura di imprese con una dimensione superiore a quella media).

Il punto di debolezza risiede nel fatto che il panel tende ad invecchiare, perché, non considerando le nuove entrate, con il passare degli anni risulta sempre meno rappresentativo della realtà esistente. Rimane, comunque, sempre valido come strumento per le analisi comportamentali su gruppi omogenei, dove un carattere di omogeneità è dato, anche, dalla permanenza in vita per più anni dell'impresa.

Lo Studio 03 ha centrato l'attenzione sui primi 45 studi di settore, entrati in vigore nel 1998, ed ha analizzato i dati del biennio 1998-99. Una delle chiavi di lettura proposte si fonda sulla bipartizione del campione in due gruppi: i “congrui” e i “non congrui”. La linea di separazione tra i due sottoinsiemi è data dal ricavo “puntuale” stimato per ciascun contribuente.

Semplificando molto, gli studi di settore calcolano per ciascun contribuente un ricavo “puntuale”, ottenuto applicando specifici coefficienti a dati contabili (ad es. il costo del venduto) o strutturali (ad es. i metri quadrati di magazzino) dichiarati da ciascun soggetto. Se il ricavo effettivamente dichiarato risulta maggiore o uguale a quello “puntuale” il soggetto è “congruo” (in particolare è definito “congruo naturale”, altrimenti è “non congruo”).

Il soggetto “non congruo” ha la possibilità di sanare la sua posizione tramite l'adeguamento in dichiarazione (cui corrisponde una imposta da versa con un apposito codice tributo), cioè incrementando i suoi ricavi dichiarati in misura tale da farli diventare maggiori o uguali al ricavo “puntuale”. Si identifica,

così, una terza categoria, che rappresenta un sotto insieme dei non congrui, indicata come “congrui per adeguamento”.

Nel proseguo si utilizzeranno differenti qualificazioni della definizione di congruità, a seconda che si consideri il ricavo dichiarato o quello comprensivo di adeguamento. Per facilitare la lettura si riporta di seguito un quadro di raccordo delle definizioni adottate

Posizione rispetto al ricavo dichiarato <b>comprensivo</b> di adeguamento	Posizione rispetto al ricavo dichiarato <b>al netto</b> dell’adeguamento	Descrizione
Congrui	Congrui naturali	Il ricavo dichiarato è maggiore o uguale a quello “puntuale”.
	Congrui per adeguamento totale	Il ricavo dichiarato + l’adeguamento è maggiore o uguale a quello “puntuale”.
Non congrui	Non congrui con adeguamento parziale	Il ricavo dichiarato + l’adeguamento è inferiore a quello “puntuale”.
	Non congrui senza adeguamento	Il ricavo dichiarato è inferiore a quello “puntuale” e non è stato effettuato alcun adeguamento.

Nel presente studio si è applicata la stessa tecnica panel dello Studio 03, riferita al medesimo universo di studi (i primi 45), applicandola ad un arco temporale più ampio, che va dal 1998 al 2001<sup>3</sup>. I risultati che si ottengono, quindi, sono differenti rispetto a quelli dello Studio 03, in quanto si riferiscono ad un insieme più ristretto di contribuenti, quelli, cioè, che sono rimasti sul mercato e sono risultati individuabili per tutti gli anni in questione. Pur sussistendo queste differenze è lecito effettuare dei confronti tra i due panel, fondati sull’analisi di valori caratteristici e delle tendenze evolutive.

<sup>3</sup> A differenza dello Studio 03, che si fondava su elaborazioni specifiche effettuate dalla SOSE, i dati di base utilizzati nel presente lavoro sono tratti dalla base dati RADAR.

## 2. Il salto in alto

Nel presente paragrafo si ipotizza che l'Amministrazione finanziaria sia l'allenatore di una squadra (i contribuenti) di salto in alto. Si assume, inoltre, che l'obiettivo dell'allenatore consista nel far saltare l'asticella al più elevato numero di atleti possibile. Se si sostituisce all'asticella il concetto di "ricavo puntuale", appare evidente l'analogia con gli studi di settore, quando si misura il successo ottenuto in base al numero di contribuenti che dichiarano un ricavo congruo. Cioè che spontaneamente, o tramite adeguamento, riescono a saltare l'asticella data dal ricavo puntuale.

Nella tabella 2.1 sono illustrati i risultati relativi al panel di contribuenti considerato, per gli anni 1998-2001, distinti in congrui (sia "naturali" che per adeguamento in dichiarazione) e non congrui<sup>4</sup>. Il numero totale non è esattamente lo stesso per tutti gli anni,<sup>5</sup>. Le differenze non sono comunque tali da poter alterare la natura del confronto. Il campione considerato è sicuramente parziale, ma si riferisce a una platea di più di 430.000 contribuenti e, pertanto, i risultati ottenuti possono essere considerati sufficientemente significativi, anche se non conclusivi.

**Tabella 2.1 Suddivisione del panel di contribuenti che interessati dai primi 45 studi di settore in base alla posizione rispetto al ricavo puntuale (congrui e non congrui)**

Anni	Totale	Congruì	Non congrui	Percentuale congrui	Percentuale non congrui
1998	433.305	278.431	154.874	64,26%	35,74%
1999	433.388	306.964	126.424	71,02%	29,17%
2000	432.626	321.338	111.288	74,42%	25,72%
2001	432.145	335.668	96.477	77,79%	22,33%

Dall'osservazione dei risultati della tabella 2.1 l'allenatore potrebbe considerarsi soddisfatto; poiché, da un lato si osserva che la squadra all'inizio delle preparazioni era ben allenata, dato che più della metà dei suoi

<sup>4</sup> In questo studio si definiscono congrui i contribuenti che naturalmente dichiarano dei ricavi superiori a quello puntuale e quelli che, pur dichiarando un ricavo inferiore, si adeguano totalmente. Sono, invece, considerati non congrui coloro che si adeguano solo parzialmente e quelli che non si adeguano affatto.

<sup>5</sup> Ciò è dovuto al fatto che il panel è costruito sul totale dei contribuenti, mentre i risultati si riferiscono ad un sotto-insieme che esclude gli studi di contribuenti presenti ma i cui dati non sono elaborabili in alcuni anni. Inoltre, il data base è stato sottoposto ad una procedura di depurazione dei dati anomali relativi al ricavo puntuale. I dati non depurati da quest'ultima componente sono illustrati nell'appendice 1.

componenti (64,24% nel 1998) riusciva a superare l'asticella; dall'altro che gli atleti sono migliorati significativamente e sistematicamente nel tempo, poiché quelli che hanno saltato l'asticella, cioè sono diventati congrui, sono passati dal 64,26%, del 1998, al 77,79%, del 2001.

La tabella 2.1bis, disaggrega i dati della tabella 2.1 tenendo conto del differente regime di contabilità adottato. I dati confermano i risultati dello Studio 03, ponendo in evidenza che l'aumento del tasso di congruità sia ascrivibile principalmente ai contribuenti in regime di contabilità semplificata, mentre le ordinarie sono state interessate solo parzialmente, in virtù del comportamento protettivo esercitato dalla normativa vigente.

**Tabella 2.1bis Suddivisione del panel di contribuenti interessati dai primi 45 studi di settore in base alla posizione rispetto al ricavo puntuale (congrui e non congrui) e al tipo di contabilità adottata (ordinaria e semplificata)**

Anni	Congruì		Non congrui		Totale
	Ordinaria	Semplificata	Ordinaria	Semplificata	
1998	20,82%	43,44%	13,71%	22,03%	100,00%
1999	22,98%	47,84%	10,96%	18,21%	100,00%
2000	23,37%	50,90%	9,91%	15,81%	100,00%
2001	23,96%	53,72%	8,67%	13,65%	100,00%

Al buon allenatore, però, i risultati delle tabelle 2.1. non possono bastare per valutare positivamente il proprio operato, poiché manca l'informazione cruciale, relativa all'altezza a cui è stato fissata l'asticella. In altri termini, il passaggio di molti contribuenti dalla posizione di non congrui a quella di congrui assume caratteristiche differenti a seconda che il ricavo "puntuale" sia crescente, costante o declinante nel tempo.

Utilizzando il data base degli studi di settore è possibile rispondere alla domanda sull'altezza dell'asticella. Nel modello, infatti, è riportato, oltre al ricavo dichiarato, il ricavo puntuale assegnato a ciascun contribuente, sia esso congruo o non congruo. Risulta agevole, quindi, calcolare la media per impresa dei ricavi puntuali, per tutte le categorie utilizzate nella presente analisi (riportato nella tabella 2.2).

Dalla tabella 2.2 si evince che il ricavo puntuale medio del totale dei contribuenti era, nel 1998, pari a 125.529 euro. Tale informazione sintetica consente di valutare l'ammontare dei ricavi che il modello studi di settore considera normale, cioè esente da evasione, ovvero, affetto da evasione

fisiologica. Il ricavo puntuale, quindi, ci permette di effettuare, in modo semplice, una prima valutazione di attendibilità del modello “studi di settore”. Tale valutazione è cruciale nella attuale fase, in cui si comincia il processo di revisione degli studi ed è, quindi, indispensabile verificare che, a parità di altre condizioni, il ricavo puntuale medio degli studi revisionati debba risultare non inferiore a quello degli studi precedenti.

**Tabella 2.2 Ricavo puntuale medio per impresa (in euro) calcolato sul panel di contribuenti interessati dai primi 45 studi di settore, distinti in congrui e non congrui**

Anni	Totale	Congrui	Non congrui	Rapporto congrui / non congrui
1998	125.529	107.036	158.776	67,41%
1999	128.883	110.060	174.587	63,04%
2000	123.779	115.626	147.320	78,49%
2001	127.715	120.429	153.067	78,68%

I dati di tabella 2.2 ci forniscono un’ulteriore utile informazione riguardante il rapporto tra il ricavo puntuale dei soggetti congrui e di quelli non congrui. Il ricavo dei primi, infatti, risulta sistematicamente e consistentemente inferiore a quello dei secondi (con una percentuale che va da un minimo di -36,96%, 1999, ad un massimo di -21,31%, 2001). Nella nostra squadra, pertanto, l’asticella è superata prevalentemente dagli atleti meno dotati, mentre quelli che si presuppone abbiano delle prestazioni superiori (un maggiore ricavo “puntuale”) non si sforzano per conseguire l’obiettivo richiesto.

Il differenziale nel ricavo puntuale, tra congrui e non congrui, potrebbe riflettere la differente composizione tra i due sottoinsiemi, essendo la platea dei congrui caratterizzata dalle contabilità semplificate (di minori dimensioni) e quella dei non congrui dalle ordinarie (di maggiori dimensioni). I dati di tabella 2.2bis dimostrano che ciò non è vero, o è vero solo in parte, poiché, all’interno di ciascun sistema di contabilità tendono a diventare congrui i contribuenti di minori dimensioni.

**Tabella 2.2bis Ricavo puntuale medio per impresa (in euro) calcolato sul panel di contribuenti interessati dai primi 45 studi di settore, distinti in base alla congruità e al tipo di contabilità adottata (ordinaria e semplificata)**

Anni	Congrui		Non congrui	
	Ordinaria	Semplificata	Ordinaria	Semplificata
1998	230.757	47.752	290.665	76.695
1999	236.628	49.255	315.812	89.602
2000	256.132	51.108	289.761	58.051
2001	269.330	54.020	300.717	59.255

L'analisi della dinamica dei livelli in corrispondenza dei quali è stata fissata l'asticella, nei differenti anni, presenta delle peculiari difficoltà interpretative. Per semplificare si può analizzare l'insieme dei congrui<sup>6</sup>, per i quali si assiste ad un costante incremento nel tempo, con tassi di crescita del 2,83%, 5,06% e 4,15% rispettivamente nel 1999, 2000 e 2001. Trattando di grandezze monetarie è normale assistere ad una crescita nei valori medi nel tempo, poiché i ricavi risentono, quantomeno, delle dinamiche inflazionistiche. Per avere un parametro indicativo di riferimento si può confrontare la dinamica del ricavo puntuale con un indicatore che misura l'evoluzione dei prezzi allo stadio della produzione, elaborato dalla contabilità nazionale Istat<sup>7</sup>. Tale indicatore, negli stessi anni, ha fatto registrare tassi di crescita rispettivamente pari a +1,35%, +3,75% e +2,55%. Ciò implica che la variazione del ricavo puntuale dei congrui ha incorporato una crescita "reale" dei ricavi (cioè un'espansione dell'attività al netto della componente imputabile ai prezzi) nei stessi anni pari a: +1,48%, +1,31% e +1,60%. Riprendendo l'analogia di carattere sportivo, gli atleti congrui sono riusciti a saltare l'asticella ad un livello più alto e tale crescita non sembra imputabile solo al naturale passare degli anni (l'inflazione), ma è anche dovuta a caratteristiche specifiche del metodo di allenamento (la determinazione della soglia di congruità). Per verificare i riflessi che tale incremento reale ha avuto sul ricavo dichiarato e se l'andamento di quest'ultimo abbia rispecchiato l'evoluzione del ciclo economico si rimanda al paragrafo successivo.

Nel caso dei non congrui si registra una brusca flessione nel ricavo puntuale passando dal 1999 al 2000 (da 174.587 a 147.320 euro, -15,62%). Un simile fenomeno può essere spiegato dal fatto che parte dei contribuenti non congrui sono diventati congrui. In particolare, il fenomeno sembra aver interessato quei contribuenti che presentavano un ricavo puntuale più elevato. Il transito di questi ultimi dalla posizione di congrui a quella di non congrui spiega anche parte della crescita registrata dal ricavo puntuale dei congrui nello stesso anno. Tale spostamento a però indotto anche una riduzione significativa della media totale del campione (passata da 128.883 a 123.779).

---

<sup>6</sup> Come apparirà chiaramente nel paragrafo successivo, il livello dell'asticella può giocare un ruolo molto importante anche per i congrui naturali e, quindi, anche per questi ultimi è necessario monitorare la variazione del ricavo puntuale medio nel tempo.

<sup>7</sup> Si tratta del deflatore della produzione ai prezzi di mercato. Rappresenta un indicatore di massima poiché comprende tutte le categorie di attività economica e non solo quelle incluse negli studi di settore considerati.

Prima di trarre delle conclusioni dalle dinamiche differenziate dei ricavi puntuali dei non congrui, dei congrui e del totale è opportuno ricordare che il ricavo puntuale di riferimento si determina sulla base dei dati (di bilancio e strutturali) dichiarati dai contribuenti. Quindi, i contribuenti possono giocare un ruolo attivo nel determinare la loro posizione rispetto alla soglia di congruità, in particolare quando, dopo due anni di sperimentazione, hanno acquisito una certa padronanza dello strumento.

Dato che la flessione del ricavo puntuale dei non congrui non è risultata bilanciata dalla crescita di quello dei congrui (dato che la media generale si è ridotta), si può presupporre che il passaggio dalla posizione di non congrui a quella di congrui si sia verificato a seguito di una modificazione dei dati dichiarati dai contribuenti che hanno ridotto il ricavo puntuale.

Questo fenomeno condiziona fortemente il risultato finale, dato che il ricavo puntuale medio del campione cresce, nei quattro anni considerati solo dell'1,74% (da 125.529 euro a 127.715 euro), cioè in misura ben inferiore a quello del tasso d'inflazione dello stesso periodo.

Dalle considerazioni svolte nel presente paragrafo si possono trarre le seguenti conclusioni:

- a) risulta confermata la tendenza, più volte messa in evidenza da precedenti analisi sugli studi di settore, alla crescita della quota di contribuenti congrui nel tempo (confermando le ipotesi dello Studio 03 sul contributo assolutamente marginale delle contabilità);
- b) si è evidenziato che l'informazione relativa all'evoluzione del tasso di congruità (punto a) da sola non è in grado di dire nulla riguardo l'incremento di *compliance* fiscale, se non è corredata da informazioni relative al ricavo puntuale, in base al quale si calcola la soglia di congruità;
- c) l'informazione relativa al ricavo puntuale ha un elevato contenuto informativo e deve essere espressamente presa in considerazione nell'attuale fase di revisione degli studi (il ricavo puntuale dei nuovi studi, *coeteris paribus*, dovrà essere maggiore o al massimo uguale a quello dei precedenti)
- d) si conferma il risultato dello Studio 03 tende a incidere maggiormente sugli operatori più piccoli, inoltre si è verificato che tendono a diventare congrui principalmente quei contribuenti per i quali lo scarto

tra il ricavo che avrebbero dichiarato spontaneamente e quello richiesto dagli studi di settore è minore;

- e) l'aumento del "tasso di congruità" si verifica in presenza di una dinamica del ricavo puntuale sostanzialmente costante nel tempo in termini monetari e cedente in termini reali, può sorgere, cioè il sospetto che la crescita del numero dei congrui si stia stimolata dalla determinazione di una soglia sempre più "favorevole" al contribuente nel tempo.

### 3. Le gare di velocità

In questo paragrafo si pone l'attenzione sul ricavo dichiarato dai contribuenti al fine di verificare se gli studi di settore ne abbiano stimolato la crescita nel tempo. L'aggregato preso in considerazione muta rispetto al paragrafo precedente, poiché si passa dall'analisi di un ricavo generato dal modello studi di settore, il ricavo puntuale, ad un ricavo effettivamente dichiarato dal contribuente. Ovviamente l'analisi della seconda non può prescindere dalle considerazioni svolte sulla prima

L'osservazione dei ricavi medi dichiarati dai congrui e dai non congrui (tabella 3.1) mette in luce come il ricavo dichiarato dai non congrui sia sostanzialmente in linea con quello dei congrui. Questa informazione va messa in relazione con quella del ricavo puntuale medio (tabella 2.2), dove risulta che l'asticella dei non congrui è fissata a un livello significativamente superiore a quella dei congrui. Comparando i risultati di tabella 2.2 con quelli di tabella 3.1, quindi, si è portati a concludere che la propensione a diventare congrui è tanto più elevata quanto minore è lo scarto tra il ricavo che il contribuente tende a dichiarare spontaneamente e quello richiesto dagli studi di settore<sup>8</sup>.

Nell'analizzare la dinamica del ricavo dichiarato è necessario menzionare i problemi che possono sorgere dalla fissazione del ricavo puntuale. Questi

---

<sup>8</sup> Ciò pone un problema relativo all'obiettivo che si pongono gli studi di settore che può essere di duplice natura: o ausilio dell'accertamento, oppure recupero di gettito tramite adeguamento spontaneo. Nel primo caso è fondamentale arrivare a calcolare un ricavo puntuale che sia il più possibile uguale a quello "vero" (cioè esente da evasione). Nel secondo caso è necessario massimizzare l'incremento del ricavo e ciò ci può perseguire seguendo due strade o chiedendo di più a meno contribuenti, oppure riducendo le pretese ed aumentando la platea di contribuenti che aderiscono. A questo problema sarà dedicato il paragrafo 4.3.



problemi sono analoghi a quelli relativi alla fissazione di standard di *performance* di produzione in un ottica aziendale. In molte unità produttive, e tra queste anche all’Agenzia delle Entrate, si fissano degli obiettivi che devono essere raggiunti dalle differenti strutture interne, al fine di stimolarne la produttività. Se si utilizza questo tipo di strumento è cruciale stabilire l’obiettivo in modo tale da evitare un effetto di “smussamento” della produzione<sup>9</sup>. Questo è dovuto al fatto che se la struttura raggiunge l’obiettivo prefissato tende a interrompere la produzione, anche se potenzialmente potrebbe produrre di più (ovvero non ha alcun incentivo a produrre ulteriore sforzo).

**Tabella 3.1 Ricavo medio dichiarato (comprensivo di eventuale adeguamento) calcolato sul panel di contribuenti che interessati dai primi 45 studi di settore, distinti in congrui naturali e non congrui (espressi in euro)**

Anni	Totale	Congrui	Non congrui	Rapporto congrui / non congrui
1998	119.272	120.036	117.896	101,82%
1999	123.148	122.765	124.077	98,94%
2000	128.948	128.557	130.075	98,83%
2001	134.394	133.706	136.787	97,75%

Sostanzialmente simile risulta la situazione dei contribuenti, sotto l’ipotesi che essi possano determinarsi a priori il ricavo puntuale che li rende congrui. Dalle considerazioni tratte nel paragrafo precedente risulta che il ricavo puntuale presenta una dinamica moderatamente crescente in termini monetari e cedente in termini reali

Per cercare di stimare quanto l’evoluzione del ricavo puntuale abbia influenzato il comportamento del contribuente, è necessario confrontare la dinamica dei ricavi dichiarati (comprensivi dell’eventuale adeguamento) con un parametro esterno, non affetto dalla distorsione dell’evasione fiscale. Da qui la metafora con le gare di velocità, nel senso che il nostro allenatore deve verificare se la velocità a cui corrono i suoi atleti (misurata in termini di crescita dei ricavi dichiarati) rispecchi realmente le loro capacità (rappresentate dal parametro esterno) o se questi ultimi tendono a risparmiarsi e/o a sfiancarsi.

<sup>9</sup> Per un approfondimento teorico si veda Murphy Kevin J. (2000).

Il parametro esterno, riportato in tabella 3.2 è tratto dai dati di contabilità nazionale ed è identico a quello utilizzato nello Studio 03<sup>10</sup>. Purtroppo, allo stato attuale non è possibile calcolare tale parametro per il 2001 e, quindi, il confronto sarà limitato a soli due anni.

**Tabella 3.2 Dinamica del ricavo medio dichiarato (comprensivo di eventuale adeguamento) calcolato sul panel di contribuenti interessati dai primi 45 studi di settore, distinti in congrui naturali e non congrui (tassi percentuali di variazione)**

Anni	Totale contribuenti	Congrui	Non congrui	Parametro di riferimento ISTAT
1999	3,25%	2,27%	5,24%	3,28%
2000	4,71%	4,72%	4,83%	6,92%
2001	4,22%	4,00%	5,16%	ND

Nell'anno 1999 si verifica come la dinamica derivante dalle dichiarazioni dei soggetti sottoposti a studio di settore sia risultata sostanzialmente in linea con quella desunta dal parametro esterno (3,25% contro 3,28%). Il risultato è certamente lusinghiero e spiega, in parte, il fatto che lo Studio 03 aveva registrato un fenomeno positivo, denominato adeguamento in corso d'anno, che è risultato additivo rispetto a quello dell'adeguamento con codice.

La situazione muta, però, nell'anno successivo, quando la dinamica dei contribuenti risulta di 2 punti inferiore a quella del parametro di riferimento. Analogamente a quanto si è fatto in presenza di un risultato positivo, questo risultato negativo dovrebbe essere portato in diminuzione dell'adeguamento in dichiarazione, per poter valutare la "dimensione economica" di tale adeguamento.

E' utile analizzare le possibili cause che hanno indotto un rallentamento nella nostra squadra di velocisti e, per fare ciò, bisogna ricondursi alla dinamica del ricavo puntuale dei congrui. Come è stato sottolineato nel paragrafo precedente, nel 2000, il ricavo puntuale dei congrui è cresciuto di circa il 5%, in misura cioè inferiore al parametro di riferimento, e, pertanto, era logico aspettarsi che anche la crescita dei ricavi dichiarati non potesse eccedere tale soglia. Questo aspetto mette in luce la possibilità dell'insorgere di un effetto

<sup>10</sup> Il parametro la crescita economica registrata a livello nazionale, comprensiva sia della variazione dei prezzi che delle quantità prodotte. I tratti salienti della metodologia di costruzione del parametro esterno di riferimento sono illustrati in appendice 2

“smussamento” indotto dalla determinazione del ricavo puntuale. Quest’ultimo, essendo costruito sulla base dei dati dichiarati dai contribuenti, sembra non cogliere le fasi espansive del ciclo e, quindi, porre un freno alle dichiarazioni dei contribuenti.

La limitatezza della serie storica non ci consente di verificare se un fenomeno inverso si verifichi nelle fasi di rallentamento del ciclo, se così fosse si potrebbe concludere che gli studi di settore hanno un effetto pro-ciclico sul gettito fiscale. In altre parole, il nostro allenatore tenderebbe a far risparmiare gli atleti quando sono in forze (fasi espansive) ed ha spremere gli atleti quando sono stanchi (fase declinanti del ciclo). Ovviamente risulta cruciale determinare anche le conseguenze sul gettito di tale andamento, cioè se le perdite che si subiscono nei momenti di espansione siano o non siano compensate dai guadagni che si ottengono nelle fasi recessive.

E’ molto interessante confrontare tra loro le prestazioni degli atleti che compongono la nostra squadra. Negli anni 1998-2001, i ricavi dei contribuenti non congrui sono cresciuti in misura sensibilmente superiore a quella dei congrui. Ciò vuol dire che gli atleti che avevamo caratterizzati come pigri nel salto in alto, paragrafo precedente, hanno ottenuti i migliori risultati per quanto riguarda la velocità. Anche questo può configurarsi come un segnale importante, nel senso che coloro i quali accettano le regole degli studi di settore tendono ad adagiarsi sulla dinamica del ricavo puntuale e, se tale dinamica non rispecchia fedelmente le fasi del ciclo economico, mostrano degli incrementi dei ricavi dichiarati inferiori a quelli dei contribuenti che non accettano, o accettano solo parzialmente, le regole degli studi.

Dalle considerazioni svolte nel presente paragrafo si possono trarre le seguenti conclusioni:

- a) sono diventati congrui principalmente quei contribuenti per i quali lo scarto tra il ricavo che avrebbero dichiarato spontaneamente e quello richiesto dagli studi di settore è più piccolo;
- b) il confronto con un parametro di riferimento esterno ha messo in luce un lieve effetto di trascinamento, positivo, indotto dagli studi di settore nel 1999 e un sensibile effetto di appiattimento, negativo, nell’anno successivo;
- c) il punto b) suggerisce che è necessario investigare più a fondo se gli studi di settore abbiano esibito un’influenza pro-ciclica rispetto all’andamento macroeconomico, in particolare occorre verificare se la

tassazione del reddito normale (determinato con gli studi di settore) porta ad un contenimento delle richieste nelle fase espansive e a un incremento in quelle recessive;

- d) ci sono segnali che possono far presupporre il ricavo puntuale, determinato con il medesimo modello nel tempo, eserciti un effetto di freno sui ricavi dichiarati dai congrui.

#### **4. Il tiro alla fune**

L'ultima sezione del lavoro cerca di sintetizzare le considerazioni svolte nei paragrafi precedenti, ponendosi il problema di fornire degli elementi per valutare la variazione nell'adempimento spontaneo dei contribuenti, in altre parole si cerca di verificare se l'introduzione del nuovo strumento abbia stimolato una significativa variazione nella *compliance* fiscale.

Per approfondire questo aspetto il meccanismo degli studi di settore è semplificato riducendolo ad un'offerta che l'Amministrazione propone al contribuente. L'amministrazione, cioè, chiede al contribuente non congruo di integrare la propria dichiarazione in modo tale che risulti "plausibile" ai fini fiscali e, conseguentemente, sia meno soggetto a rischio di accertamento. Come è stato già accennato in precedenza, una simile proposta non vale solo per coloro i quali si trovano sotto il ricavo puntuale, ma anche per quelli che sono congrui naturali. Per questi ultimi, ovviamente, il ragionamento è inverso, cioè l'Amministrazione gli offre la possibilità di ridurre la propria dichiarazione, fino ad adeguarla al ricavo puntuale, rimanendo, sostanzialmente, nella stessa posizione rispetto alla probabilità di essere accertati.

Appare chiara allora l'analogia con il tiro alla fune, dove, da un lato c'è l'Amministrazione che cerca di ottenere il maggior ammontare di gettito e dall'altro ci sono i contribuenti che tendono a minimizzare l'importo da pagare. I due sottoparagrafi seguenti sono dedicati all'analisi delle risultanze empiriche del tiro alla fune esercitato negli anni 1998-2001 sui congrui e sui non congrui, mentre il terzo paragrafo fornisce alcune indicazioni sulle motivazioni che spingono il contribuente all'adempimento spontaneo.

E' solo qui il caso di accennare che tentare di risolvere il problema della determinazione dell'ammontare massimo ottenibile dall'Amministrazione

tramite adempimento spontaneo necessita di strumenti di analisi differenti da quello della determinazione del “ricavo vero” del contribuente. Nel secondo caso, infatti, occorre mettere in campo tutte le informazioni possibili per stimare con la maggiore accuratezza possibile gli introiti che realmente il contribuente ha ottenuto esercitando la sua attività (il cosiddetto “ricavo vero”), mentre nel primo caso è indispensabile stimare il “ricavo massimo accettabile” dal contribuente, quello cioè in base al quale sia disposto ad aderire spontaneamente. Nel sottoparagrafo 4.3 si forniranno alcuni elementi teorici per dimostrare che il “ricavo vero” e il “ricavo massimo accettabile” possono coincidere solo subordinatamente alla presenza di condizioni molto restrittive.

#### *4.1. L'adempimento spontaneo dei non congrui*

Nell'appendice 3 sono illustrate le principali statistiche del panel considerato, seguendo lo schema logico proposto in Studio 03. In particolare, si è isolata la componente dei congrui naturali rispetto al resto delle imprese (dati dalla somma dei non congrui e dei congrui per adeguamento, parziale o totale). Per quest'ultima componente vale lo schema logico dell'offerta proposta dall'Amministrazione Finanziaria al contribuente finalizzata a rendere “plausibile” il proprio ricavo (illustrata nella parte introduttiva del presente paragrafo). Tale offerta si quantifica tramite il dato dell'adeguamento richiesto (riportato sia in appendice 3 che in tabella 4.1), ottenuto sottraendo alla soglia di congruità l'ammontare del ricavo dichiarato (ovviamente al netto di qualsiasi adeguamento).

Per misurare il grado di adeguamento spontaneo del contribuente è stato calcolato l'adeguamento effettuato (tabella 4.1) e quest'ultimo è stato rapportato all'adeguamento richiesto. Ad esempio, nel 1998, l'Amministrazione Finanziaria ha richiesto ai contribuenti non congrui un adeguamento medio pari a 31.644 euro e i contribuenti hanno versato, in media, 1.913 euro, cioè si sono adeguati solamente del 6,05%.

**Tabella 4.1 Sintesi dell'adeguamento in dichiarazione, contribuenti non congrui e dei congrui con adeguamento totale rispetto al ricavo teorico – importi in migliaia di euro**

Anni	Numero contribuenti	Adeguamento richiesto	Adeguamento effettuato	Adeguamento richiesto procapite	Adeguamento effettuato procapite	Peso % adeguamento spontaneo	Peso % mancato adeguamento spontaneo
Contabilità ordinarie							
1998	72.920	3.470.341	139.676	47,591	1,915	4,02%	95,98%
1999	64.308	3.132.190	160.910	48,706	2,502	5,14%	94,86%
2000	56.929	1.416.833	143.060	24,888	2,513	10,10%	89,90%
2001	54.966	1.225.868	213.005	22,302	3,875	17,38%	82,62%
Contabilità semplificate							
1998	139.641	3.255.863	266.971	23,316	1,912	8,20%	91,80%
1999	128.613	3.691.902	282.392	28,706	2,196	7,65%	92,35%
2000	115.358	925.407	281.973	8,022	2,444	30,47%	69,53%
2001	116.057	1.191.141	756.122	10,263	6,515	63,48%	36,52%
Totale							
1998	212.561	6.726.204	406.647	31,644	1,913	6,05%	93,95%
1999	192.921	6.824.092	443.302	35,372	2,298	6,50%	93,50%
2000	172.287	2.342.240	425.033	13,595	2,467	18,15%	81,85%
2001	171.023	2.417.009	969.126	14,133	5,667	40,10%	59,90%

Dall'analisi dei dati riportati in tabella 4.1 si possono trarre le seguenti conclusioni:

- a) si conferma il risultato di Studio 03 in base al quale risulta che l'adempimento spontaneo è maggiore nelle contabilità semplificate rispetto a quelle ordinarie (effetto schermo del regime di contabilità);
- b) nel corso degli anni il peso dell'adeguamento spontaneo è aumentato passando dal 6,05% al 40,10%, la proposta dell'Amministrazione Finanziaria ha, cioè, trovato sempre maggiori adesioni tra i contribuenti;
- c) gran parte dell'effetto positivo illustrato nel punto b) è, però, imputabile al ridimensionamento delle richieste degli studi di settore e non già alla crescita dell'adeguamento versato, si osserva, infatti, che l'adeguamento richiesto nel 1998 era pari a 31.644 euro, mentre nel 2001 è pari a 14.133 euro;
- d) ricordando quanto già detto nel par. 3 a proposito del modello degli studi di settore (invariante nel tempo e fondato sui dati dichiarati dai contribuenti), la riduzione di cui al punto c) fa presupporre che, con il passare del tempo, il contribuente diventi sempre più padrone dello

strumento analitico e, di conseguenza, adegui i dati dichiarati in modo da reludere le pretese del fisco;

- e) nonostante la crescita dell'adempimento spontaneo rimane, comunque, una parte consistente di contribuenti non congrui (59,90% che in termini monetari rappresentano minori ricavi per 1.447.883 euro) che, al netto degli effetti delle sanatorie fiscali, si configura come una platea facilmente accertabile e con elevata probabilità di rinvenimento di somme evase al fisco (a proposito si veda Studio 03).

#### *4.2. Il caso dei congrui naturali*

Un approccio globale agli studi di settore impone di considerare anche l'effetto che esercita il ricavo puntuale sui contribuenti congrui. Questi ultimi, infatti, possono essere condizionati dal fatto che la loro situazione rimane immutata fintantoché dichiarino dei ricavi almeno uguali al valore puntuale di riferimento. Dato che, per costruzione, il modello degli studi di settore prevede la presenza di contribuenti che naturalmente dichiarano valori superiori al puntuale, allora è necessario verificare se questi ultimi tendano ad appiattirsi sul ricavo puntuale contraendo i loro valori dichiarati in misura inferiore a quella che seguirebbero in assenza degli studi di settore.

La tabella 4.2 fornisce una prima risposta a tale quesito rapportando il ricavo dichiarato procapite al ricavo puntuale (sia in termini assoluti che relativi). E' necessario qui ricordare quanto è stato detto nel par. 2, dove si affermava che la dinamica del ricavo puntuale dei congrui non risultava particolarmente brillante, poiché solo moderatamente superiore al tasso di inflazione.

I risultati messi in luce dalla tabella 4.2 sono molto chiari e mostrano come la distanza in termini monetari tra ricavo dichiarato e puntuale risulti sostanzialmente stabile nel tempo (intorno ai 16.000 euro) e cedente in termini percentuali (da 113,92% a 112,19%). Questa evidenza suggerisce le seguenti considerazioni:

- a) i contribuenti congrui tendono ad appiattirsi su un ricavo puntuale;
- b) se si considera la crescita del parametro esterno, riportato nella tabella 3.2, si constata che la crescita del ricavo puntuale dei congrui, nel

triennio 1998-2000, è risultato ben inferiore a quello della evoluzione tendenziale del sistema economico<sup>11</sup>;

- c) combinando le considerazioni dei punti a) e b) si può trarre la conclusione che il modello degli studi di settore tende a frenare le dichiarazioni dei contribuenti congrui e, quindi, per questa via, vanificare parte dei benefici ottenuti tramite le somme versate tramite adeguamento spontaneo.

**Tabella 4.2 Analisi comparata del ricavo dichiarato dai congrui naturali e il ricavo medio puntuale – importi in migliaia di euro**

Anni	Numero contribuenti	Ricavo dichiarato pro-capite	Ricavo Puntale pro-capite	Ricavo dichiarato su ricavo puntuale	Ricavo dichiarato meno ricavo puntuale
Contabilità Ordinarie					
1998	76.687	276,030	246,477	111,99%	29,553
1999	82.802	284,741	255,309	111,53%	29,433
2000	87.067	303,967	274,493	110,74%	29,474
2001	86.048	322,701	292,658	110,27%	30,043
Contabilità Semplificate					
1998	144.057	57,705	48,439	119,13%	9,266
1999	157.665	59,103	49,892	118,46%	9,211
2000	173.272	61,131	51,981	117,60%	9,150
2001	175.074	62,799	53,506	117,37%	9,293
Totale					
1998	220.744	133,552	117,238	113,92%	16,314
1999	240.467	136,799	120,625	113,41%	16,174
2000	260.339	142,344	126,397	112,62%	15,947
2001	261.122	148,445	132,314	112,19%	16,131

#### 4.3. Le determinanti dell'adempimento spontaneo

Esiste un particolare filone della teoria del comportamento degli agenti economici che tenta di spiegare le motivazioni che inducono il contribuente ad

<sup>11</sup> Dalla tabella 4.2, infatti la crescita del ricavo puntuale dei congrui (che passa da €117,238 del 1998 a €126.397 del 2000) è pari al +7,81%, mentre negli stessi anni la crescita del parametro esterno di riferimento (tabella 3.2) è risultata pari AL 10,43%.



evadere in termini di scelta di portafoglio in condizioni di incertezza<sup>12</sup>. In altre parole si riduce la scelta ad evadere a un problema di allocazione di somme subordinata alla condizione aleatoria di essere o non essere scoperto e punito.

Il modello, come spesso accade, fornisce una rappresentazione semplificata della realtà, pertanto non va assunto direttamente per trarne comportamenti operativi, ma serve per fornire una chiave di lettura del fenomeno che può contribuire ad individuare le principali cause che inducono un soggetto ad evadere. Cause che, altrimenti, sono ricondotte a concetti molto generici, quali, ad es. l'inefficienza della pubblica amministrazione, o, peggio, unicamente a considerazioni di carattere morale, come la propensione a non rispettare le regole di una determinata popolazione.

Ovviamente le cause appena menzionate svolgono un ruolo nella “scelta ad evadere”, ma, a parere di chi scrive, questo ruolo si può meglio circoscrivere una volta che si è isolata la componente di scelta individuale che sta alla base del modello proposto.

Uno dei limiti maggiori del modello risiede nel fatto che ipotizza la libertà di scelta del soggetto economico, che agisce razionalmente e in termini squisitamente egoistici (cioè volti a massimizzare la propria utilità), indipendentemente da un contesto che ne può condizionare il comportamento, sia in termini materiali, l'evasione non più come scelta ma come necessità, sia in termini morali, minore o maggiore grado di accettazione sociale dell'evasore.

Questo limite, però, è coerente con la filosofia degli studi di settore, che si fonda sulla proposta che l'Amministrazione Finanziaria formula al singolo contribuente, suggerendogli una soglia di congruità al di là della quale acquisisce una maggiore garanzia di non essere accertato dal fisco.

Il modello interpretativo, inoltre, impone le seguenti ipotesi:

- i. il contribuente manifesta un certo grado di avversione al rischio di essere scoperto e punito (se ne fosse privo evaderebbe in misura totale e se fosse assolutamente avverso al rischio pagherebbe totalmente);

---

<sup>12</sup> Tra i capostipiti si veda Allingham M. G. e Sadmo A. (1972), che si inserisce nella più generale teoria del crimine, a proposito si veda Becker G. S. (1968). Nel presente lavoro si utilizza la formulazione di Bernardi L., Franzoni L. A. (2004).

- ii. il contribuente conosce il proprio reddito effettivo ( $y$ ), ignoto all'amministrazione finanziaria, di cui ne occulta una parte ( $e$ ) e, quindi, dichiara  $y-e$ ;
- iii. esiste una semplice imposta proporzionale sul reddito, con aliquota costante ( $t$ ), che si applica al reddito dichiarato ( $y-e$ )<sup>13</sup>;
- iv. esiste una probabilità ( $p$ ;  $0 < p < 1$ ), che la dichiarazione sia sottoposta ad accertamento;
- v. nel caso di accertamento l'Amministrazione determina il reddito effettivo ( $y$ ), impone il pagamento dell'imposta evasa, pari a  $t(y-e)$ , e una sanzione amministrativa ( $f$ ) proporzionale all'imposta evasa, pari a  $ft(y-e)$ <sup>14</sup>.

L'ipotesi ii), chiama in causa il convitato di pietra che non è mai stato nominato nelle pagine precedenti, cioè il reddito del contribuente. Mette, infatti, chiaramente in luce i termini estremamente riduttivi che è necessario seguire quando si svolge un ragionamento, su strumenti fiscali, centrato unicamente sull'analisi dei ricavi. Questa limitazione va rimossa al più presto, poiché l'aggregato cardine sul quale si fondano le scelte del contribuente è rappresentato dal reddito.

Dall'analisi del modello statistico, utilizzato dagli studi di settore si evince che tra le variabili esplicative sono riportati anche i costi dichiarati dai contribuenti e, quindi, in via teorica, sarebbe possibile stabilire una relazione che lega i ricavi al reddito (entrambi dichiarati). Alla luce di quest'ultima considerazione, quindi, si può sviluppare il modello che si genera dalle ipotesi i) – v).

Il contribuente decide la somma per lui ottimale da evadere, massimizzando l'utilità attesa derivante da due situazioni incerte: la prima, positiva, rappresentate dal premio che otterrebbe dall'evasione in assenza di accertamento e la seconda, negativa, data dalla perdita derivante dall'accertamento.

La situazione positiva, data dal reddito senza accertamento, si rappresenta tramite la seguente formula

---

<sup>13</sup> Questa ipotesi, particolarmente restrittiva, è inserita solo per snellire la trattazione ma può essere agevolmente rimossa.

<sup>14</sup> In questa formulazione si trascura un costo aggiuntivo per il contribuente dato dal disagio dell'accertamento che interferisce con la sua attività produttiva.

$$S_p = (1-p) u (y - t(y-e)) \quad [4.3.1]$$

Dove: (1-p) rappresenta la probabilità di non essere accertato, (y - t(y-e)) il guadagno monetario derivante dall'evasione e u la funzione di utilità che rappresenta l'avversione al rischio del contribuente.

La situazione negativa, data dal reddito con accertamento, si rappresenta tramite la seguente formula

$$S_n = (p) u (y - ty - fte) \quad [4.3.2]$$

In questo caso: p è la probabilità di essere accertato, scompare il vantaggio dell'evasione e, quindi, l'imposta è pari a ty e non già t(y-e) e compare il costo della sanzione amministrativa (fte).

Il modello ci suggerisce che il contribuente prende la sua decisione di evadere massimizzando l'utilità dall'analisi comparata della situazione positiva [4.3.1] e di quella negativa [4.3.2].

L'aspetto più rilevante è dato dal fatto che, tramite la [4.3.1] e la [4.3.2] si può calcolare il beneficio monetario atteso dall'evasione pari al

- risparmio d'imposta ridotto della probabilità di non essere accertato;
- meno la sanzione amministrativa ridotta della probabilità di essere accertato.

In simboli il beneficio monetario atteso è pari a

$$(1-p) te - p fte \quad [4.3.3]$$

Mettendo in evidenza te e p la [4.3.3] diventa

$$te [(1-p)(1+f)] \quad [4.3.4]$$

Da cui si ricava facilmente che il rendimento dell'evasione per ogni euro non dichiarato è pari a

$$t [(1-p)(1+f)] \quad [4.3.5]$$

In Bernardi, Franzoni (2004, p. 22) è riportato un esempio che chiarisce completamente il significato delle [4.3.5]. Data una aliquota fiscale (t) del 25%, una probabilità degli accertamenti (p) pari al 10% e una sanzione amministrativa pari al 200% dell'imposta evasa; il rendimento medio dell'evasione è pari a

$$0,25 * [1 - 0,10 * (1 + 2)] = 0,175$$

Questo significa che, per ogni euro evaso, il contribuente ottiene un rendimento atteso del 17,5%.

La [4.3.5] esplicita le tre componenti cruciali che agiscono sulla scelta di evadere: la pressione fiscale (t), l'attività di accertamento (p) e l'entità della sanzione (f)<sup>15</sup>. Per scoraggiare completamente l'evasione è necessario che il suo rendimento atteso [4.3.5] sia negativo. Se questo risultato lo si volesse conseguire con l'attività di accertamento, riprendendo l'esempio precedente, il tasso degli accertamenti dovrebbe superare il 50%.

Dato un rendimento atteso positivo, i contribuenti hanno un incentivo a riportare infedelmente i propri redditi, ma ciò non vuol dire che automaticamente evaderanno completamente le imposte, bensì che sceglieranno una quota di reddito da occultare, compresa tra 0 (cioè nessuna evasione) e 1 (evasore totale). L'entità di tale quota è determinata dal grado di avversione al rischio che caratterizza ciascun contribuente, che si misura tramite una grandezza chiamata premio per il rischio (**PR**).

L'entità dell'evasione, pertanto, non dipende unicamente dal rendimento atteso, ma anche dall'ammontare di reddito che il contribuente decide di evadere. In termini formali, il beneficio individuale dell'evasione è dato da

$$te * [1 - p(1 + f)] - PR(e^*) \quad [4.3.6]$$

La [4.3.6] è pari al rendimento atteso dell'evasione moltiplicato per l'ammontare di reddito non dichiarato, diminuito del premio del rischio. Se si ipotizza che la somma non dichiarata sia pari a €21.162 e che l'avversione relativa al rischio è pari a 2<sup>16</sup>, il premio del rischio sarà uguale a €1.588. Dall'esempio precedente si otteneva un rendimento atteso dell'evasione pari al 17,5% e, quindi, il beneficio dell'evasione del contribuente sarà pari a

$$0,175 * €21.162 - €1.588 = € 2.115$$

<sup>15</sup> Numerosi esercizi empirici effettuati da studiosi della materia mettono in luce che l'effetto di deterrenza più forte sia esercitato dalla probabilità dell'accertamento (la "certezza" della pena), rispetto all'entità della sanzione.

<sup>16</sup> Cioè la funzione di utilità è pari a  $1/x^2$ .

Ciò vuol dire che, tenendo simultaneamente in conto: l'entità delle sanzioni, la probabilità di essere accertato, il livello della pressione fiscale e l'attitudine al rischio del contribuente; €21.162 di reddito evaso comportano un guadagno effettivo del contribuente, in termini di imposta risparmiata, pari circa al 10% (e non pari al 25% come risulterebbe dalla semplice applicazione dell'aliquota).

La [4.3.6] consente di calcolare la disponibilità a pagare del contribuente a fronte di una offerta formulata dall'Amministrazione Finanziaria. Lo schema classico è rappresentato dalle sanatorie fiscali, che rappresentano un'offerta di assicurazione al contribuente, al quale viene data la possibilità di essere esentato dagli accertamenti dietro il pagamento di un premio assicurativo (imposta integrativa). Lo stesso schema logico, *mutatis mutandis*, è applicabile agli studi di settore con la differenza che l'offerta è formulata in termini di ricavi e non di reddito e che l'assicurazione di non essere accertato non è esplicita.

Formulando un'ipotesi forte, perché allo stato attuale non verificata, che il reddito sia esprimibile tramite una funzione lineare dei ricavi, tale che all'aumentare dei ricavi aumenti proporzionalmente anche il reddito, sulla base della [4.3.6] si può quantificare la disponibilità a pagare dei contribuenti secondo la seguente formula

$$p(1+f)te^* + PR(e^*) \quad [4.3.7]$$

Tramite gli studi di settore, cioè, il contribuente riesce a ridurre il rischio dell'accertamento, il quale comporta una perdita attesa pari alla probabilità dell'accertamento moltiplicato per il versamento dovuto in caso di accertamento,  $p(1+f)te^*$ , e una perdita legata all'incertezza legata dalla possibilità dell'accertamento, ovvero il premio del rischio. Il funzionamento della [4.3.7] è più facilmente comprensibile riprendendo l'esempio precedente (tabella 4.3)

L'esempio proposto mette in luce che, data una probabilità di essere accertati pari al 10%, una sanzione amministrativa pari al 200% dell'imposta evasa, un'aliquota fiscale del 25% ed ipotizzato un certo grado di avversione al rischio, a fronte di €5.291 evasi, il nostro contribuente è disposto a pagare €3.175.

**Tabella 4.3. Disponibilità a pagare del contribuente**

P	0,1	probabilità di essere accertato
F	200%	aliquota sanzione amministrativa
T	25%	aliquota fiscale
e*	€21.162	reddito non dichiarato
te*	€5.291	imposte evase
(1+f)te*	€15.872	maggiore imponibile + sanzione
PR(e*)	€1.588	premio del rischio
DP	€3.175	disponibilità a pagare [4.3.7]

L'ampia discussione svolta fino ad ora porta alle seguenti conclusioni:

- a) se si vogliono effettuare delle valutazioni sul recupero di gettito, derivante dall'adeguamento spontaneo agli studi di settore, occorre dotarsi di una strumentazione integrativa rispetto a quella utilizzata fino ad ora per la stima del ricavo puntuale;
- b) per mettere a punto tale metodologia integrativa è fondamentale legare i dati dei ricavi con il corrispondente reddito;
- c) adottando dei modelli di comportamento si dimostra che l'adesione spontanea agli studi di settore si realizza in presenza di un'offerta vantaggiosa per il contribuente in termini di minore imposta rispetto a quella che pagherebbe dichiarando per intero il proprio reddito;
- d) fondandosi sul data base degli studi di settore, e su quello dei condoni, sarebbe possibile stimare il "vantaggio" del contribuente, in modo tale da trovare il miglior compromesso possibile tra allargare la platea degli aderenti e ottenere da ciascuno un'elevato contributo;
- e) gli studi di settore riducono la base di contribuenti potenzialmente accertabili, e, quindi, fanno aumentare la probabilità di essere accertati da parte di chi rimane fuori;
- f) se l'attività di accertamento si esplica coerentemente con l'impostazione degli studi di settore (enfaticamente la percezione del punto e), può raggiungere gli effetti sia di massimizzare le somme incassate sia di aumentare la disponibilità a pagare del contribuente (e, quindi, l'adempimento spontaneo).

### Riferimenti Bibliografici

- Abritta L., Ballanti D., Convenevole R., Equizi C., Pisani S. (2003) “Gli effetti dell’applicazione degli studi di settore nel biennio 1998-99”, in *Documenti di lavoro dell’Ufficio Studi*, n.5.
- Allingham M. G. e Sadmo A. (1972) “Income tax evasion: a theoretical analysis”, *Journal of Public Economics*, 1, 323-38.
- Becker G. S. (1968) “Crime and punishment: an economic approach”, *Journal of political economy*, 76, 169-217.
- Bernardi L., Franzoni L. A. (2004) “Evasione fiscale e nuove tipologie di accertamento: una introduzione all’analisi economica”, *Working Paper* n. 303, Società Italiana di Economia Pubblica.
- Murphy Kevin J. (2000), “Performance Standards in Incentive Contracts”, *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 30 (3).

## Appendice 1

### Dati Originari utilizzati nei calcoli

In questa appendice si riportano i principali dati di base al netto della correzione effettuata per eliminare dei dati anomali relativi al ricavo puntuale (tabella 2.1a e 2.2a). Nonostante che tutte le elaborazioni si fondino sui dati depurati si è reputato utile riportare le informazioni grezze per amore di trasparenza. Dall'osservazione dei dati originari si evince, inoltre, la modesta entità del numero di soggetti eliminati dal campione.

**Tabella 2.1a (dati originari) Suddivisione del panel di contribuenti che hanno aderito ai primi 45 studi di settore in base alla posizione rispetto al ricavo puntuale (congrui e non congrui)**

Anni	Totale	Congruì	Non congrui	Percentuale congrui	Percentuale non congrui
1998	433,903	278,431	155,472	64,17%	35,50%
1999	433,892	306,964	126,928	71,02%	29,98%
2000	433,512	321,338	112,174	74,42%	25,58%
2001	433,345	335,668	97,677	77,79%	22,21%

**Tabella 2.2a (dati originari) Ricavo puntuale medio per impresa calcolato sul panel di contribuenti che hanno aderito ai primi 45 studi di settore, distinti in congrui naturali e non congrui (espressi in euro)**

Anni	Totale contribuenti	Congruì	Non congrui	Rapporto tra congrui e non congrui
1998	416.365	107.036	970.336	11,03%
1999	455.499	110.060	1290.912	8,53%
2000	127.942	115.626	163.220	70,84%
2001	128.942	120.429	158.196	76,13%

La presenza di dati di riferimento fortemente anomali (anche se di numero molto limitato) è tipica delle procedure di integrazione fondata su tecniche di regressione, che, pur assicurando un ottimo accostamento in media possono divergere sensibilmente nelle code della distribuzione. Sarebbe, pertanto, utile prevedere tale possibilità ed, eventualmente, lavorare su distribuzioni troncate e non complete.



## Appendice 2

### **La determinazione del parametro di riferimento esterno per valutare la dinamica dei ricavi dichiarati**

Il punto di partenza è dato dalla dinamica della produzione al costo dei fattori calcolata dalla contabilità nazionale Istat ( $dPr$ ), che è l'aggregato che più approssima la definizione di ricavo. In particolare si selezionano solo quelle branche di attività che comprendono al loro interno i 45 studi considerati, indicate con  $i$ , dove  $i=1,2, \dots, 45$ .

Dato che  $Pr$  include sia le branche di grandi dimensioni che quelle di piccole, si è reso necessario ricorrere ai dati dell'indagine Istat sui conti delle imprese che forniscono, per ciascuna branca  $i$ , il dato relativo ai ricavi delle imprese con meno e più di venti addetti, indicati rispettivamente con  $Rip$  e  $Rig$ , con  $Rit=Rip+Rig$ . Si sono calcolati due distinti insiemi di tassi di variazione  $dRip_i$  e  $dRit_i$  e dal rapporto tra i due si è ottenuto un coefficiente di correzione ( $Cc_i$ ), che tiene conto della dinamica differenziate delle piccole imprese rispetto al totale. Per eliminare i dati anomali tale coefficiente di correzione è stato perequato, ottenendo  $Ccp_i$ .

Moltiplicando  $Ccp_i$  per  $dPr_i$  si è isolata la componente relativa alla dinamica delle piccole imprese all'interno della produzione totale di contabilità nazionale. Per ottenere il totale dei 45 studi di settore i singoli  $dPr_i$  sono stati aggregati utilizzando come pesi il ricavo dichiarato dai contribuenti di ciascuno studio compreso nel campione.

## **Appendice 3**

**Statistiche sulla banca dati degli studi di settore**

**Analisi della congruità per tipo di contabilità**

**Anni 1998 - 2001**

**Tabella A3.1 Statistiche sulla banca dati degli studi di settore - analisi della congruità per tipo di contabilità - anni 1998-2001**

Tipo di contabilità	Totale contribuenti					Congrui naturali					Non congrui				
	Numero (A)	Comp. % numero	Ammontare dei ricavi dichiarati (B)	Comp. % numero	Media ricavi dichiarati (B/A)	Numero (C)	% (C/A)	Ammontare dei ricavi dichiarati (D)	% (D/B)	Media ricavi dichiarati (D/C)	Numero (E)	% (E/A)	Ammontare dei ricavi dichiarati (F)	% (F/B)	Media ricavi dichiarati
<b>1998</b>															
Ordinaria	149.607	34,53%	36.878.044	71,93%	246,499	76.687	51,26%	21.167.940	57,40%	276,030	72.920	48,74%	15.710.104	42,60%	215,443
Semplificata	283.698	65,47%	14.389.208	28,07%	50,720	144.057	50,78%	8.312.831	57,77%	57,705	139.641	49,22%	6.076.377	42,23%	43,514
<b>Totale</b>	<b>433.305</b>	<b>100,00%</b>	<b>51.267.251</b>	<b>100,00%</b>	<b>118,317</b>	<b>220.744</b>	<b>50,94%</b>	<b>29.480.771</b>	<b>57,50%</b>	<b>133,552</b>	<b>212.561</b>	<b>49,06%</b>	<b>21.786.480</b>	<b>42,50%</b>	<b>102,495</b>
<b>1999</b>															
Ordinaria	147.110	33,94%	37.876.218	71,57%	257,469	82.802	56,29%	23.577.159	62,25%	284,741	64.308	43,71%	14.299.059	37,75%	222,353
Semplificata	286.278	66,06%	15.045.575	28,43%	52,556	157.665	55,07%	9.318.488	61,94%	59,103	128.613	44,93%	5.727.087	38,06%	44,530
<b>Totale</b>	<b>433.388</b>	<b>100,00%</b>	<b>52.921.793</b>	<b>100,00%</b>	<b>122,112</b>	<b>240.467</b>	<b>55,49%</b>	<b>32.895.647</b>	<b>62,16%</b>	<b>136,799</b>	<b>192.921</b>	<b>44,51%</b>	<b>20.026.146</b>	<b>37,84%</b>	<b>103,805</b>
<b>2000</b>															
Ordinaria	143.996	33,28%	39.473.155	71,30%	274,127	87.067	60,46%	26.465.471	67,05%	303,967	56.929	39,54%	13.007.685	32,95%	228,490
Semplificata	288.630	66,72%	15.886.311	28,70%	55,040	173.272	60,03%	10.592.303	66,68%	61,131	115.358	39,97%	5.294.008	33,32%	45,892
<b>Totale</b>	<b>432.626</b>	<b>100,00%</b>	<b>55.359.466</b>	<b>100,00%</b>	<b>127,961</b>	<b>260.339</b>	<b>60,18%</b>	<b>37.057.773</b>	<b>66,94%</b>	<b>142,344</b>	<b>172.287</b>	<b>39,82%</b>	<b>18.301.692</b>	<b>33,06%</b>	<b>106,228</b>
<b>2001</b>															
Ordinaria	141.014	32,63%	40.514.992	71,10%	287,312	86.048	61,02%	27.767.771	68,54%	322,701	54.966	38,98%	12.747.222	31,46%	231,911
Semplificata	291.131	67,37%	16.471.604	28,90%	56,578	175.074	60,14%	10.994.471	66,75%	62,799	116.057	39,86%	5.477.134	33,25%	47,193
<b>Totale</b>	<b>432.145</b>	<b>100,00%</b>	<b>56.986.596</b>	<b>100,00%</b>	<b>131,869</b>	<b>261.122</b>	<b>60,42%</b>	<b>38.762.241</b>	<b>68,02%</b>	<b>148,445</b>	<b>171.023</b>	<b>39,58%</b>	<b>18.224.355</b>	<b>31,98%</b>	<b>106,561</b>

**Tabella A3.1 (segue) Statistiche sulla banca dati degli studi di settore - analisi della congruità per tipo di contabilità - anni 1998-2001**

Tipo di contabilità	Totale contribuenti		Non congrui rispetto al ricavo teorico				
	Numero (A)	Comp. % numero	Numero (E)	% (E/A)	Adeguamento richiesto (G)	Comp. % Adeguamento richiesto	Media Adeguamento richiesto (G/E)
<b>1998</b>							
Ordinaria	149.607	34,53%	72.920	48,74%	3.470.341	51,59%	47,591
Semplificata	283.698	65,47%	139.641	49,22%	3.255.863	48,41%	23,316
<b>Totale</b>	<b>433.305</b>	<b>100,00%</b>	<b>212.561</b>	<b>49,06%</b>	<b>6.726.204</b>	<b>100,00%</b>	<b>31,644</b>
<b>1999</b>							
Ordinaria	147.110	33,94%	64.308	43,71%	3.132.190	45,90%	48,706
Semplificata	286.278	66,06%	128.613	44,93%	3.691.902	54,10%	28,706
<b>Totale</b>	<b>433.388</b>	<b>100,00%</b>	<b>192.921</b>	<b>44,51%</b>	<b>6.824.092</b>	<b>100,00%</b>	<b>35,372</b>
<b>2000</b>							
Ordinaria	143.996	33,28%	56.929	39,54%	1.416.833	60,49%	24,888
Semplificata	288.630	66,72%	115.358	39,97%	925.407	39,51%	8,022
<b>Totale</b>	<b>432.626</b>	<b>100,00%</b>	<b>172.287</b>	<b>39,82%</b>	<b>2.342.240</b>	<b>100,00%</b>	<b>13,595</b>
<b>2001</b>							
Ordinaria	141.014	32,63%	54.966	38,98%	1.225.868	50,72%	22,302
Semplificata	291.131	67,37%	116.057	39,86%	1.191.141	49,28%	10,263
<b>Totale</b>	<b>432.145</b>	<b>100,00%</b>	<b>171.023</b>	<b>39,58%</b>	<b>2.417.009</b>	<b>100,00%</b>	<b>14,133</b>

**Tabella A3.2 Statistiche sulla banca dati degli studi di settore - analisi della congruità per tipo di contabilità - anni 1998-2001**

Tipo di contabilità	Totale contribuenti		Congrui naturali		Congrui per totale adeguamento				Congrui per parziale adeguamento				Non congrui e non adeguati	
	Numero (A)	Comp. % numero	Numero (C)	%(C/A)	Numero (L)	%(L/A)	Adeguamento versato (M)	Adeguamento richiesto	Numero (N)	%(N/A)	Adeguamento versato (O)	Adeguamento richiesto	Numero (P)	Adeguamento richiesto
<b>1998</b>														
Ordinaria	149.607	34,53%	76.687	51,26%	13.509	9,03%	87.840	80.265	8.611	5,76%	51.837	922.247	50.800	2.467.830
Semplificata	283.698	65,47%	144.057	50,78%	44.178	15,57%	176.301	172.301	22.730	8,01%	90.670	163.243	72.733	2.920.319
<b>Totale</b>	<b>433.305</b>	<b>100,00%</b>	<b>220.744</b>	<b>50,94%</b>	<b>57.687</b>	<b>13,31%</b>	<b>264.140</b>	<b>252.566</b>	<b>31.341</b>	<b>7,23%</b>	<b>142.506</b>	<b>1.085.490</b>	<b>123.533</b>	<b>5.388.149</b>
<b>1999</b>														
Ordinaria	147.110	33,94%	82.802	56,29%	16.812	11,43%	110.362	108.284	7.672	5,22%	50.548	585.923	39.824	2.437.983
Semplificata	286.278	66,06%	157.665	55,07%	49.685	17,36%	202.048	199.334	18.479	6,45%	80.344	125.268	60.449	3.367.300
<b>Totale</b>	<b>433.388</b>	<b>100,00%</b>	<b>240.467</b>	<b>55,49%</b>	<b>66.497</b>	<b>15,34%</b>	<b>312.410</b>	<b>307.619</b>	<b>26.151</b>	<b>6,03%</b>	<b>130.892</b>	<b>711.190</b>	<b>100.273</b>	<b>5.805.283</b>
<b>2000</b>														
Ordinaria	143.996	33,28%	87.067	60,46%	14.054	9,76%	100.511	99.851	5.871	4,08%	42.549	221.713	37.004	1.095.269
Semplificata	288.630	66,72%	173.272	60,03%	46.945	16,26%	210.015	208.715	14.989	5,19%	71.958	109.368	53.424	607.324
<b>Totale</b>	<b>432.626</b>	<b>100,00%</b>	<b>260.339</b>	<b>60,18%</b>	<b>60.999</b>	<b>14,10%</b>	<b>310.526</b>	<b>308.566</b>	<b>20.860</b>	<b>4,82%</b>	<b>114.507</b>	<b>331.081</b>	<b>90.428</b>	<b>1.702.593</b>
<b>2001</b>														
Ordinaria	141.014	32,63%	86.048	61,02%	17.483	12,40%	157.664	149.204	5.944	4,22%	55.341	95.853	31.539	980.812
Semplificata	291.131	67,37%	175.074	60,14%	57.063	19,60%	675.893	561.546	15.156	5,21%	80.228	115.879	43.838	513.716
<b>Totale</b>	<b>432.145</b>	<b>100,00%</b>	<b>261.122</b>	<b>60,42%</b>	<b>74.546</b>	<b>17,25%</b>	<b>833.557</b>	<b>710.750</b>	<b>21.100</b>	<b>4,88%</b>	<b>135.569</b>	<b>211.731</b>	<b>75.377</b>	<b>1.494.528</b>

**Tabella A3.2 (segue) Statistiche sulla banca dati degli studi di settore - analisi della congruità per tipo di contabilità anni 1998-2001**

Tipo di contabilità	Contribuenti con totale o parziale adeguamento				
	Numero (Q=L+N)	Comp. % numero	Adeguamento versato (R=M+O)	Comp. % adeguamento versato	% di adeguamento (R/G)
<b>1998</b>					
Ordinaria	22.120	24,85%	139.676	34,35%	4,02%
Semplificata	66.908	75,15%	266.971	65,65%	8,20%
Totale	89.028	100,00%	406.647	100,00%	6,05%
<b>1999</b>					
Ordinaria	24.484	26,43%	160.910	36,30%	5,14%
Semplificata	68.164	73,57%	282.392	63,70%	7,65%
Totale	92.648	100,00%	443.302	100,00%	6,50%
<b>2000</b>					
Ordinaria	19.925	24,34%	143.060	33,66%	10,10%
Semplificata	61.934	75,66%	281.973	66,34%	30,47%
Totale	81.859	100,00%	425.033	100,00%	18,15%
<b>2001</b>					
Ordinaria	23.427	24,49%	213.005	21,98%	17,38%
Semplificata	72.219	75,51%	756.122	78,02%	63,48%
Totale	95.646	100,00%	969.126	100,00%	40,10%