

## CONTENZIOSO

---

### ***L'udienza tributaria tra strategie di difesa e regole non scritte***

di **Massimo Conigliaro**

L'udienza di discussione di una causa è sempre un momento **delicato**. Soprattutto se, come nei **giudizi tributari**, si risolve in un unico momento nel quale si illustra per la prima volta il **caso** alla Commissione Tributaria, si discute il merito, si evidenziano le prove fornite e si precisano le **conclusioni**. Un'unica udienza nella quale "ci si gioca tutto". Può essere utile, pertanto, riflettere su alcune **regole non scritte** da seguire, che possono aiutare un'esposizione efficace ed aumentare le chance di risultato.

La **discussione orale** nei giudizi tributari è disciplinata dall'art. 34 del D. Lgs 546/1992 che, in verità, è scarso di indicazioni. Il legislatore si è limitato a prevedere che il **giudice relatore** espone al collegio i **fatti** e le **questioni** della controversia e poi la parola viene data alle parti. Della discussione è redatto verbale. Nulla di più.

Occorre preliminarmente ricordare che il D. Lgs. 546/1992 prevede che la **trattazione** della causa avviene in pubblica udienza soltanto in caso di apposita **istanza** di una delle parti; diversamente sarà trattata in camera di consiglio.

Un po' tutti i difensori hanno l'abitudine di richiedere sempre e comunque la trattazione in pubblica udienza già nel **ricorso introduttivo**, così da evitare adempimenti successivi (notifica alla controparte e deposito in Commissione). Pur tuttavia la scelta di trattare oralmente la causa può essere fatta anche in un momento successivo.

Valutata come strategica ed opportuna la nostra presenza in commissione tributaria, dal momento della fissazione d'udienza – "*almeno trenta giorni liberi prima della data*", recita la norma – per il difensore scatta la "**preparazione**" dell'udienza.

La prima buona regola è quella di andare tempestivamente a **visionare** il **fascicolo** di causa, al fine di ritirare copia dell'atto di controdeduzioni dell'ente impositore (se non lo si è già fatto) e di eventuali documenti o memorie della controparte. Tale attività preliminare consente di esaminare la posizione processuale del nostro assistito in relazione a quando dedotto dalla controparte ed effettuare le scelte strategiche: propongo una **conciliazione giudiziale**? Ho tempo fino alla prima udienza di trattazione. Deposito **documenti** che ritengo utili ai fini della controversia? Posso farlo sino a venti giorni liberi prima. Ritengo necessaria una **memoria illustrativa** alla stregua di una comparsa conclusionale di un giudizio civile? Il termine è fino a dieci giorni liberi prima dell'udienza.

Inizia quindi una fase di studio della controversia, magari dopo qualche anno dalla

proposizione del ricorso, che richiede al difensore ad una **nuova analisi** dell'intera vicenda processuale. E' questo il momento in cui si effettua un **aggiornamento giurisprudenziale** per comprendere l'evoluzione in materia, alla ricerca dell'ultimo precedente favorevole da produrre in giudizio.

Arriva il **giorno dell'udienza**.

Il professionista non avvezzo alle **aule di giustizia**, quello che si occupa solo occasionalmente di contenzioso, avrà un approccio all'udienza di maggiore **apprensione** rispetto a quello esperto. In ogni caso è buona regola annotare i punti salienti della controversia e fissare i temi che si vogliono affrontare in udienza: quando si giunge al **momento clou**, l'emozione può giocare brutti scherzi, l'udienza può non andare come abbiamo immaginato, ovvero ci si può dimenticare di qualcosa di importante da dire.

Il difensore, recatosi puntuale in Commissione Tributaria, per prima cosa appura se le cause verranno chiamate in ordine di **ruolo generale**, secondo lo schema affisso fuori dall'aula (prassi abituale) ovvero in base all'ordine di arrivo dei professionisti (come ancora avviene in alcuni casi).

Attende quindi l'inizio dell'udienza, alzandosi in piedi, in segno di **rispetto**, al momento dell'ingresso in aula del collegio giudicante.

**Ascolta** quindi la discussione della cause che precedono, così da comprendere le abitudini dei giudici e le peculiarità dell'udienza. In questi **minuti preziosi** si può capire il grado di dettaglio dell'illustrazione della causa da parte del giudice, il tempo concesso a ciascuna parte per la discussione.

Nel momento in cui viene chiamata la causa di interesse, ci si accomoda nella postazione riservata alle parti e si **ascolta** con grande attenzione il **giudice relatore** che illustra la causa al Collegio Giudicante. Si **prende** quindi **la parola** soltanto quando il Presidente del Collegio giudicante la concede e si evita di interrompere la controparte. E' questo il momento in cui si deve decidere **cosa dire** nel corso della discussione, scelta basata anche sul contenuto della relazione del giudice che avrà mostrato maggiore interesse per un'eccezione piuttosto che per un'altra. E' bene impiegare in modo proficuo il **tempo** che viene concesso dalla Commissione, poiché tante volte veniamo invitati a non dilungarci nella dissertazione orale. Abbiamo cura quindi di **non indugiare** su quelle eccezioni preliminari del ricorso, che magari abbiamo inserito per mero scrupolo difensivo, e concentriamo l'attenzione sui punti di **maggior rilievo** della controversia; è opportuno altresì illustrare anche le ragioni per le quali la **tesi della controparte** non è condivisibile. L'udienza, infatti, salvo rarissimi casi, non prevede la concessione della parola una seconda volta al ricorrente, ma si chiude con l'esposizione del **resistente** (che in primo grado è sempre l'ufficio impositore, mentre in appello potrebbe essere anche il contrario). Diventa quindi importante sintetizzare gli elementi ritenuti decisivi e produrre la giurisprudenza utile al caso, che non sia già stata allegata al ricorso.

La produzione di documenti, invece, potrebbe incontrare **l'opposizione** della controparte, atteso che il D. Lgs. 546/1992 prevede che gli stessi debbano essere prodotti in giudizio nei venti giorni liberi prima dell'udienza di trattazione.

Può essere utile, inoltre, evidenziare la presenza dell'eventuale **memoria illustrativa** prodotta nei dieci giorni liberi prima. Molte volte, infatti, la memoria viene materialmente inserita nel fascicolo di causa in sede di udienza ed il giudice relatore – che pure disponeva del fascicolo da giorni – non ne ha avuto **contezza**.

La parola passa quindi alla parte resistente (in primo grado alla difesa erariale). Ascoltiamo con attenzione e soltanto in casi particolari, qualora ritenuto necessario, chiediamo una **brevissima replica** che a discrezione del Presidente viene concessa o meno. Ed a questo punto, abbiamo concluso.

La discussione orale, le espressioni utilizzate, l'atteggiamento in udienza devono ovviamente essere improntati sempre al **massimo decoro** professionale ed al **rispetto** dei giudici e delle controparti.

Siamo sempre in un'**aula di giustizia**, è bene ricordarlo.