



Dipartimento di Giurisprudenza
Cattedra di Statistica per le scienze giuridiche

TITOLO

La relazione tra produttività e pressione fiscale delle imprese italiane

RELATORE

Prof. Giuseppe Espa

CANDIDATO

Amedeo Barbato

Matr. 102523

CORRELATORI

Prof. Cesare Pozzi

Prof. Giuseppe Melis

ANNO ACCADEMICO 2013/2014

Alla mia famiglia

Indice

INTRODUZIONE	7
CAPITOLO I	
LA PRODUTTIVITÀ: DEFINIZIONE ED ASPETTI CRITICI	12
1. Premesse	12
2. La nozione di produttività	13
2.1. La produttività del lavoro e del capitale	16
2.2. La produttività globale dei fattori	18
3. L'evasività del concetto di produttività	19
3.1. Un approccio economico e il sistema dei prezzi	21
3.2. La dimensione sociale e la corretta definizione del fattore lavoro	22
3.3. Produttività e competitività	24
3.4. Appendice	29
4. La produttività in Italia	33
4.1. L'evoluzione storica della produttività del lavoro	33
4.2. L'evoluzione storica nell'ottica del capitale e della produttività totale dei fattori	42
4.3. Aggiornamento	46
4.4. La situazione attuale	48
CAPITOLO II	
IL SISTEMA FISCALE ITALIANO	54
1. Nozioni generali	54
1.1. Le fonti	56
1.2. La legislazione tributaria regionale e locale	57
1.3. Difficoltà interpretative delle norme tributarie	59
2. I principi	60

2.1. Il principio di capacità contributiva	61
2.2 Il principio di progressività	64
2.3. I principi internazionali e comunitari	65
3. Dinamiche dell'imposta	67
4. Le imposte sul reddito	69
4.1. La nozione di reddito	70
4.2. Caratteri del reddito	72
4.3. Aspetti problematici delle imposte sul reddito in materia di reddito d'impresa	78
4.4 I principi contabili internazionali	81
4.5. Cenni conclusivi	85
5. L'imposta sul reddito delle persone fisiche	91
5.1. Il reddito e le diverse categorie	93
5.2. Il reddito di impresa	95
5.2.1. Le fonti del reddito d'impresa	95
5.2.2. le classi di soggetti passivi	102
6. L'imposta sul reddito delle società	103
6.1. I soggetti passivi	106
6.2. Determinazione del reddito d'impresa	110
6.3. Il bilancio di esercizio	111
6.4. Norme fiscali sul reddito d'impresa	118
6.4.1. I beni dell'impresa	122
6.5. Le variazioni fiscali dei componenti positivi del reddito	124
6.5.1. I ricavi	124
6.5.2. Le plusvalenze e la <i>participation exemption</i>	125
6.5.3. Le sopravvenienze attive	128
6.5.4. I dividendi e gli interessi attivi	129
6.6. Le variazioni fiscali dei componenti negativi	130

6.6.1. Le spese per prestazioni di lavoro	133
6.6.2. Gli oneri fiscali e contributivi	134
6.6.3. Le minusvalenze	135
6.6.4. Le sopravvenienze passive	136
6.6.5. Le perdite	136
6.6.6. I costi pluriennali	137
6.7. Altre componenti reddituali	139
6.7.1. Gli accantonamenti	139
6.7.2. Le rimanenze di magazzino	140
6.7.3. I titoli e le partecipazioni sociali non immobilizzate	142
6.7.4. I lavori in corso e le opere di durata ultrannuale	142
7. L'imposta regionale sulle attività produttive	143
7.1. Nozioni generali	144
7.2. Profili critici	144
CAPITOLO III	
LA PRESSIONE FISCALE	147
1. Il gettito fiscale	147
1.1. Giustizia fiscale e giustizia sociale	151
2. Il Prodotto Interno Lordo	156
3. Pressione fiscale: legale e apparente	162
4. Il modello di riferimento	166
CAPITOLO IV	
FASE SPERIMENTALE	172
1. Indicazioni metodologiche	172
1.1. Primo esperimento	174

1.2. Secondo esperimento	177
1.3. Terzo esperimento	179
1.4. Quarto esperimento	183
1.5. Quinto esperimento	184

2. Pressione fiscale e produttività

CONCLUSIONI

RIFERIMENTI	186
BIBLIOGRAFIA	186
SITOGRAFIA	193
SENTENZE	193

INTRODUZIONE

La crisi che oggi affligge le società più sviluppate è una crisi totale, non soltanto economica ma anche e soprattutto istituzionale e morale. Con l'avvento del neoliberismo, le dinamiche di solidarietà ed eguaglianza sono state messe da parte a favore di uno sfrenato individualismo e dell'esaltazione del proprio ego, condizioni che hanno influito le dinamiche politiche, oggi caratterizzate da continui compromessi volti ad assecondare le richieste del sistema economico capitalista.

Nel complesso momento di crisi sarebbe stato necessario un intervento statale a tutela dei propri cittadini; del resto, il patto con cui il popolo cede parte della sua libertà allo stato regge proprio sul ruolo di garante che lo stesso riveste. Dopo lunghi periodi di deviazioni e negazioni, lo stato aveva finalmente raggiunto una dimensione tale da poter rappresentare una sicurezza per i cittadini, una dimensione che è stata definita come "sociale".

Questo faticoso risultato è stata disatteso proprio nel momento in cui se ne sentiva maggiormente bisogno. La crisi, coerentemente con le politiche neoliberiste che dominano l'attuale società occidentale, è stata affrontata (in particolare dall'Italia e dall'Unione Europea) architettando un complesso sistema di *austerity*, cioè aumentando indiscriminatamente il prelievo fiscale sui cittadini senza garantir loro le adeguate politiche di *welfare* (obiettivo primario dello stato sociale).

Nel terzo millennio non è più possibile limitarsi a verificare la coerenza di una scelta politica con il complesso sistema di diritti vigente in un determinato paese, ma è necessario rileggere quella scelta in ottica economica, vista la centralità che rivestono oggi problemi come il reperimento di fondi e la redistribuzione della ricchezza fra le classi di cittadini. L'obiettivo di questo elaborato è fornire un'analisi legislativa e sperimentale dell'attuale sistema fiscale italiano, alla luce degli obblighi europei ed internazionali che il legislatore è tenuto ad osservare in sede di modifica dell'ordinamento tributario, verificando come le scelte politiche possano influenzare la crescita economica di un paese e come le dinamiche fiscali possano essere utilizzate per fronteggiare i periodi di crisi.

Prima del 1861 l'Italia era un paese arretrato, che beneficiava in maniera molto limitata degli effetti favorevoli della rivoluzione industriale che imperversava in tutta Europa. Nonostante i grossi ostacoli affrontati per guadagnarsi la fiducia degli altri paesi e per creare una moneta comune e un unico mercato nazionale, con l'unificazione l'Italia divenne una delle dieci più grandi economie del mondo. Dalla fine del XIX secolo l'economia italiana è progredita a tal punto da raggiungere le economie più avanzate ed integrarsi con loro; studiosi ed economisti sono unanimi nel ritenere che il maggior punto di forza sia stato rappresentato dalle piccole e medie imprese. La tradizione artigiana, i distretti industriali, le imprese pubbliche e, più recentemente, il trasferimento tecnologico, l'innovazione e la diffusione della cultura manageriale hanno garantito alla piccola e medio impresa il ruolo di pilastro dell'economia nazionale. È proprio in virtù di questo ruolo di fondamentale importanza che, quando si è deciso di studiare la relazione tra la pressione fiscale e la crescita economica, si è scelto di focalizzare l'attenzione sulle imprese italiane.

È opportuno descrivere brevemente il contenuto di questo elaborato.

Il primo capitolo tratta della produttività. Nei paragrafi iniziali viene affrontata la questione della nozione di produttività tenendo conto delle varie teorie economiche che si sono succedute nel tempo; parlando, infatti, di un parametro economico, non è possibile non verificare l'attualità e l'utilità di esso alla stregua della teoria di volta in volta considerata per valutare il sistema economico. Nei paragrafi successivi viene svolta un'analisi storica dell'evoluzione della produttività in Italia, fino a giungere ad una rappresentazione analitica della situazione attuale. Lo studio della storia economica nazionale è di grande interesse soprattutto se si tiene conto del legame tra l'Italia e il resto dei paesi europei, un legame che è divenuto sempre più incisivo con il passare degli anni. Non è un caso che, quando con la svolta autoritaria si introdusse una politica economica di autarchia volta a separare l'Italia dai suoi concorrenti, l'economia abbia subito un duro contraccolpo; inoltre non bisogna dimenticare che lo sviluppo economico nazionale ha rappresentato uno dei motori principali dello sviluppo economico dell'Europa occidentale interamente considerata. È per questi motivi che, nella presentazione dei dati relativi alla produttività italiana si procederà sempre ad una

seppur breve ed analitica comparazione con gli stessi dati relativi ai maggiori paesi dello spazio europeo.

Il secondo capitolo si occupa di delineare un quadro dell'ordinamento tributario italiano. Non è possibile comprendere in che modo le scelte del legislatore possano influenzare l'economia e i periodi di crisi economica e sociale se non si conoscono i principi e gli aspetti fondamentali di tale ordinamento. Nei primi paragrafi si parlerà degli aspetti principali, come la nozione di tributo e i principi che sorreggono il sistema fiscale italiano; successivamente, si concentrerà l'attenzione sul reddito d'impresa e sull'imposta sul reddito delle società. Coerentemente con l'obiettivo di questo elaborato, infatti, il secondo capitolo si sofferma sugli aspetti più problematici in sede di determinazione e corretta identificazione del reddito d'impresa, aspetti sui quali dottrina e giurisprudenza ancora oggi si interrogano. Il legislatore nazionale individua il reddito d'impresa utilizzando le risultanze del bilancio civile e, per i soggetti che svolgono un'attività d'impresa non utilizzando il veicolo societario, non ha previsto una specifica normativa ma ha preferito effettuare un rinvio all'analoga disciplina prevista in materia di imposta sulle società. È per questo che nel secondo capitolo ci si sofferma anche sulle norme previste per la redazione del bilancio, sia norme nazionali che comunitarie ed internazionali, e sulle norme previste dal Testo unico delle imposte sul reddito per le società.

Il terzo capitolo si occupa di descrivere il concetto di pressione fiscale. Come si vedrà, tale parametro non è esente da profili critici, ma, al contrario, presenta grosse difficoltà determinative a causa della complessità dei parametri che lo compongono: il gettito fiscale e il Prodotto Interno Lordo. Nel primo paragrafo verrà analizzata criticamente la giustificazione logica e politica del prelievo fiscale, effettuando poi una comparazione tra il concetto di giustizia fiscale e di giustizia sociale. Successivamente verrà analizzata la corretta definizione di Prodotto Interno Lordo, alla luce delle modifiche apportate al sistema contabile italiano dal SEC 2010 che ha introdotto l'obbligo di valutazione del sommerso economico. Nel paragrafo finale del terzo capitolo, infine, si procederà a determinare la pressione fiscale, analizzando criticamente la dicotomia tra pressione fiscale legale e pressione fiscale apparente, e fornendo dati analitici sul rapporto tra essa

e la crescita economica, confrontando i dati relativi all'economia nazionale con quelli relativi alle economie degli altri paesi europei.

Nel quarto e ultimo capitolo si è riferito degli esperimenti svolti per stimare la pressione fiscale a carico delle imprese. Non potendo ottenere un dato che fosse oggettivamente valido, infatti, si è deciso di costruire un campione rappresentativo delle imprese italiane attraverso l'utilizzo dei bilanci delle società di capitali (che hanno l'obbligo di redigere e rendere pubblico tale documento contabile); tale scelta si è resa possibile poiché nel valutare le dinamiche della produttività non importa quale sia il veicolo scelto per lo svolgimento di un'attività d'impresa, bensì la dimensione di tale attività. Prima di raggiungere un risultato valido e coerente con i dati pubblicati dall'Istat relativamente la pressione fiscale nazionale complessivamente considerata, sono stati necessari più esperimenti e più approcci metodologici. Dopo vari tentativi falliti, si è finalmente giunti alla realizzazione di un campione valido e coerente con i dati Istat di cui sopra; le modalità con cui si è pervenuti ad un risultato valido e i tentativi falliti che hanno permesso di restringere il campo ed affinare la tecnica metodologica sono tutti descritti nella prima parte del capitolo. In quella successiva, poi, viene verificato che effettivamente esiste una relazione tra la pressione fiscale e la produttività delle imprese e, infatti, viene analizzato come tale interazione si comporti.

Occorre, a conclusione di questa breve introduzione, fare qualche precisazione.

La questione che si affronta in questo elaborato non è idonea ad essere risolta oltre ogni ragionevole dubbio. La fugacità di concetti ampi come quelli di produttività e di pressione fiscale mal si prestano ad uno studio oggettivo ma risentono degli approcci metodologici di volta in volta utilizzati. Si pensi che l'Istituto nazionale di statistica mai ha fornito stime relative alla pressione fiscale a carico delle imprese italiane, a causa della complessità delle operazioni che sarebbero necessarie per ottenere un valore quanto più possibile vicino alla realtà fattuale.

Chi scrive non ha la pretesa di irrompere come un *deus ex machina* e risolvere un annoso quesito sul quale esperti di tutto il mondo, sia economisti che studiosi, ancora oggi dibattono. La scelta di lavorare sul sistema fiscale nazionale e sulle imprese è figlia

della volontà di affrontare una questione attuale che avesse non soltanto una rilevanza giuridica e sociale, ma anche economica e politica.

Gli occhi con i quali osservare le dinamiche qui delineate sono quelli di un osservatore critico che si chiede quanto davvero la tassazione incida sulla vita delle imprese, riflettendosi sulla piccola realtà della famiglia dell'imprenditore fino a colpire l'intera collettività, e quali siano gli obiettivi che, in ottica economica e sociale, dovrebbero indirizzare le scelte del legislatore fiscale.

CAPITOLO I

La produttività: definizione ed aspetti critici

La competitività di un Paese viene misurata prendendo in considerazione il livello di occupazione e la produttività. In questo elaborato viene analizzato il secondo parametro, la produttività, un valore fortemente influenzato dall'evoluzione del pensiero economico.

1. Premesse

Con il termine produttività ci si riferisce genericamente alla relazione esistente tra le quantità prodotte e la quantità di fattori produttivi utilizzati, una relazione che viene espressa in termini di rapporto.

La produttività può essere calcolata prendendo in considerazione la singola impresa, ma è possibile calcolarla anche facendo riferimento all'industria od ancora più in generale alla singola nazione. Ai fini dell'osservazione dei fenomeni produttivi, e della successiva valutazione, è necessario servirsi delle adeguate unità di misura, operazione non agevole in quanto comporta l'onere di aggregare i dati disponibili e poi estrarre le informazioni desiderate.

La produttività può essere osservata o come indice di produzione in senso stretto o come indice del consumo: nel primo caso si osserveranno le funzioni di efficienza produttiva, competitività e cambiamento tecnologico; da questo punto di vista l'aumento di produttività è collegato ad un risparmio di input dovuto, ad esempio, allo sviluppo di una nuova tecnologia in grado di dimezzare i tempi di produzione. Nell'ottica del consumo gli indici di produzione saranno indici di capacità economica e quindi anche di benessere sociale¹.

¹ http://www.mi.camcom.it/c/document_library/get_file?uuid=b87c448d-7663-4837-9f4d-b99c72033a6e&groupId=10157

Fatte queste premesse generali è necessario analizzare quali sono le modalità utilizzate per misurare la produttività, quali sono le teorie classiche al riguardo per poter poi, alla luce dei recenti cambiamenti interni a ciascun settore produttivo in relazione all'utilizzo dei fattori produttivi e alla loro organizzazione, verificare se sia opportuno un ripensamento del concetto di produttività finora utilizzato.

2. La nozione di produttività

Secondo la definizione che è stata adottata dal Sistema Europeo dei Conti Economici Integrati² " la produzione, in un dato intervallo di tempo, corrisponde al flusso di beni e servizi derivante dalle attività che impiegano fattori produttivi".

Quando si parla di produzione ci si riferisce a tutto il complesso di attività che vengono considerate produttive, attività che possono essere realizzate dalle imprese ma anche dalle amministrazioni pubbliche e dalle istituzioni sociali che prestano servizi collettivi. Tuttavia, mentre nel caso di una impresa privata ci saranno condizionamenti dovuti dal mercato che è il luogo nel quale si forma il prezzo da utilizzare per valutare il bene o il servizio prodotto, i servizi offerti dalle pubbliche amministrazioni, non risentendo di tali condizionamenti, vengono valutati in base al costo sostenuto.

È a queste che ci si riferisce quando si parla di produttività, un indicatore strettamente connesso al valore della produzione in quanto essa rappresenta il rapporto fra il risultato dell'attività produttiva e i fattori impiegati per ottenerla. La produttività gioca un ruolo fondamentale nella valutazione dell'intero sistema produttivo e dei comparti di attività economica singolarmente considerati, fino ad arrivare alle valutazioni sulla singola impresa.

Secondo alcuni autori³, il concetto di produttività si compone di tre elementi che si attecchiano secondo uno schema trifasico hegeliano:

² Il Sistema Europeo dei Conti Economici Integrati (SEC) è un sistema composto da un insieme di relazioni economiche, concetti, definizioni e regole contabili adottati uniformemente nei diversi Paesi dell'Unione Europea. Esso risulta coerente con gli standard internazionali definiti dai maggiori organismi statistici internazionali (FMI, Eurostat, OCSE, Banca Mondiale). L'adozione di criteri uniformi nelle regole contabili ha l'obiettivo di agevolare la comparazione fra le tendenze dei diversi Stati europei, favorendo le decisioni della politica economica e il raccordo con altre fonti statistiche.

il risultato dell'attività produttiva;

gli input;

il processo tecnologico, attraverso cui i primi due elementi sono connessi tra loro.

Questa definizione, nonostante la sua semplicità, nasconde delle difficoltà attuative: per poterla utilizzare come strumento analitico, gli aggregati devono essere conosciuti e misurabili e, se non sono già conosciuti, determinarli comporta la necessaria conoscenza di come gli input siano stati tramutati in output. Anche lo svolgimento di tali operazioni comporta la previa fissazione di criteri di ponderazione in base ai quali aggregare e confrontare i singoli prodotti e i singoli output.

Inoltre, sarà necessario far riferimento ad una teoria della produzione, intesa come lo studio della relazione in valore tra gli input immessi nel processo produttivo e gli output ottenuti.

In un Paese governato da un sistema capitalistico, la produzione è affidata all'impresa capitalistica. In questi casi la teoria della produzione coincide per gran parte con lo studio del comportamento dell'impresa. Per lungo tempo la teoria dell'impresa è stata un campo di indagine non in evoluzione all'interno dell'analisi economica: “fino agli inizi degli anni Settanta essa si identificava essenzialmente con quella tradizionale neoclassica sviluppata da Cournot prima e da Marshall poi; negli anni Sessanta alla teoria neoclassica si aggiunse, in parte contrapponendosi, la teoria della grande impresa manageriale. Questi sono i due blocchi teorici ereditati dal passato e con i quali la letteratura economica, soprattutto in Italia, ancora oggi si confronta. La teoria neoclassica tradizionale, in particolare, non si propone di rappresentare l'impresa come organizzazione complessa ma la considera come elemento dell'organizzazione dei prezzi: da qui utilizza come funzione di produzione $x=f(y)$ dove x è il vettore degli outputs e y il vettore degli inputs tecnologici misurati in unità di efficienza”⁴.

³ In particolare Simon Kuznets, economista statunitense nato in Bielorussia nel 1901 e premio Nobel per l'economia nel 1971. La sua principale illuminazione fu quella di studiare come l'aumento dell'occupazione e l'aumento della produttività avrebbero portato ad un aumento dei salari e ad una distribuzione più eguale del reddito: da questa idea nacque la curva di Kuznets.

⁴ Grillo M., Silva F., *Impresa concorrenza e organizzazione. Lezioni di economia e politica industriale*. Carocci Editore, Roma, p. 42.

Tornando alla definizione di produttività, va ribadito quanto sia importante individuare correttamente le unità di misura da utilizzare: di regola, sia i risultati ottenuti che i mezzi utilizzati per raggiungerli possono essere misurati in unità fisiche o in valore. Ad esempio, riguardo l'utilizzo di quantità fisiche, per un'azienda o un settore produttivo la produttività può essere calcolata come rapporto fra il numero delle unità fisiche prodotte in un dato periodo e il numero di ore di lavoro effettuate dagli addetti a quella produzione nello stesso periodo, e cioè numero di unità prodotte per ora di lavoro impiegata. Tuttavia è spesso necessario misurare la produzione complessiva sommando i valori aggiunti relativi ai singoli prodotti, anche a causa dell'eterogeneità di questi ultimi, passando quindi ad utilizzare come unità di misura non più le quantità fisiche ma le unità di valore. Tale accorgimenti nell'unità di misura adottata diviene sempre più necessario con il passare da una singola impresa a gruppi di imprese fino a giungere all'intero sistema economico.

Sono evidenti le difficoltà che si incontrano nel tentativo di estrapolare un dato oggettivo quanto più possibile coincidente con la realtà dei fatti. L'Istituto Nazionale di statistica⁵ (ISTAT) ha provato nel 2010 ad offrire una definizione dettagliata di produttività: “La produttività è genericamente definita come il rapporto tra una misura del volume di output realizzato e una misura del volume di uno o più input impiegati nel processo produttivo. In base a tale definizione si possono calcolare diverse misure di produttività. In questa nota la misura di output adottata è il valore aggiunto, che viene utilizzato per stimare sia la produttività del lavoro sia la produttività totale dei fattori”⁶. Non si parla più genericamente di produttività come rapporto tra output ed input, bensì si fa riferimento ad un output molto particolare che è il valore aggiunto.

La definizione statistica più appropriata di produttività del lavoro è strettamente connessa al valore aggiunto per ora lavorata o per addetto. “Immaginiamo due lavoratori simili in tutto (stessa età, stesse competenze, stessa anzianità contrattuale) ma addetti presso due imprese che operano in diversi settori produttivi. Il primo lavoratore costa all'impresa 50 euro lordi all'ora e in quell'ora realizza una unità di prodotto che verrà venduta al prezzo di 100 euro; se il costo dei materiali è di 10 euro il valore

⁵ È un ente di ricerca pubblico italiano e principale autorità in materia di censimenti e ricerca statistica in Italia.

⁶ ISTAT, Misure di produttività del 3/08/2010

aggiunto su quel prodotto sarà di 90 euro che verranno ripartiti tra i 50 destinati al lavoratore e i 40 considerati come profitto. Il secondo lavoratore costa 60 euro all'ora e in quell'ora produce un bene che verrà rivenduto al prezzo di 120 euro; se il costo dei materiali sarà sempre di 10 euro si avrà un valore aggiunto di 110 euro ripartiti nei 60 destinati al lavoratore e nei 50 considerati come profitto. La produttività del secondo lavoratore è dunque più elevata di quella del primo lavoratore, ma cosa accadrebbe se quest'ultimo chiedesse un aumento di salario? Il datore di lavoro potrebbe rispondergli di aumentare la produttività ma a parità di tutti gli altri fattori produttivi il lavoratore potrebbe migliorare la sua produttività solamente compiendo gli stessi gesti altrettanto bene ma più velocemente: una soluzione non sempre possibile visto che i ritmi sono spesso scanditi dalla tecnologia utilizzata. Inoltre il lavoratore potrebbe obiettare che un miglioramento della produttività non dipende da un suo maggiore impegno, bensì dalla necessità che l'impresa investa in nuovi mezzi di produzione”⁷.

2.1. La produttività del lavoro e del capitale

La produttività è un rapporto tra quantità di prodotto e quantità di input utilizzati per realizzarlo in un dato intervallo temporale, dove prodotto e input sono considerate come grandezze flusso. La produttività del lavoro è tra le definizioni di produttività quella più utilizzata perché oltre a rappresentare un indicatore di efficienza tecnica meno ambiguo di altri, è elemento essenziale nella spiegazione della distribuzione del reddito.

La produttività può essere calcolata utilizzando vari approcci, le misure più utilizzate sono le seguenti:

- Produttività parziale generica del lavoro (e del capitale), intendendosi il rapporto tra il valore della produzione realizzata in un dato intervallo di tempo e il valore o la quantità del lavoro impiegato nella produzione;
- Produttività parziale specifica del lavoro (e del capitale), intendendosi il rapporto tra la quota del valore della produzione che remunera il lavoro e il valore o la quantità di lavoro impiegato;

⁷ http://www.mi.camcom.it/c/document_library/get_file?uuid=b87c448d-7663-4837-9f4d-b99c72033a6e&groupId=10157, p.49.

- Produttività globale o totale dei fattori, intendendosi il rapporto tra il valore della produzione e il valore dei fattori impiegati nel processo produttivo.

Una precisazione: il concetto di produttività è cosa diversa rispetto al concetto di efficienza. Essi, infatti, sono in rapporto di genere a specie: l'efficienza è riferibile unicamente alla utilizzazione delle risorse produttive ad un livello dato della tecnologia mentre la produttività è una misura più ampia e comprensiva quindi del grado di efficienza⁸.

Per poter calcolare la produttività parziale generica del lavoro vengono utilizzate le variazioni temporali del prodotto per unità di lavoro (pul), che forniscono una misura dei progressi realizzati nella produzione. Il prodotto per unità di lavoro, infatti, è una misura composita, cioè influenzata da molteplici fattori, tra i quali, ad esempio, la migliore qualificazione dei lavoratori. Non vanno però trascurati altri fattori in grado di influenzare tale misura, come l'aumento di disponibilità di capitale per addetto, la migliore combinazione dei fattori utilizzati, l'avvento di nuove tecnologie.

Uno dei metodi più efficaci per determinare le variazioni temporali del pul consiste nel combinare numeri indici della produzione industriale con indici del volume di lavoro impiegato per ottenere la produzione stessa. In tal modo, la produttività sarà uguale ad una frazione dove al numeratore c'è il valore aggiunto complessivo del periodo 0 e al denominatore il numero di ore di lavoro svolte (se non si conoscesse il numero di ore si potrebbe utilizzare il numero degli occupati ovvero il numero delle unità di lavoro standard). Supponendo che il valore aggiunto unitario resti costante nel tempo, la produttività può essere intesa come il rapporto fra un indice della produzione e la misura della variazione delle ore lavorate; Il limite a tale assunto è rappresentato dal fatto che il pul viene determinato prendendo in considerazione la produzione

⁸ Kuznets utilizzava spesso un esempio pratico per chiarire tale dicotomia: un agricoltore americano del secolo scorso può essere stato efficiente nell'utilizzare la tecnologia a sua disposizione quanto un agricoltore indiano può esserlo stato nell'utilizzare la tecnica ad alta intensità di lavoro tipica della cultura asiatica, ma la produttività di entrambi è sicuramente più bassa rispetto a quella di un agricoltore moderno scarsamente efficiente.

complessiva rispetto uno solo dei fattori impiegati per ottenerla, non evidenziano gli eventuali progressi ottenuti durante il processo produttivo⁹.

Per calcolare le produttività parziali specifiche del lavoro e del capitale è necessario attuare una stima delle quote di valore del prodotto totale che remunerano rispettivamente i due fattori. La stima del fattore lavoro si ottiene valutando il rapporto rispetto al reddito complessivo dell'ammontare delle retribuzioni dei lavoratori dipendenti aumentato del reddito da lavoro attribuibile ai lavoratori indipendenti¹⁰. Problemi sorgono nel momento in cui bisogna determinare il reddito da lavoro degli indipendenti, che potrebbe semplicemente essere calcolato stimando il reddito medio da lavoro attribuibile a ciascun lavoratore indipendente e moltiplicandolo per il loro numero. Per semplicità, tale reddito medio da lavoro indipendente si presume uguale a quello dei lavoratori dipendenti appartenenti allo stesso settore di attività economica.

2.2. La produttività globale dei fattori

In un dato sistema economico, la produttività globale dei fattori, misura la capacità di trasformare le risorse disponibili in prodotto, consentendo di accertare se si è verificato un risparmio netto nei costi reali per unità di prodotto. Se ci si limita a considerare solo due fattori produttivi, cioè capitale e lavoro, la misura della produttività globale può essere ottenuta attraverso diversi strumenti analitici; non potendo dare contezza di ognuno di essi, si parlerà di quelli più diffusi, cioè il metodo delle variazioni relative e il metodo di Solow.

Il primo metodo si basa sul presupposto che il lavoro e il capitale siano configurabili come stock di ricchezza corrispondenti rispettivamente ai valori del capitale umano e del capitale materiale. Per poter utilizzare tale metodo è necessario essere in possesso di stime (quando necessario sempre a prezzi costanti) della produzione, dell'occupazione,

⁹ Ad esempio, se per l'aumento del costo del lavoro una parte del lavoro viene sostituito con altri fattori produttivi, il PIL risulterà più elevato senza che a questo corrisponda un aumento reale di produttività.

¹⁰ Il SEC definisce come reddito da lavoro dipendente le retribuzioni in denaro e in natura al lordo delle ritenute percepite dai lavoratori che prestano la loro opera alle dipendenze altrui e i contributi sociali a carico dei datori di lavoro.

degli stock di capitale materiale¹¹, del capitale umano¹² e delle frazioni del reddito che remunerano il capitale ed il lavoro.

Il metodo di Solow consente di separare le variazioni del prodotto per occupato (pul) dovute al progresso tecnico da quelle derivanti da cambiamenti nella disponibilità di capitale per occupato. Indicando con Y il prodotto e con K ed L le quantità in unità fisiche di capitale e di lavoro, la funzione di produzione aggregata viene espressa da $Y=f(K,L,t)$ nella quale l'inserimento della variabile temporale t consente di tener conto degli effetti complessivi del progresso tecnico, vale a dire di ogni trasposizione che la funzione subisce nel corso del tempo in seguito a miglioramenti qualitativi delle forze di lavoro e dell'organizzazione produttiva ed a spostamenti territoriali e settoriali delle risorse.

3. L'evasività del concetto di produttività

Una corretta determinazione della produttività è possibile unicamente nell'ipotetica situazione in cui il solo input lavoro misurato in ore sia sufficiente a realizzare il prodotto, ipotesi che si verifica nel caso in cui il lavoratore realizzi il prodotto partendo da un bene libero. Nei casi più realistici, nei quali all'input lavoro si affiancano altri input come, ad esempio, l'utilizzo di materie prime e di attrezzature, diventa difficile determinare la produttività.

Si prenda in considerazione il seguente esempio: data la terra talmente abbondante da poter essere considerata un bene libero, si immagini un'impresa che produce grano

¹¹ Il calcolo del capitale materiale comporta lo svolgimento di una serie collegata di operazioni: prima di tutto è necessario classificare i beni capitali suddividendoli in gruppi omogenei secondo la durata della vita utile, per ciascun gruppo si considera la serie temporale degli investimenti lordi per un periodo pari alla vita media del gruppo, i valori a prezzi correnti degli investimenti lordi vanno convertiti in valori a prezzi costanti, si sommano i dati annuali deflazionati di ciascuna serie corrispondenti in sostanza al valore dei beni capitali nell'ipotesi che avessero mantenuta intatta la loro efficienza produttiva, il capitale lordo viene convertito in capitale netto mediante la detrazione del cumulo degli ammortamenti di tutto il periodo di vita decorso ed infine il valore a prezzi costanti del capitale si ottiene aggregando le stime così ottenute relativamente a ciascun gruppo di beni.

¹² Ci si richiama al concetto di valore monetario dell'uomo che consente di valutare il lavoro in termini di capitale anziché di servizi resi, permettendo di utilizzare grandezze aggregabili al valore del capitale materiale. Per determinare tale valore è necessario conoscere la distribuzione delle forze di lavoro per gruppi professionali ed età e il reddito medio unitario per singole qualifiche.

utilizzando il seme stesso come fattore produttivo unitamente all'input lavoro. “In tale contesto non è possibile calcolare la produttività del lavoro dividendo la quantità raccolta per la quantità di lavoro impiegato nel corso dell'annata agraria perché è necessario sottrarre dal grano raccolto la quantità utilizzata come seme all'inizio del processo (se non si ragionasse così non si accantonerebbe grano da utilizzare come semente per il nuovo ciclo agrario). In questo caso la produttività equivale alla differenza tra la quantità di grano raccolta e la quantità di grano che viene appunto accantonata, quindi si prende in considerazione il prodotto netto che possiamo anche definire come valore aggiunto. Ciò dimostra perché al numeratore del rapporto che misura la produttività viene utilizzato il valore aggiunto e non il valore della produzione, cioè il fatturato, o il volume della produzione così da ottenere una misura fisica della produttività. Se l'impresa produce grano coltivando su due appezzamenti di terra della stessa qualità che danno uguali quantità di grano come prodotto netto utilizzando però quantità diverse di lavoro, allora la produttività del lavoro sulla terra su cui se ne applica di meno è superiore a quella su cui se ne applica di più. A uguale qualità della terra e della semente il lavoro migliore, più produttivo, è quello che viene impiegato in quantità minore per ogni unità di prodotto realizzata. Anche in questo caso non c'è ambiguità e non c'è pertanto la necessità di conoscere il prezzo del grano che è al contempo il prezzo sia del prodotto che dell'input, perché il calcolo del prodotto netto è immediatamente in termini fisici. Se invece sono necessari altri input materiali, l'ambiguità del concetto di produttività torna a manifestarsi. Il numeratore del rapporto che la definisce è il risultato della differenza tra il valore del prodotto, cioè il prezzo per la quantità realizzata, e il valore degli input materiali, che è la somma di ogni quantità di input ciascuna moltiplicata per il proprio prezzo. Tra gli input vanno adesso considerate le merci realizzate da altre imprese e che perciò costituiscono il fatturato di altre imprese.

Se non sottraessimo questi valori, l'impresa che produce grano si approprierebbe anche del valore del fatturato delle imprese che le forniscono gli altri input. Se volessimo calcolare la produttività di tutte le imprese direttamente ed indirettamente coinvolte nella produzione di grano e non sottraessimo il valore degli input acquisiti dall'impresa principale (e se si comportassero in egual modo anche le altre imprese a monte), il valore del fatturato dell'impresa a valle ingloberebbe anche il valore del fatturato delle

varie imprese a monte realizzando così un errore di duplicazione contabile che si evita sommando non i singoli fatturati ma solo i valori aggiunti di ciascuna delle imprese coinvolte.

È possibile allora verificare che, dato il denominatore che corrisponde alla quantità di lavoro, la produttività è tanto più alta quanto più elevato è il numeratore, cioè il valore del prodotto netto. Di conseguenza, più elevato è il prezzo del prodotto e più bassi sono i prezzi degli input, maggiore sarà il valore del prodotto netto e viceversa; a parità di tutti i fattori produttivi, la produttività può risultare più o meno elevata a seconda del sistema dei prezzi utilizzato nel misurare il prodotto netto. Il sistema dei prezzi, i prezzi del prodotto e degli input, è il risultato di una pluralità di scelte, compiute da chi stabilisce i prezzi degli input e da chi si occupa di definire il prezzo del prodotto considerate le caratteristiche del mercato in cui si trova ad operare, delle barriere all'entrata e del grado di differenziazione del prodotto. Il valore del prodotto netto non è il mero risultato della tecnica di produzione utilizzata ma assume un vero e proprio rilievo economico perché nel definirlo assumono un ruolo essenziale i prezzi e l'insieme dei fattori che li determina¹³: un'impresa può mostrare un'alta produttività perché sa vendere bene il suo prodotto finale”¹⁴.

3.1. Un approccio economico e il sistema dei prezzi

Calcolare la produttività del lavoro dà come risultato un concetto tecnico, cioè un rapporto tra quantità fisiche che non è influenzato da altri fattori. Quando, invece, risulta necessario considerare i prezzi del prodotto e degli input diversi dal lavoro diretto, si ottiene come risultato della misurazione un concetto economico. In quest'ottica, risulta fondamentale prestabilire il sistema di prezzi da utilizzare per calcolare il valore aggiunto ad un qualsiasi livello di aggregazione (ad esempio, utilizzare i prezzi impliciti nei bilanci di impresa può portare a risultati viziati). La teoria economica ha da tempo concepito modelli formali di economie con cui calcolare strutture di prezzi che riflettono le tecnologie medie di ciascun settore, nell'ipotesi che la

¹³ La distribuzione del reddito tra salariati e imprenditori, dei profitti tra produttori, la capacità contrattuale di chi vende e di chi acquista, le caratteristiche dei mercati dei prodotti finali e degli input intermedi.

¹⁴ http://www.mi.camcom.it/c/document_library/get_file?uuid=b87c448d-7663-4837-9f4d-b99c72033a6e&groupId=10157, p. 51-52.

profittabilità sia la medesima tra i diversi settori produttivi. Secondo la teoria neoclassica, sistemi di prezzi con queste caratteristiche rifletterebero il funzionamento perfettamente concorrenziale dei mercati dei prodotti e dei fattori dei diversi settori in ipotesi di completo impiego dei fattori offerti. Con un sistema dei prezzi riflesso delle tecnologie medie in uso nei vari settori, si eliminerebbero le ambiguità relative alla nozione di valore aggiunto e di produttività. Tuttavia si tratterebbe di prezzi astratti che potrebbero essere utilizzati unicamente per misurare la distanza dai prezzi poi effettivamente praticati nell'economia reale.

Assumendo la struttura dei prezzi in un certo momento come se fosse un dato storico, è comunque possibile ricostruire l'andamento nel tempo della produttività di un'impresa o di un settore ricostruendola a partire dal livello di tecnologia utilizzata. Tale risultato si ottiene assumendo come base la struttura dei prezzi di un certo anno e ricostruendo l'andamento reale del valore aggiunto con il metodo della doppia deflazione, eliminando l'effetto della variazione dei prezzi sul fatturato e sul valore degli input. Una crescita nel tempo del valore aggiunto, a parità della quantità di lavoro posta al denominatore, sarà dovuta ad un miglioramento della tecnica adottata, rappresentata o da diverse combinazioni degli stessi input o da un cambiamento nella tipologia degli input o, se la composizione degli input restasse identica, da innovazioni di tipo organizzativo. Anche se non si ancorasse la produttività alle tecnologie utilizzate l'analisi del suo andamento temporale a prezzi correnti avrebbe pieno significato economico perché darebbe conto del mutare della capacità dell'impresa di controllo del mercato dei prodotti e degli input intermedi, dei cambiamenti nella politica di organizzazione della produzione sul territorio sia locale che internazionale.

3.2. La dimensione sociale e la corretta definizione del fattore lavoro

La produttività presenta anche una dimensione sociale: il denominatore del rapporto è una quantità di lavoro misurata di solito in ore di lavoro, un'unità di tempo sufficientemente piccola in modo da rendere minime le influenze esterne. Le ore di lavoro sono considerate la misura migliore per quantificare l'effettivo impiego di lavoro nel processo di produzione del reddito perché assorbono le fluttuazioni di breve periodo

dell'input di lavoro dovute a fattori sia economici che sociali. Tuttavia non sempre si dispone delle informazioni necessarie: l'Istat stima le ore lavorate attraverso un approccio indiretto, moltiplicando le posizioni lavorative (ossia il numero di posti di lavoro ricoperti da ciascun occupato) per il numero medio annuo di ore lavorate per posizione lavorativa rilevata con indagini ad hoc. Tale unità di misura viene definita "unità di lavoro" (ULA); l'introduzione di tale unità si è resa necessaria proprio perché ogni singolo lavoratore può caratterizzarsi in maniera molto variegata a secondo dell'attività lavorativa svolta. Attraverso l'utilizzo delle ULA si eliminano le difficoltà insite nel verificare le ore di lavoro effettivamente svolte da ogni singola persona fisica, ed è per questo che quest'unità viene utilizzata anche per calcolare il volume di lavoro impiegato nella produzione dei beni e servizi quando si stima il Prodotto Interno Lordo di un paese in un determinato periodo.

Unità di lavoro e monte ore lavorate non coincidono quando ore di straordinario e assenze per malattia presentano andamenti incostanti. Sull'incertezza delle ore lavorate e delle posizioni lavorative hanno notevolmente influenza fenomeni assai più diffusi nella nostra realtà produttiva che non in altri paesi come la triste realtà del lavoro in nero e quella altrettanto triste della sotto-contabilizzazione di prestazioni lavorative straordinarie di lavoratori ufficiali. Tali fenomeni nascondono una parte non irrilevante del monte ore totale, incidendo negativamente sugli studi statistici¹⁵.

Sul numero di unità di lavoro e sulle ore di lavoro effettivamente spese per realizzare un prodotto agiscono anche un intricato sistema di norme sindacali e legali che coinvolgono vari aspetti della vita del lavoratore (ritmi di lavoro, flessibilità dei turni, orario diurno-notturno) e le convenzioni culturali di ogni territorio (si pensi alle pause durante la giornata conteggiate come tempo di lavoro, ad esempio la pausa caffè).

“C'è un ulteriore aspetto da prendere in considerazione. Il concetto di lavoro utilizzato per il calcolo della produttività è inteso in senso generico ed omogeneo, il lavoratore considerato è convenzionalmente in grado di svolgere qualsiasi mansione all'interno del processo produttivo. Tuttavia ciò non è vero all'interno della realtà industriale: il lavoro è eterogeneo e lavori di diversa abilità e con diverse caratteristiche sono anche attribuiti

¹⁵ La sottostima della quantità di lavoro può implicare anche una sottostima del valore del prodotto e del valore aggiunto di impresa o di settore o altrimenti una sovrastima della produttività di impresa e settoriale.

con salari diversi. Per risolvere tale problema la teoria economica, con nozioni ricondotte al concetto di “lavoro equivalente”, ha tentato di ricondurre ad omogeneità aspetti che in realtà sono tra loro ben diversi. La statistica economica, dal canto suo, assume come data la composizione dei diversi tipi di lavoro all’interno dei processi produttivi e immagina di fatto che ogni ora statistica lavorata sia la somma di tante frazioni di ora, ciascuna per specifica tipologia di lavoro, la cui composizione riflette la struttura occupazionale per mansioni osservata nell’impresa o nel settore.

Negli Usa si segue un approccio metodologico diverso da quello seguito nei paesi europei: non viene calcolato una misura di produttività per l’economia nel suo complesso ma si calcola quella relativa ad ogni “business sector” che equivale al 75% del valore del Gross Domestic Product (il Pil italiano). Il business sector esclude tutte quelle attività in cui il valore del prodotto è calcolato per somma di redditi pagati o imputati, attività che non vendono un prodotto o un servizio su un mercato sul quale si forma un prezzo; ci si riferisce essenzialmente a tutto il settore pubblico e a quello delle istituzioni no profit. Si tratta di una soluzione che può apparire assurda se si pensa che questa modalità di calcolo del valore del prodotto era propria della contabilità nazionale dei paesi ex socialisti, alla cui base c’era la distinzione smithiana tra lavoro produttivo e improduttivo dove solo il primo generava prodotto, valore aggiunto e profitto. Nei sistemi contabili occidentali, fortemente influenzati dalla teoria neoclassica, anche il lavoro improduttivo può generare reddito; negli Usa però, quando si calcola la produttività si esclude il lavoro non produttivo”¹⁶.

3.3. Produttività e competitività

Osservando l’esperienza americana è possibile verificare come le teorie economiche siano strettamente connesse ai sistemi di contabilità nazionale. La conoscenza della realtà economica passa sempre attraverso la lettura di un sistema organizzato di informazioni statistiche. Quando le teorie entrano in crisi anche i fatti statistici che da esse derivano subiscono la stessa sorte. Il pericolo è che attraverso questi fatti si racconti una realtà che non esiste o se ne celino, anche involontariamente, aspetti

¹⁶ http://www.mi.camcom.it/c/document_library/get_file?uuid=b87c448d-7663-4837-9f4d-b99c72033a6e&groupId=10157, p.55-56.

importanti con il rischio che su fatti statistici non corretti si assumano decisioni che portano a risultati inattesi e non desiderati.

Anche la produttività del lavoro è un semplice risultato algebrico di tali dati ed è per questo che è opportuno ribadire quanto sia importante osservare i fatti storici con le dovute accortezze. Ad esempio, il fatto storico rappresentato dall'accrescimento della qualità del prodotto, può incidere sulla produttività? Un simile fatto è difficile da catturare da parte della statistica economica. Una maggiore qualità è associata a una ridefinizione del processo produttivo che coinvolga input, anche di lavoro, di miglior qualità e che costano di più. *Rebus sic stantibus*, è probabile che il primo effetto sulla produttività sia negativo per l'aumento del valore degli input impiegati per unità di prodotto, ma la maggior qualità è anche il veicolo più importante su cui impostare e promuovere, attraverso il marketing e altri strumenti simili, politiche di differenziazione del prodotto. Una volta che la miglior qualità del prodotto è riconosciuta dal mercato, anche il suo valore può salire.

Esiste allora un legame tra produttività e competitività (che è indissolubilmente collegata alla qualità dei propri prodotti)? “O meglio, un'impresa che attraverso politiche di *outsourcing* aumenta la sua produttività aumenta di per sé anche la sua competitività spesso riflessa, nel caso italiano, dalla sua quota di vendita sui mercati esteri? La risposta a tali quesiti dipende in gran parte da quali sono i segmenti del mercato mondiale sui quali l'impresa intende muoversi. Se si tratta di un prodotto la cui competitività è basata sul prezzo la risposta è molto probabilmente positiva.

L'*outsourcing* e l'*offshoring* in aree a basso costo del lavoro ha lo scopo evidente di ridurre i costi di produzione più dei prezzi di vendita; la qualità del prodotto è un aspetto secondario. Se il mercato estero è invece caratterizzato da concorrenza basata sulla qualità, il nesso tra aumento della produttività del lavoro e competitività si allenta o sparisce. Se per un aumento di qualità si sostengono costi più elevati rispetto ad un medesimo prodotto di qualità inferiore, la produttività del lavoro può non crescere o persino diminuire ma la competitività si accresce. La quota del valore aggiunto che va al profitto può, nel periodo breve, anche contrarsi ma poi consolidarsi nel lungo periodo. Una competitività basata sulla qualità del prodotto può avere come conseguenza una

maggior stabilità dell'occupazione sul territorio domestico insieme a redditi distribuiti e maggior domanda di beni e servizi”¹⁷.

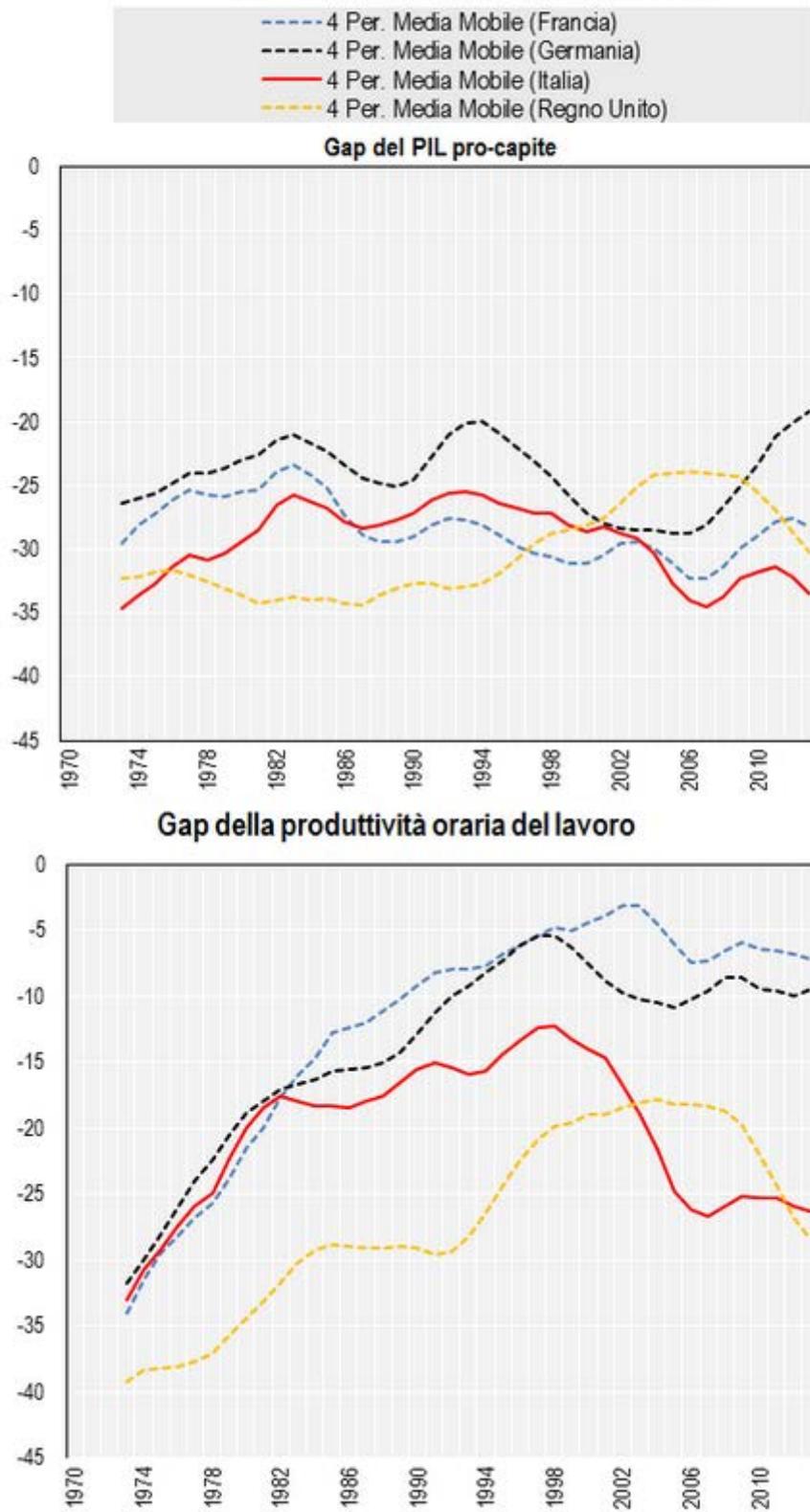
Per chiarire queste dinamiche basti osservare i risultati delle ricerche statistiche di Eurostat¹⁸. Tale Ufficio Statistico fornisce diverse informazioni sulla produttività del lavoro. La meno ambigua è la produttività per ora lavorata, misurata attraverso un numero indice rispetto alla media dell'Unione europea (Ue 27=100) e attraverso il suo valore in euro. Confrontando l'Italia con le due economie di riferimento europee, cioè quella francese e quella tedesca, utilizzando la produttività per ora lavorata, si nota come il distacco del nostro paese è netto: al 2011 la Germania supera l'economia italiana per 22 punti percentuali, la Francia per il 26%. Un'ora di lavoro italiana realizza dal 25% al 40% in meno del valore del prodotto a seconda del paese di confronto e degli anni considerati, con la tendenza ad un lieve peggioramento. Anche osservando il solo settore dell'industria manifatturiera la situazione resta difficile. Nel 2010 la distanza con la Germania scende al 15% e con la Francia al 22%; la produttività per occupato fornisce dati ancora più preoccupanti dato che nel 2010 la distanza con la Germania è del 19% e con la Francia del 27%.

¹⁷ http://www.mi.camcom.it/c/document_library/get_file?uuid=b87c448d-7663-4837-9f4d-b99c72033a6e&groupId=10157, p.57-58.

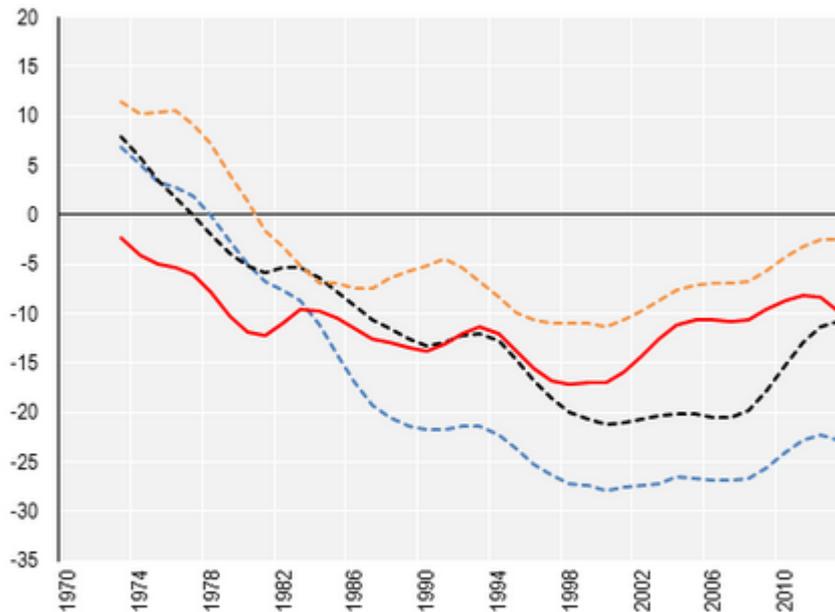
¹⁸ L'Ufficio Statistico dell'Unione Europea (Eurostat) è una Direzione Generale della Commissione Europea; raccoglie ed elabora dati dagli Stati membri dell'Unione Europea a fini statistici, promuovendo il processo di armonizzazione della metodologia statistica tra gli Stati membri. La sua missione è quella di fornire all'Unione Europea un servizio informativo statistico di elevata qualità, con dati comparabili tra Paesi e regioni.

Il gap europeo nel PIL pro-capite e le sue componenti, 1970-2013

Gap in punti percentuali rispetto agli USA



Gap dell'utilizzo delle forze-lavoro



Fonte: OECD, Productivity database, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PDB_LV.

“Se il basso valore della produttività del lavoro misurata sull’intera economia potrebbe essere in parte atteso a causa dei maggiori “costi di transazione”¹⁹ subiti dalle imprese italiane, meno evidente è il divario nel comparto manifatturiero. Si potrebbe pensare che gli investimenti in Italia nel loro insieme siano stati più bassi rispetto a quelli negli altri due paesi o che lo siano stati per il solo settore delle imprese, ma così non è. Gli investimenti totali dell’Italia e gli investimenti delle sole imprese, misurati rispetto al Pil sono sempre risultati, dal 2002 al 2011, superiori a quelli della Germania e della

¹⁹ Il rispetto delle regole organizzative delle transazioni richiede che i soggetti prevedano e adattino i loro comportamenti in modo coerente alle regole stesse, e impone che vi sia modo per controllare l’esecuzione della transazione, ossia l’effettivo comportamento dei soggetti rispetto a quanto previsto. Tutto ciò ha dei costi che non vanno confusi con il prezzo del bene scambiato: essi sono i costi sostenuti per poter attuare lo scambio indipendentemente dal valore dell’oggetto scambiato, ossia per attuare ex-ante il contratto che regola la transazione (assunzione di informazioni sulla natura dell’oggetto scambiato e della controparte, stipulazione del contratto) più i costi sostenuti per controllarne ed eventualmente imporne la realizzazione ex-post (controllo dell’esecuzione della transazione, danni derivanti dalla mancata esecuzione della transazione, oneri sostenuti per imporre l’esecuzione della transazione nel caso in cui una parte non rispetti l’impegno). I costi di transazione sono una quota importante dei costi complessivi che una società moderna sostiene per produrre e scambiare, non a caso alcune delle più importanti innovazioni tecnologiche degli ultimi decenni, come l’informatica e l’automazione elettronica della produzione, hanno come obiettivo anche la riduzione dei costi di transazione.

Francia.²⁰ La differenza sta allora nella qualità dell'investimento. Dal 2004 al 2010 la quota della spesa in R&S (investimento) sul Pil della Germania è stata sempre superiore al 2,5%, superiore alla già elevata quota francese e più del doppio della quota italiana. Di questa quota la spesa diretta delle imprese è intorno ai due terzi per la Germania, superiore alla francese, poco più in media del 50% e largamente superiore alla spesa diretta delle imprese italiane di poco superiore in media al 40%. Le innovazioni di prodotto, la qualità, il valore sul mercato alla lunga dipendono da questa tipologia di investimento. Il lavoro che si applica a queste produzioni risulta essere più produttivo. Ma la produttività del lavoro crescente nel tempo dovrebbe essere in grado di influenzare anche la competitività di un'economia. A parità di costo del lavoro orario, più cresce la produzione per ora lavorata più diminuisce l'incidenza del costo del lavoro sul valore del prodotto valutato a un prezzo costante; pertanto il profitto lordo su quell'ora di lavoro aumenta dando spazio ad una possibile concorrenza di prezzo se i *competitors* non riescono a realizzare incrementi di produttività comparabili. Sulla competitività, misurata dal costo del lavoro per unità di prodotto (Clup), incidono dunque la dinamica della produttività e quella del costo del lavoro. Utilizzando nuovamente i dati forniti da Eurostat, la Germania ha una dinamica negativa del Clup negli anni precedenti la crisi e positiva dal 2009 in poi. Francia e Italia registrano tra loro una dinamica del Clup quasi del tutto simile: per entrambi i paesi è crescente a ritmi assai più elevati rispetto alla Germania. Il tasso di variazione cumulato tra il 2005 e il 2010 è del 16,6% per la Francia e del 16,8% per l'Italia; la Germania si ferma al 7,5%, meno della metà di quello italiano e francese. Il divario nella dinamica della competitività è evidente”²¹.

3.4. Appendice

Ci sono paesi nell'Area Euro nei quali la produttività è cresciuta in modo consistente (ad esempio, la Germania) mentre in altri, tra i quali l'Italia, la produttività è rimasta ferma o addirittura è calata. In alcuni paesi la competitività dei prodotti è peggiorata rendendo più difficile avvantaggiarsi della domanda mondiale attraverso le esportazioni.

²⁰ Ad esempio, per gli investimenti delle imprese l'Italia ha investito il 12% del Pil contro il 10% della Germania al 2007 e l'11% contro il 10% al 2011; per gli investimenti totali l'Italia ha investito il 21% contro il 18% della Germania al 2007, al 2011 l'Italia ha investito il 19% contro il 17% della Germania.

²¹ http://www.mi.camcom.it/c/document_library/get_file?uuid=b87c448d-7663-4837-9f4d-b99c72033a6e&groupId=10157, p.58-59.

Sono molti i fattori che influiscono sulla produttività, sia interni all'organizzazione delle imprese che esterni e riferibili al contesto.

Una questione sulla quale spesso si discute è quella della specializzazione settoriale. “Alcuni economisti hanno sostenuto che la buona performance in termini di produttività, registrata negli USA dal 1995 in poi, fosse dovuta soprattutto al forte peso che in quel paese hanno i settori ad alta tecnologia. La produttività può essere influenzata dall'introduzione di innovazioni tecnologiche e ciò che si osserva è che proprio i settori che generano innovazione sono gli stessi nei quali più forte è stato l'incremento di produttività. Gran parte della dinamica della produttività in Usa è legata al fatto che lì è ampio il settore delle tecnologie digitali; in più queste tecnologie vengono utilizzate ed introdotte in misura molto maggiore in tutti i settori e in tutte le imprese americane rispetto alle imprese europee ed italiane in particolare. L'Italia paga quindi un doppio scotto: quello di avere un settore relativo all'alta tecnologia talmente piccolo da non influenzare la produttività complessiva, e la mancata o ritardata adozione delle nuove tecnologie in tutti i settori”²².

Questa impostazione non è condivisa da tutti. Alcuni economisti americani sostengono che la maggior spinta alla produttività americana non sia stata data dai settori high tech bensì da quelli tradizionali quali il commercio, i trasporti, le assicurazioni, la finanza e i servizi in generale. Tali settori avrebbero conosciuto una vera rivoluzione organizzativa dovuta alla maggiore concorrenza introdotta con le liberalizzazioni che avrebbe comportato un miglioramento delle imprese americane sia in termini di efficienza che di produttività. Al riguardo, comunque, il dibattito resta acceso.

Nel Vecchio Continente, la debole dinamica della produttività sembra dovuta al fatto che prevalgono i settori tradizionali che utilizzano di meno le nuove tecnologie; in realtà l'andamento della produttività è influenzato anche da altri fattori, ad esempio dal fatto che la dimensione media delle imprese è molto piccola.

“Una ricerca recente della Bce fornisce indizi molto interessanti a riguardo: utilizzando una base dati che include imprese di 11 paesi europei, con una spaccatura settoriale a 58 settori (NACE), quindi molto accurata, per il periodo 1995-2011 gli economisti della

²² <http://www.ilfattoquotidiano.it/2014/10/10/la-produttivita-dipende-dai-settori-o-dalla-dimensione-delle-imprese/1150926/>

BCE evidenziano alcuni fatti. Se si analizza la produttività all'interno di ciascun settore si ottiene una distribuzione molto asimmetrica: pochissime imprese eccellenti hanno avuto una forte crescita della produttività mentre la maggior parte delle imprese ha avuto una performance molto bassa. Questo significa che ragionare in termini di "medie" non ha molto senso. Le differenze tra settori risultano molto meno significative delle differenze all'interno dei settori. In particolare ciò che emerge è che in quasi tutti i settori sono poche grandi imprese quelle molto produttive mentre sono le piccole e piccolissime imprese quelle poco produttive. Nei settori relativi ai servizi questo fenomeno non è necessariamente vero: le grandi imprese in questo caso non sono necessariamente le più produttive ma ciò è dovuto al fatto che in Europa non c'è grossa concorrenza su questi settori.

Questi risultati suggeriscono che la dimensione delle imprese conta molto di più della specializzazione settoriale, nei settori *tradables* (manifatturiero e alcuni pezzi dei servizi) ma che ciò che conta non è la dimensione media quanto la presenza di almeno un certo gruppo di "imprese eccellenti". Non servirebbero quindi politiche industriali settoriali e non servirebbe far crescere tutte le imprese aumentando la dimensione media ma servirebbero misure volte a far crescere le imprese più dinamiche e innovative di ciascun settore"²³.

Quanto detto risulta di importanza fondamentale per il prosieguo dell'indagine relativa alla relazione tra produttività e pressione fiscale: nell'analisi che segue si farà riferimento non al tipo di veicolo istituzionale utilizzato per svolgere l'attività di impresa (società semplice, società di capitali, società cooperativa, consorzi, associazioni temporanee di imprese o altro ancora) ma si utilizzerà come parametro la dimensione dell'impresa che, come già dimostrato, è il fattore che più di tutti influenza la produttività all'interno di ciascun settore e di conseguenza l'economia italiana interamente considerata.

Per concludere, bisogna dire che non manca chi si è fatto portatore di opinioni critiche nei confronti dei classici approcci metodologici utilizzati per lo studio della produttività: tra i tanti, si pensi alle idee del sociologo del lavoro Domenico De Masi. Quest'ultimo

²³ <http://www.ilfattoquotidiano.it/2014/10/10/la-produttivita-dipende-dai-settori-o-dalla-dimensione-delle-imprese/1150926/>

ritiene che «La produttività è un criterio vecchio e al giorno d'oggi non aiuta a definire i ritmi e i risultati del lavoro. Occorrono strumenti nuovi e la società deve imparare ad accoglierli, anche se ci sono molti limiti». Secondo il sociologo e professore della Sapienza di Roma il primo limite è di tipo lessicale: la parola lavoro non va più bene in quanto contiene al suo interno concetti molto distanti che non possono essere trattati nello stesso modo. Il lavoro, dunque, andrebbe distinto in due diverse categorie: il lavoro fisico, cioè quello dell'operaio o del meccanico, che rappresenta il 30% del mondo attuale e il lavoro intellettuale e creativo, cioè quello di giornalisti, scrittori e ingegneri. Inoltre si parla di lavoro anche riferendosi ad una serie di attività ibride, come quella di un segretario o di un impiegato di banca, che hanno in comune con la seconda categoria di essere attività non fisiche e con la prima categoria di essere ripetitive. Secondo De Masi la produttività è data da quella formula per cui la quantità di prodotti viene divisa per il tempo umano impiegato per farli, e definisce l'efficienza. Una formula che è nata nelle fabbriche, e che ora vale per il 30% dei lavoratori, cioè quelli che si dedicano al lavoro fisico ma che non ha senso applicare negli uffici. Questi, infatti, sarebbero una specie di pantano, soprattutto per la creatività, dove gesti ripetuti in serie ed in maniera meccanica uccidono le idee. Per applicare la produttività al lavoro intellettuale bisognerebbe spostare l'attenzione dalla quantità alla qualità del prodotto e la qualità, secondo il sociologo, è dovuta alla somma tra motivazione, professionalità e intelligenza. Vista l'impossibilità di incidere sull'ultimo fattore, De Masi ritiene necessario un intervento sugli altri due aspetti stimolando la creatività, affidando incarichi di responsabilità e coinvolgendo il lavoratore nelle decisioni generali, eliminando raccomandazioni e favoritismi e riducendo al minimo le forme di controllo. Quando gli si chiede come mai in Italia vi è ritardo sull'evoluzione del concetto di produttività, De Masi risponde che «Sono idee che impiegano tempo a penetrare nella società. Ci sono preconcetti, convinzioni sbagliate dure a morire, si ragiona per categorie stagne. Pensi a tutti quegli articoli sui lavoratori tedeschi a confronto con quelli italiani, che non hanno nessun senso. Come si può mettere insieme una badante e un pilota? O un architetto e un vetraio? Che senso ha? Che cosa mi fa capire di più della realtà? Nulla. Eppure è proprio con queste cose, cioè insistendo su percorsi di formazione, di motivazione e non di produttività, intesa in senso antiquato, che si può

uscire davvero dalla crisi. Questa è la via, non ce ne sono altre, e mi sembra lampante>>>²⁴.

Il contributo del sociologo ha sicuramente una sua importanza teorica, dimostra come il concetto di produttività non possa più essere sinteticamente ridotto al rapporto tra la quantità di output e la quantità di input utilizzati nel processo di produzione. Tuttavia, anche tali teorie vanno valutate con le giuste cautele. La produttività resta uno dei principali indicatori dell'economia reale tanto è vero che se si incrociano i dati più recenti dell'Istat relativi al Pil con i dati dell'Associazione Bancaria Italiana si ottiene una semplice quanto triste verità: se la produttività non decolla, tanto meno lo fa la propensione bancaria a concedere fidi (sia che si tratti di imprese che di privati).

4. La produttività in Italia

Analizzato il concetto di produttività, è necessario trasportarlo nella realtà di tutti i giorni.

Prima di analizzare la situazione attuale, verranno analizzati dati relativi alla produttività in Italia nei 150 anni successivi l'Unità, dati influenzati dal passaggio da un'economia agricola ad un'economia industrializzata.

4.1. L'evoluzione storica della produttività del lavoro

All'Unità d'Italia, circa metà della popolazione aveva un impiego, mentre, nel 2010, era il 41% della popolazione ad avere un'occupazione stabile; cosa è accaduto nel frattempo?

Nel 1861 i due terzi della forza-lavoro erano impegnati nel settore agricolo, e i restanti lavoratori si ripartivano in maniera sostanzialmente analoga tra il settore industria e il terziario. Nonostante alcuni iniziali passaggi dall'agricoltura agli altri due settori avvenuti a partire dall'inizio del XX secolo, è solo con la Seconda guerra mondiale che ci fu un notevole trasferimento di forza-lavoro verso l'industria e i servizi. Negli anni

²⁴ <http://www.linkiesta.it/produttivita-lavoro>

Cinquanta, i lavoratori erano ripartiti in maniera bilanciata tra i tre diversi settori, tanto che negli anni Sessanta era il settore dei servizi a occupare la prima posizione della speciale classifica relativa alla forza-lavoro disponibile per settore. Tale andamento si confermò con il passare degli anni, tanto è vero che ad oggi lo scenario è diametralmente opposto a quello che si presentava nel 1861: i due terzi dei lavoratori sono impegnati nel settore terziario, la restante parte è riconducibile al settore dell'industria mentre solo una piccolissima percentuale dei lavoratori è ancora impegnata nel settore agricolo. Se il terziario è andato praticamente a sostituirsi a quello agricolo, grazie anche al ruolo svolto dalla Pubblica Amministrazione che oggi fornisce circa il 22% della forza-lavoro totale del settore dei servizi, i dati relativi all'industria mostrano un'evoluzione caratterizzata da una intensa crescita iniziale e un declino dagli anni Settanta in poi, dovuto in particolare alle crisi petrolifere. Inizialmente la forza-lavoro relativa all'industria si concentrava nel settore manifatturiero, infatti l'industria delle costruzioni ha avuto una crescita progressiva che dal 10% della forza lavoro l'ha portata a raggiungere il 30%; invece, l'industria estrattiva e quella delle *utilities* (settore in cui operano aziende che forniscono, in regime di monopolio o quasi, servizi o beni necessari alla comunità, e pertanto sono soggette a controlli da parte dello stato²⁵) hanno sempre occupato un peso ridotto, senza mai superare il 3% del totale.

Utilizzando i dati disponibili relativamente alla produttività del lavoro per i principali settori è possibile ricostruire come tale produttività sia variata nei 150 anni dall'Unità d'Italia. Qui di seguito viene riportata una tabella riassuntiva di tali variazioni, costruita utilizzando le elaborazioni di Broadberry²⁶, Baffigi²⁷ e Giordano e Zollino²⁸, precisando che la produttività è stata calcolata tenendo conto dell'output aggiuntivo per addetto, non essendo disponibili per tutti gli anni considerati i dati sulle ore lavorate a livello settoriale. Inoltre, tali variazioni sono calcolate senza tener conto dei valori relativi alla Pubblica Amministrazione, in quanto per esse il valore aggiunto della produttività viene

²⁵ <http://www.garzantilinguistica.it/ricerca/?q=public%20utility>

²⁶ S.N. Broadberry, *Productivity*, in G.Toniolo (a cura di), *The Oxford handbook of the Italian economy since Unification*, Oxford University Press, New York, 2013.

²⁷ A. Baffigi, *National Accounts, 1861-2011*, in G. Toniolo (a cura di), *The Oxford handbook of the Italian economy since Unification*, Oxford University Press, New York, 2013.

²⁸ C. Giordano, F. Zollino, *A historical reconstruction of capital and labour in Italy, 1861-2012*, in *Banca d'Italia, mimeo*, 2013.

calcolato partendo dal costo del lavoro e non prendendo in considerazione l'output relativo al singolo lavoratore.

Anni	Agricoltura	Industria	Servizi	Economia
1861-1881	0,3	0,4	-0,1	0,2
1881-1911	1	2	1,9	1,5
1911-1938	0,8	0,5	0,1	0,6
1938-1951	1,9	2	-0,1	1,7
1951-1973	4,7	5,3	4,9	5,9
1973-1993	5,2	3,4	0,4	2,3
1993-2010	2,9	0,6	0,9	0,9

Nei 20 anni successivi all'Unità la crescita della produttività aggregata del lavoro fu molto lenta a causa del minimo tasso di crescita dell'agricoltura e dell'industria e del dato relativo ai servizi, che è addirittura negativo. Bisogna considerare anche che in quel periodo la popolazione che aveva un impiego crebbe in maniera più che proporzionale rispetto alla popolazione totale.

Per avere un quadro ancora più minuzioso della situazione, è possibile disaggregare i dati ricostruendo le variazioni per i principali comparti del settore industriale e di quello dei servizi²⁹.

²⁹ I periodi di riferimento delle due tabelle non coincidono perfettamente poiché sono state utilizzate fonti diverse. Nella costruzione della seconda tabella, oltre ai dati di Baffigi, Broadberry e Giordano e Zollino sono stati utilizzati dati forniti dall'Istat nel 2011 relativamente ai Conti economici nazionali: http://www.istat.it/dati/dataset/20110415_00.

Anni	Industria estrattiva	Manifattura	Costruzioni	Utilities	Commercio	Trasporti e comunicazioni	Credito e assicurazioni	Servizi alla persona
1861-1881	-1,3	0,7	-4,6	1,9	-0,1	1,2	-0,5	-0,6
1881-1911	0,8	1,9	1,8	-0,1	2,5	1	1	0,3
1911-1938	-0,2	0,6	-4,2	7,7	-0,8	1,3	1,3	0
1938-1951	4	1,5	3,2	-0,8	2,6	2	-1,7	0,2
1951-1970	9,7	6,2	0,5	4,6	4	5	3,3	4
1970-1993	0	4,4	1	-0,3	1,2	2,2	-1,6	-0,7
1993-2010	-2,1	1	-1	2	0,2	1,8	1,5	-0,1

Il periodo 1881-1911 fu caratterizzato da guerre commerciali con la Francia e dall'introduzione di nuove tariffe, che tuttavia, come fatto notare da Federico e O'Rourke³⁰, condizionarono solo marginalmente il settore agricolo che alla fine segnò un risultato positivo. In effetti, nel periodo considerato l'Italia ebbe un grosso sviluppo e il tasso di crescita medio annuo della produttività del lavoro fu pari all' 1,5%, un risultato globale dovuto all'aumento dell'1% dell'agricoltura ma soprattutto dovuto all'aumento dei settori dell'industria e dei servizi, che rispettivamente registrarono un aumento del 2% e dell'1,9%. Tali risultati furono dovuti allo sviluppo esponenziale dei trasporti, potenziati dalla costruzione delle ferrovie che comportarono un aumento dell'industria estrattiva, delle costruzioni e anche dell'industria manifatturiera data la necessità di procedere con la manutenzione e le riparazioni della rete ferroviaria³¹. Un ruolo decisivo fu svolto anche dalle *utilities*, grazie all'impulso che ricevette l'elettrificazione del Paese, con il passaggio dal vapore all'elettricità, un'innovazione particolarmente sentita in Italia, territorio storicamente privo di carbone ma con importanti risorse idriche; tuttavia l'introduzione delle nuove tecnologie non comportò vantaggi immediati a causa dei costi sostenuti per sviluppare la rete elettrica e alla

³⁰ G. Federico, K. H. O'Rourke, *Much ado about nothing? Italian trade policy in the late nineteenth century*, in S. Pamuk, J.G. Williamson (a cura di), *The Mediterranean response to Globalisation before 1950*, Routledge, London, 2000, p. 269-296.

³¹ S. Fenoaltea, *L'economia italiana dall'Unità alla Grande Guerra*, Laterza, Roma-Bari, 2006, p. 196-199.

mancanza di un adeguato quadro legislativo³². Infine, va notato come il settore dei servizi presentò risultati positivi in tutti i comparti, unico caso in tutti i decenni considerati: i settori più rappresentativi furono commercio, trasporti e comunicazioni, e credito e assicurazioni, tutti settori che accompagnarono lo sviluppo industriale e di urbanizzazione di quel periodo.

Tra il 1911 e il 1938 l'economia italiana rallentò proprio come era avvenuto nel primo ventennio successivo all'Unità, a causa soprattutto della Grande Depressione e della Prima guerra mondiale. Solo il settore agricolo sembrò meno esposto al rallentamento, scendendo dello 0,2% rispetto al periodo precedentemente considerato, mentre industria e servizi crollarono rispettivamente ad un tasso di crescita dello 0,5% e dell'1%. Va notato come i comparti dei trasporti e comunicazioni e di credito e assicurazioni continuarono a presentare una buona produttività, anche perché si parla degli anni in cui i carri a cavallo furono sostituiti dai primi veicoli a motore³³ e il sistema finanziario fu salvato dalla bancarotta³⁴ grazie al salvataggio delle banche miste italiane³⁵.

Il periodo successivo, quello compreso tra il 1938 e il 1951, fu invece caratterizzato da un aumento del tasso di crescita della produttività del lavoro dell'economia totale che raggiunse l'1,7%; ovviamente tale risultato è stato possibile anche in virtù della negatività fatta segnare nel periodo precedente a causa della Grande Guerra. L'aumento dei tassi di crescita della produttività nel settore agricolo, come rilevato da Federico e Malanima³⁶, sono riferibili sia allo sviluppo della meccanizzazione sia alle continue migrazioni dalla campagna. Nell'industria il tasso di crescita aumentò in virtù di una maggiore stabilità della forza-lavoro mentre, nel settore dei servizi, ci fu una contrazione dovuta in particolare al comparto del credito e delle assicurazioni che subì un rallentamento a causa dell'elevato numero di fallimenti delle banche avvenuto durante la guerra.

³² G. Mori, *Storia dell'industria elettrica in Italia. Le origini (1882-1914)*, Laterza, Roma-Bari, 1992.

³³ P. Battilani, G. Bertagnoni, S. Vignini, *Un'impresa di operatori, artigiani, camionisti. La Cta e il trasporto merci in Italia*, Il Mulino, Bologna, 2008.

³⁴ G. Toniolo, *L'economia dell'Italia fascista*, Laterza, Roma-Bari, 1980.

³⁵ Grazie all'intervento dell'Istituto per la Ricostruzione Industriale (IRI) voluto da Mussolini per salvare le industrie in crisi, che acquistò il Credito Italiano, la Banca Commerciale Italiana e il Banco di Roma facendole poi dichiarare Istituti di diritto pubblico e successivamente di Banche di Interesse Nazionale.

³⁶ G. Federico, P. Malanima, *Progress, decline, growth: product and productivity in Italian agriculture, 1000-2000*, in *Economic History review*, 57, 3, 2004, p. 437-464.

Il periodo 1951-1973 fu un periodo particolarmente florido per l'economia italiana: i tassi medi annui di crescita della produttività del lavoro raggiunsero quasi i 6 punti percentuali, un risultato mai raggiunto in precedenza che comportò un aumento anche del benessere generale e delle condizioni di vita dei cittadini (il tasso annuo di crescita del PIL pro capite fu il più alto di sempre). Eccezion fatta per il comparto delle costruzioni, la produttività aumentò a ritmi elevati in qualsiasi campo: i settori trainanti furono l'estrattivo, il manifatturiero e quello dei trasporti e comunicazioni, con tassi di crescita rispettivamente del 9,7%, del 6,2% e del 5%. Tali risultati furono un chiaro segnale di come il comparto manifatturiero rappresentò il punto di ripresa nel Secondo Dopoguerra e della crescente importanza dei servizi collettivi alla persona, come salute ed istruzione; oltre al comparto dei trasporti e comunicazioni, anche la distribuzione, e quindi il commercio all'ingrosso e al dettaglio, ottennero grandi benefici dalla trasformazione organizzativa e tecnologica collegato allo sviluppo delle infrastrutture.

Nel periodo successivo, che va dal 1973 al 1993, la produttività del lavoro continuò ad aumentare nel settore agricolo raggiungendo un tasso medio annuo del 5,2%, risultato possibile grazie soprattutto al passaggio della forza-lavoro verso gli altri settori. Infatti la crescita della produttività rallentò nell'industria e crollò nel settore terziario visto che i servizi erano ormai caratterizzati dalla più alta concentrazione di ULA e di lavoratori rispetto agli altri due settori. Tale evoluzione influenzò negativamente il tasso di crescita della produttività del lavoro per l'economia totale, che scese al 2,3% e che ancora una volta veniva trainato dal comparto manifatturiero. Nel settore dei servizi, i risultati negativi di credito e assicurazioni e dei servizi privati furono compensati dai risultati positivi dei trasporti e delle comunicazioni e del commercio³⁷.

Nel periodo più recente preso in considerazione, che va dal 1993 al 2010, possiamo notare come il settore agricolo abbia rallentato ma abbia continuato a mostrare un tasso di crescita della produttività del lavoro piuttosto alto (2,9%), mentre il tasso di crescita dell'industria e dei servizi è andato fortemente attenuandosi (rispettivamente 0,6% e 0,9%). Per quanto riguarda specificatamente il settore dell'industria, l'incremento della produttività è dovuto in particolare al settore delle utilities e a quello manifatturiero, mentre, nel settore terziario, ci imbattiamo in una forte dispersione dei tassi di crescita

³⁷ G. Pellegrini, *Integrazione e crescita dei servizi negli anni Ottanta, l'altra faccia della ristrutturazione*, in *Rivista di Politica Economica*, 81, 4, 1991, p.16

tra i vari comparti: la produttività dei trasporti e comunicazioni e del credito e assicurazioni è aumentata rispettivamente dell'1,8% e dell'1,5%, controbilanciata negativamente dalla minima crescita del commercio e dal calo della produttività dei servizi alla persona. Se si guarda il dato relativo all'economia totale, il tasso di crescita dell'output per lavoratore è sceso allo 0,9%, comportando una fortissima contrazione anche della crescita del PIL pro capite, sceso allo 0,6% (tasso più basso dal periodo postunitario).

Soffermandosi sul nuovo millennio, si possono notare delle vere e proprie novità nelle dinamiche della produttività. Basta osservare i dati relativi ai tassi di crescita della produttività del lavoro nel settore agricolo che, se fino al 2000 si sono mantenuti in linea con quelli rilevati nei decenni precedenti, negli anni successivi sono scesi all'1,3%. Nell'industria la crescita della produttività era già diminuita negli anni Novanta, ma dal 2000 è scesa fino quasi ad azzerarsi. Addirittura tra il 2007 e il 2010 solo la produttività del settore agricolo è risultata positiva, mentre la produttività industriale è calata dell'1,4% annuo e quella del settore terziario è scesa dello 0,6% comportando valori negativi anche per la crescita della produttività del lavoro aggregata (-0,9%).

I dati fin qui esposti dimostrano come l'Italia sia passata dall'essere un paese tendenzialmente dedito alla coltivazione dei campi ad un paese impegnato maggiormente impegnato negli altri due settori, quelli di industria e terziario. Fino a che non si arrivò al Secondo Dopoguerra, l'economia italiana crebbe poco dal punto di vista del PIL pro capite e della produttività del lavoro; solo successivamente l'Italia si trasformò in un'economia industriale e dagli anni Settanta in un'economia dei servizi. Fino agli anni Cinquanta la bassa produttività del lavoro nel settore agricolo era influenzata dall'eccessivo numero di lavoratori, comportando un output per ettaro elevato e quindi una congestione nonostante la presenza di terreni fertili (stando ai dati di O'Brien e Prados de la Escosura il rapporto terra/lavoro era stabile intorno al 3,3³⁸). L'economia italiana sarebbe potuta crescere solo attraverso un trasferimento della forza-lavoro in eccesso dal settore agricolo, cosa che effettivamente avvenne dal Secondo

³⁸ P.K. O'Brien, L. Prados de la Escosura, *Agricultural productivity and European industrialization, 1890-1980*, in "Economic History Review", 45, 3, 1992, p. 529.

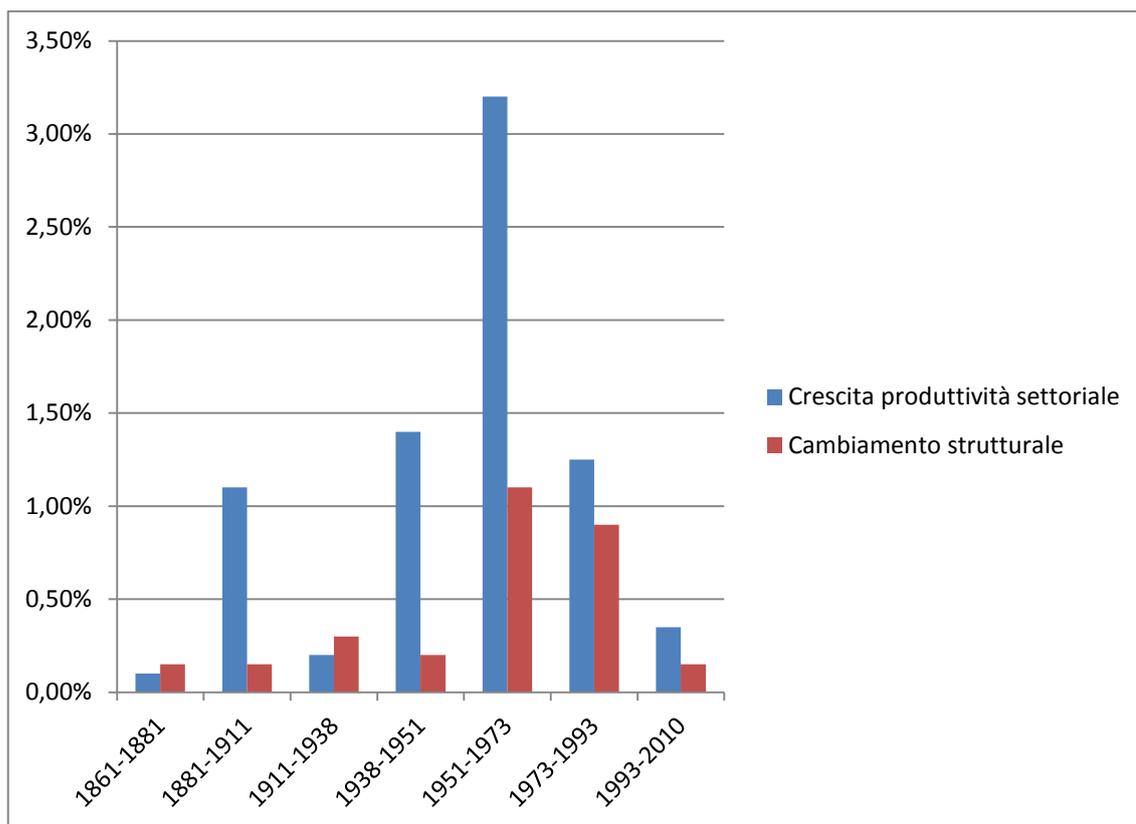
Dopoguerra in poi determinando un cambiamento strutturale che spinse lo sviluppo economico italiano.

Procedendo con una analisi *shift and share*³⁹ (utilizzando l'approccio di Nordhaus⁴⁰ poi corretto da Broadberry), è possibile verificare come sia avvenuto tale cambiamento strutturale. Questo metodo di analisi è caratterizzato dal fatto che il tasso di crescita dell'economia non viene calcolato utilizzando la media dei tassi di crescita della produttività per settore con pesi costanti, bensì viene stimato utilizzando le variazioni del tasso di crescita della produttività del lavoro all'interno dei singoli settori e gli spostamenti della forza-lavoro tra gli stessi settori. In questo modo si ottiene una media ponderata dei tassi di crescita delle produttività settoriali, utilizzando come pesi le quote medie di valore aggiunto nominale di ogni settore; di conseguenza, la produttività aggregata aumenta o diminuisce se aumenta o diminuisce la produttività del singolo settore considerato, ma proporzionalmente alla dimensione di quel settore. A tale metodo va apportata la correzione teorizzata da Broadberry secondo cui "nel caso in cui un settore si stia ridimensionando, il tasso effettivo di crescita della produttività è ridotto della differenza tra il tasso di crescita della forza lavoro aggregata e il tasso di crescita della forza lavoro in quel particolare settore, mentre nei settori in espansione è usato solo il tasso effettivo di crescita della produttività"⁴¹. Tale correzione apporta cambiamenti significativi al periodo che dal 1970 va al 2010, quando calavano sia le quote dell'agricoltura che quelle dell'industrie, con il passaggio ad un'economia dei servizi. Qui di seguito riportiamo la tabella riassuntiva dell'analisi *shift and share* relativa ai tassi medi annui di crescita.

³⁹ "In economia, la Shift and Share Analysis (SSA), o <<analisi delle componenti regionali e strutturali>>, è un metodo di scomposizione settoriale-territoriale che consente di valutare l'influenza che esercitano sulla crescita di una variabile economica (occupazione, prodotto lordo, esportazioni, importazioni, ecc.) da un lato la struttura settoriale preesistente e, dall'altro, la presenza di condizioni favorevoli alla crescita nel territorio considerato". Fonte: http://www.treccani.it/enciclopedia/shift-and-share-analysis_%28Enciclopedia-Italiana%29/.

⁴⁰ W.D. Nordhaus, *The recent productivity slowdown*, in "Brookings papers on economic activity", 3, 1972, p. 493-545.

⁴¹ S.N. Broadberry, *How did the United States and Germany overtake Britain? A sectoral analysis of Comparative productivity levels 1870-1990*, in *Journal of Economic History*, 1998, p. 375-407.



Osservando la tabella, si nota immediatamente che i periodi in cui i tassi di crescita della produttività del lavoro furono minimi, furono tutti caratterizzati da importanti eventi storici, come nel caso del periodo 1911-1938 segnato dalla Grande Guerra e dalla Grande Depressione. Tuttavia è in questi periodi che il cambiamento strutturale dell'economia italiana ha giocato un ruolo decisivo: gli spostamenti della forza-lavoro dal settore agricolo verso gli altri settori che avevano una produttività del lavoro più elevata, permisero di mantenere positivo anche il tasso di crescita della produttività aggregata. Il cambiamento strutturale invece non incise negli anni caratterizzati dal boom economico, come avvenne nel periodo 1881-1911 e in particolar modo nel periodo 1951-1973 (quando l'economia italiana viveva il suo "miracolo economico"); tali anni furono infatti caratterizzati da un incisivo aumento della produttività interna nell'industria e nel settore terziario. Infine, se nel ventennio 1973-1993 la crescita fu caratterizzata da contributi analoghi da parte sia del cambiamento strutturale che della crescita interna, nel periodo più recente la crescita strutturale ha inciso solo per un quinto, a causa dell'esaurimento dei vantaggi ottenuti in precedenza con il trasferimento occupazionale dall'agricoltura agli altri settori. Volendo analizzare i mutamenti avvenuti lungo tutti i 150 anni successivi all'Unità d'Italia, il cambiamento strutturale

incise per il 25% sulla crescita della produttività del lavoro dell'intera economia italiana.

4.2. L'evoluzione storica nell'ottica del capitale e della produttività totale dei fattori

Nei paragrafi che seguono verrà valutato quale sia stato l'apporto del capitale e come si sia comportata la produttività totale dei fattori (che valuta la produttività considerando sia il fattore lavoro che il fattore capitale) nei 150 anni successivi l'Unità d'Italia.

L'approccio utilizzato nel verificare i contributi del lavoro, del capitale e dello sviluppo tecnologico all'indice di produttività dell'economia italiana è quello teorizzato da Solow⁴² che è stato già descritto nel secondo paragrafo di questo capitolo. In realtà, tale modello neoclassico, non tiene in considerazione gli effetti distorsivi della concorrenza imperfetta e delle esternalità, non prendendo in considerazione alcuni input⁴³; tuttavia, come confermato da Stiroh, "resta un utile indicatore dei fattori tecnologici di fondo"⁴⁴. Un'ulteriore cautela riguarda l'ampiezza del periodo preso in considerazione, tenendo conto dei radicali cambiamenti subiti dal nostro Paese e dalla sua economia nei 150 anni postunitari; infine, relativamente alle fonti utilizzate, si farà ancora riferimento ai dati elaborati da Broadberry, Giordano e Zollino.

Inizialmente è stata ricostruita una serie storica dello stock di capitale fisso in Italia, prendendo come data di partenza il 1861. Lo stock di capitale netto e lordo è stato calcolato a prezzi correnti e a valori concatenati, per quattro diverse componenti (macchinari, attrezzature e impianti, mezzi di trasporto, costruzioni non residenziali, abitazioni). Non disponendo dei dati relativi agli investimenti per settore produttivo per tutto il periodo preso in considerazione, è stato calcolato lo stock di capitale solo per l'intera economia, tenendo in considerazione anche il settore pubblico.

⁴² R.M. Solow, *Technical change and the aggregate production function*, in "Review of Economics and Statistics", 39, agosto, 1957, p. 312-320.

⁴³ Ad esempio Basu e Fernald, teorizzano il rapporto tra il residuo di Solow e un sofisticato indicatore tecnologico, che prende in considerazione le varie imperfezioni di mercato. S. Basu, J.G. Fernald, *Aggregate productivity and aggregate technology*, in "European economic review", 46, 6, 2002, p. 963-991.

⁴⁴ K.j. Stiroh, *What drives productivity growth?*, in "Economic policy review", 7, 1, 2001, p.37-59

Dalle elaborazioni così effettuate, sono stati riscontrati notevoli cambiamenti nella composizione del capitale al variare del processo economico: se inizialmente il flusso di capitali è andato spostandosi dal settore delle costruzioni verso quello di macchinari e impianti, all'inizio del XX secolo la situazione mutò radicalmente, con un boom dell'edilizia residenziale. La situazione cambiò nuovamente alla fine degli anni Sessanta, quando si ricominciò ad investire in macchinari, impianti e mezzi di trasporto con un lento declino degli investimenti nell'edilizia residenziale e una sostanziale interruzione di quelli relativi alle altre costruzioni.

Per poter verificare l'esercizio di contabilità della crescita, comunque, l'analisi si è soffermata sui cespiti produttivi, escludendo l'edilizia abitativa sia dal lato degli input che da quello degli output. Inoltre, grazie al lavoro di Jorgenson⁴⁵, è stato stimato il costo d'uso dei singoli cespiti produttivi da essi forniti nel corso del tempo⁴⁶. Infine, per poter colmare la penuria dei dati riferibili ai primi 100 anni del periodo totale preso in considerazione, sono state ricostruite delle serie dei salari unitari attraverso l'aggregazione dei dati conosciuti per le singole attività nel corso dei diversi periodi. In tal modo è stato possibile estrapolare le quote dei salari e dei profitti sul complesso del valore aggiunto, partendo dall'assunto che se sommate tra di esse il risultato deve essere l'unità viste le ipotesi relative ai rendimenti di scala e alla concorrenza perfetta.

⁴⁵ D.W. Jorgenson, *Information technology and the U.S. Economy*, in "American economic review", 91, 1, 2001, p. 1-32.

⁴⁶ Tale stima è stata effettuata evitando di sommare il valore dello stock delle varie componenti, ma tenendo conto anche del possibile miglioramento della qualità di tale stock utilizzando pesi costruiti in relazione alla natura più produttiva o meno produttiva del cespite considerato.

Quanto sin qui detto può essere sintetizzato con la seguente tabella:

Anni	Variazioni nel PIL	Contributo del lavoro	Contributo dei servizi del capitale	di cui sostituzione tra gli asset	Variazioni nella PTF
1861-1881	1,3	0,7	1,1	0,4	-0,5
1881-1911	1,8	0,3	0,9	0,1	0,6
1911-1938	1,7	0,6	-0,3	-0,1	1,3
1938-1951	3,1	0	1	0,2	2,1
1951-1973	6	1	1,7	0	3,3
1973-1993	2,5	0,5	0,9	0,1	1,2
1993-2010	1,1	0,2	0,6	0,1	0,3
1861-2010	2,5	0,5	0,8	0,1	1,2

Questi dati sintetizzano la situazione dell'intera economia senza prendere in considerazione i servizi di locazione immobiliare dal lato degli output e dello stock residenziale dal lato degli input.

Nel primo ventennio successivo all'Unità, l'accumulazione di capitale è stata il principale contributo alla crescita del PIL, anche grazie al miglioramento nella qualità dei singoli cespiti produttivi. Nonostante la produttività totale dei fattori (PTF) fosse in calo, tale effetto negativo fu compensato dalla creazione di occupazione che permise la crescita dal lato dell'output. Per quanto riguarda la PTF occorre precisare che si tratta di una misura che va ad approssimare il progresso tecnico non riferibile a beni capitali e ai guadagni di efficienza nei processi produttivi; da ciò deriva che un suo andamento negativo potrebbe anche essere dovuto da tensioni causate da cambiamenti nell'organizzazione del lavoro e negli *assets* dei manager dovuti alla migrazione della forza-lavoro dal settore agricolo.

Negli anni successivi la PTF è andata rafforzandosi fino ad incidere per un terzo nella crescita complessiva del PIL, risultato dovuto anche alla diminuzione dei contributi di capitale e lavoro.

Con il Secondo Dopoguerra, c'è stata una ripresa dell'accumulazione del capitale che ha segnato una più intensa crescita della PTF; questo fu molto evidente nel periodo 1951-1973, quando i contributi positivi alla crescita forniti dall'accumulazione di capitale e dalla PTF furono rispettivamente dell'1,7% e del 3,3%. L'economia italiana, vista anche la creazione dell'occupazione in aumento dell'1%, affrontò una fase di notevole espansione soprattutto per intensità e durata, tanto è vero che il PIL crebbe del 6% all'anno (senza tenere in considerazione il contributo dell'edilizia residenziale che viveva un periodo di forte sviluppo). Anche la produttività del lavoro ne beneficiò, aumentando del 5% annuo, grazie ai maggiori investimenti ma anche grazie all'accelerazione della PTF.

Nel successivo periodo, quello compreso tra il 1973 e il 1993, la situazione mutò a causa del ritardo dell'economia italiana rispetto alle più grandi economie internazionali, ma anche a causa di eventi strutturali, come le crisi petrolifere e quelle economiche dei primi anni Novanta; la conseguenza fu che il PIL scese al 2,5% e che il tasso di crescita della PTF diminuì fino all'1,2%. L'accumulazione del capitale, pur avendo coerentemente rallentato, continuò a rappresentare un terzo della crescita complessiva dell'economia italiana e l'intensità del capitale continuò a sostenere la produttività del lavoro che scese fino al 2% a causa del forte peggioramento della PTF.

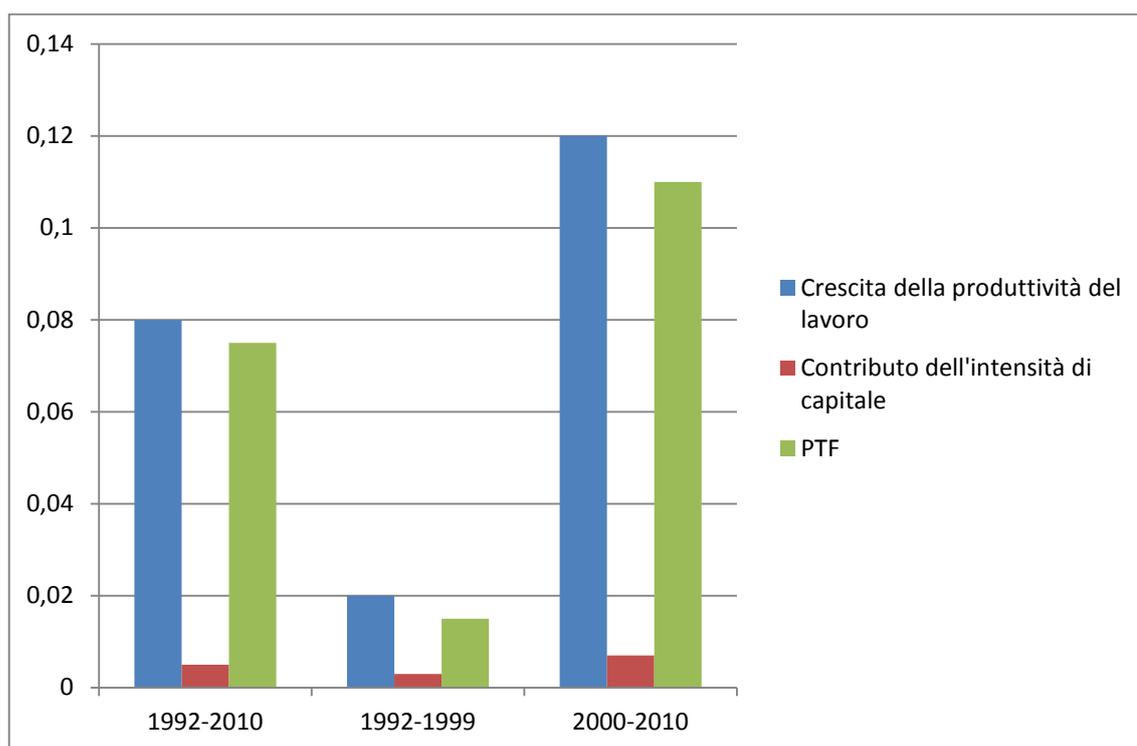
Le debolezze dell'economia italiana si palesarono in maniera ancora più evidente nella seconda metà degli anni Novanta: la PTF toccò i minimi storici, rallentando fino a raggiungere lo 0,3%. Il divario di crescita del PIL tra il periodo 1993-2010 (1,1%) e tra quello riferibile all'intero periodo considerato (1861-2010, 2,5%), può essere quasi del tutto imputato a questo fortissimo peggioramento della PTF, vista la non incisiva diminuzione dei contributi di lavoro e capitale. Se si scompone il periodo qui considerato in tre sotto-periodi è possibile verificare come i danni maggiori risalgano all'avvento del nuovo millennio. Se negli anni Novanta la crescita della PTF era pari all'1,3%, nel periodo 2000-2007 passò al valore negativo di -0,1% fino a scendere ulteriormente nel triennio 2008-2010, a causa della grave recessione globale, e raggiungere un tasso del -0,5%.

Se dopo l'unificazione dell'Italia l'accumulazione dei fattori produttivi fu predominante, la crescita della PTF rappresentò il principale motore dell'economia

italiana a partire dal Secondo Dopoguerra. Un risultato non isolato, visto che analoghe dinamiche sono state riscontrate anche in altri paesi europei, come la Spagna⁴⁷, e in realtà che oggi rappresentano principali *competitors* dell'economia mondiale, come l'Asia orientale⁴⁸. Nonostante ciò, oggi la PTF è tornata ad essere il tallone d'Achille della crescita economica, rappresentando, in prospettiva, uno degli indici di maggior preoccupazione per gli studiosi ed economisti italiani.

4.3 Aggiornamento

Nell'ottobre del 2010 l'Istat pubblicò nuovi dati sui conti nazionali, rielaborando le stime effettuate per il periodo 1992-2010. Si osservi il seguente grafico che riporta le differenze in punti percentuali tra le stime sui vecchi conti nazionali e quelle basate sui nuovi conti, nonché le medie annue nei periodi considerati.



Le revisioni al rialzo nel periodo 1992-2010 hanno comportato una maggiore crescita della produttività del lavoro pari allo 0,08% annuo, soprattutto in virtù dell'elevato

⁴⁷ L. Prados de la Escosura, J.R. Roses, *The sources of long-run growth in Spain, 1850-2000*, in "Journal of Economic history", 69, 4, 2009, p.1063-1091.

⁴⁸ S.M. Collins, B. Bosworth, *Economic growth in East Asia: accumulation versus assimilation*, in "Brooking papers in economic activity", 2, 1996, p.135-191.

contributo della PTF (0,075%). Scomponendo il periodo in due sotto-periodi, possiamo anche verificare come nel 2000-2010 la crescita della produttività del lavoro aumenti di circa lo 0,13% all'anno rispetto alle stime precedenti, sempre in virtù di una PTF più competitiva (0,12%); nel decennio 2000-2010 la crescita della PTF nell'intera economia italiana ha ristagnato ma senza subire il calo stimato sulla base dei precedenti conti nazionali.

Guardando le nuove stime fornite dall'ISTAT è possibile ricostruire alcune dinamiche preliminari. Prima di tutto può essere immediatamente verificato come il principale miglioramento si sia avuto nelle attività manifatturiere, con una crescita della produttività dell'1,4% (nei settori dei trasporti, comunicazioni, credito e assicurazioni complessivamente considerati è stata pari al 2,1%), mentre la crescita media annua del valore aggiunto per addetto a tempo pieno ha premiato l'agricoltura (2,8%). Inoltre, suddividendo il periodo 1993-2010 in tre sotto-periodi, la crescita della produttività del lavoro tra il 1993 e il 2000 non cambia in maniera significativa rispetto alle stime effettuate sui dati precedenti. Nei sette anni successivi la crescita della produttività del lavoro nell'industria passa da negativa a positiva raggiungendo lo 0,3% annuo e, negli anni successivi (2008-2010), la produttività del lavoro è scesa nell'industria e nei servizi ma ad un ritmo più contenuto comportando un calo della crescita dell'intera economia dello 0,3%.

Alla luce dei nuovi dati, dunque, il quadro degli ultimi anni dell'economia italiana sembra meno cupo di quanto inizialmente stimato, ma resta evidente il gap con le altre economie ed è un aspetto che va osservato con particolare attenzione.

Concludendo, la crescita della produttività del lavoro in Italia è stata modesta prima della Seconda guerra mondiale: il periodo 1881-1911 è stato leggermente migliore rispetto alla media, ma lo sviluppo si è presto arrestato a causa di un trentennio di guerre e recessione economica. La crescita modesta è dovuta in gran parte alla lenta dinamica della PTF prima della Grande Guerra; l'Italia, come altri paesi europei, fu anche ostacolata nell'adottare le tecniche di produzione ad alto rendimento che venivano utilizzate negli Stati Uniti in virtù di un cospicuo numero di lavoratori a basso costo e dell'elevata frammentazione dei mercati. La produttività del lavoro crebbe rapidamente negli anni Cinquanta e Sessanta, durante la cosiddetta Età dell'Oro, grazie al

miglioramento della PTF e al maggior contributo dei servizi di capitale; in questo periodo un supporto decisivo fu apportato dal passaggio strutturale dei lavoratori da un settore a bassa produttività, come quello agricolo, a settori ad alta produttività, come l'industria ed i servizi. Tuttavia la rotta si invertì repentinamente negli anni Settanta. Oltre alle gravi crisi petrolifere, l'economia italiana dovette scontrarsi con l'innovazione tecnologica e la forte concorrenza delle economie estere e, ancora oggi, paga lo scotto di un grande divario di produttività rispetto agli Stati Uniti, dovuto a gravi carenze dai punti di vista delle tecnologie dell'informazione e delle comunicazioni.

Per quanto riguarda il settore terziario, solo il comparto dei trasporti e comunicazioni ha fatto registrare tassi di crescita della produttività del lavoro positivi per l'intero periodo considerato, a tratti con notevoli accelerazioni. Questo comparto è quello che più di tutti finisce per avvicinarsi al settore dell'industria, alla luce della scala di produzione e dell'intensità di capitali che lo caratterizzano una volta raggiunto un certo sviluppo. Nel comparto di credito e assicurazioni, uno dei principali ma allo stesso tempo dei più piccoli del settore dei servizi, il tasso di crescita della produttività ha vissuto stagioni alterne: a fasi di crescita anche molto sostenuta si sono alternate fasi di grave rallentamento, in particolare negli anni della Seconda guerra mondiale e negli anni delle crisi petrolifere e della crisi economica dei primi anni Novanta.

4.4. La situazione attuale

Finora è stato analizzato il periodo storico dal 1861 al 2010; adesso verrà presentato un quadro più recente delle dinamiche produttive italiane. Prima di procedere, si ricordi che la produttività è il rapporto tra il valore aggiunto e uno o più dei fattori produttivi impiegati; essa può essere calcolata come produttività del lavoro⁴⁹ o come produttività del capitale⁵⁰, ovvero come produttività totale, cioè come rapporto tra il valore aggiunto e l'impiego complessivo dei fattori produttivi di capitale e lavoro.

⁴⁹ L'input di lavoro è misurato in termini di monte ore lavorate.

⁵⁰ L'input di capitale è calcolato come flusso di servizi produttivi forniti dallo stock esistente di nove tipologie di beni capitali non-ICT (piantagioni e pesca; bestiame; altre macchine e attrezzature; mobili; mezzi di trasporto su strada; altri mezzi di trasporto; fabbricati non residenziali e opere del genio civile; prospezioni minerarie; originali di opere artistiche letterarie e d'intrattenimento) e tre tipologie di beni ICT (hardware, software e apparati per le comunicazioni).

La produttività rappresenta un indicatore di assoluta utilità, visto che, per definizione, la crescita dell'economia corrisponde (in via approssimativa) al risultato della somma tra produttività ed occupazione. Nel periodo 1992-2012⁵¹ la produttività del lavoro⁵², definita come valore aggiunto per ora lavorata, è aumentata ad un tasso medio annuo dello 0,8%, in virtù di una crescita media del valore aggiunto pari allo 0,9% ed ad un aumento delle ore lavorate dello 0,1%; la produttività totale dei fattori è cresciuta dello 0,4%.

Numeri indice 2005=100	Produttività	Valore aggiunto	Ore lavorate
1992	83,9	80,5	96,0
1993	85,8	79,9	93,1
1994	90,3	82,3	91,1
1995	94,2	85,6	90,9
1996	94,7	87,1	92,0
1997	96,5	88,9	92,1
1998	95,9	90,3	94,2
1999	96,2	91,4	95,0
2000	100,0	95,9	96,0
2001	100,1	97,7	97,6
2002	99,2	97,5	98,3
2003	97,6	96,7	99,1
2004	99,0	98,9	99,9
2005	100,0	100,0	100,0
2006	100,5	102,6	102,1
2007	101,5	105,4	103,9
2008	100,2	103,6	103,4
2009	96,4	95,6	99,2
2010	100,0	98,7	98,7
2011	100,3	99,5	99,1
2012	99,1	102,3	99,3

La crescita del valore aggiunto avvenuta tra il 1992 e il 2012 si è realizzata sia grazie all'accumulazione di capitale, aumentato ad un tasso medio annuo dello 0,5%, che

⁵¹ Il 2012 è l'ultimo anno per il quale l'Istituto Nazionale di Statistica fornisce i dati relativi alla produttività, ed è qui che ci fermeremo nella stima della pressione fiscale sulle imprese.

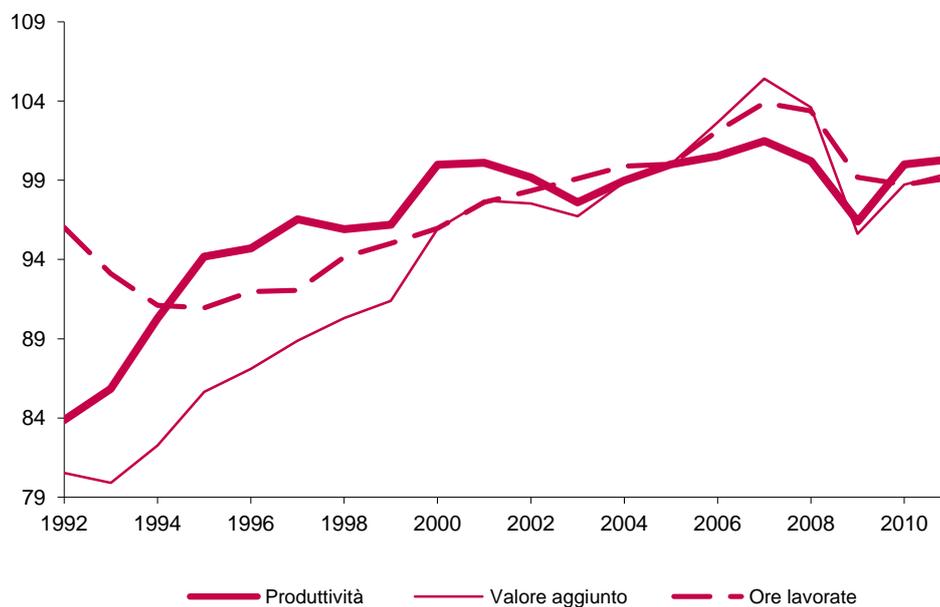
⁵² La produttività è stata misurata escludendo le attività di locazione dei beni immobili, di famiglie e convivenze, delle organizzazioni e organismi internazionali e tutte le attività economiche che fanno capo al settore istituzionale delle Amministrazioni Pubbliche.

grazie all'aumento della produttività totale dei fattori, aumentata ad un tasso medio annuo dello 0,4%, mentre il contributo del fattore lavoro è stato pressoché nullo.

Variazione logaritmica	Produttività	Valore aggiunto	Ore lavorate
1992	1,5	0,5	-1,0
1993	2,3	-0,8	-3,1
1994	5,0	2,9	-2,1
1995	4,2	4,0	-0,2
1996	0,6	1,7	1,1
1997	1,9	2,0	0,1
1998	-0,6	1,6	2,2
1999	0,3	1,2	0,9
2000	3,9	4,8	1,0
2001	0,1	1,8	1,7
2002	-0,9	-0,2	0,7
2003	-1,6	-0,8	0,8
2004	1,4	2,2	0,8
2005	1,0	1,1	0,1
2006	0,5	2,6	2,1
2007	0,9	2,7	1,7
2008	-1,3	-1,7	-0,5
2009	-3,9	-8,0	-4,1
2010	3,7	3,2	-0,5
2011	0,3	0,7	0,4
2012	-1,2	-2,8	0,2

Nel 2012 il valore aggiunto dell'intera economia ha registrato una diminuzione di 2,8 punti percentuali rispetto allo stesso valore misurato nel 2011; la produttività del lavoro è diminuita dell' 1,2% e quella del capitale è scesa dell' 1,4%. Nel 2011, il valore aggiunto è aumentato solo dello 0,7%, a causa di un aumento delle ore lavorate, salite dello 0,4%, che aveva già frenato la produttività, salita soltanto dello 0,3%. Nell'anno della crisi, il 2009, la produttività del lavoro è diminuita di quasi 4 punti percentuali, in virtù di una diminuzione del valore aggiunto di 8 punti percentuali e di una diminuzione delle ore lavorate del 4,1%. Solo il 2010 è stato caratterizzato da una leggera ripresa dell'economia: il valore aggiunto è aumentato del 3,2% e, nonostante l'input di fattore

lavoro sia diminuito di mezzo punto percentuale, la produttività del lavoro sia aumentata del 3,7%.



Inoltre, il valore aggiunto per addetto presenta una forte variabilità tra le regioni italiane, dimostrando come vi siano forti differenze territoriali tra le strutture produttive e tra l'efficiente utilizzo del fattore lavoro⁵³.

REGIONI RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Piemonte	53,4	54,1	53,7	53,9	54,0	54,2	54,5	54,4	53,2	50,9	53,2	53,3
Valle d'Aosta/Vallée d'Aoste	53,2	53,9	52,7	54,5	56,0	56,8	57,0	56,4	55,4	55,0	56,2	56,9
Liguria	55,1	55,4	54,9	56,5	57,2	56,9	56,4	56,9	56,8	54,1	55,5	55,4
Lombardia	59,4	59,6	59,4	58,3	58,8	59,4	59,4	60,2	60,7	58,3	61,5	61,8
Trentino-Alto Adige/Südtirol	55,9	56,3	54,8	54,7	55,0	56,0	56,9	57,3	56,6	54,8	56,4	56,3
Bolzano/Bozen	56,5	56,0	54,6	54,6	55,1	56,0	57,4	57,7	57,1	55,7	57,1	57,4
Trento	55,4	56,5	55,0	54,8	54,8	56,1	56,4	57,0	56,1	53,8	55,6	55,1
Veneto	53,4	53,2	52,5	52,4	53,6	54,5	54,7	55,1	53,3	51,8	53,0	53,2
Friuli-Venezia Giulia	52,1	52,2	52,1	51,2	52,2	54,1	53,9	54,4	53,6	51,5	53,5	54,1
Emilia-Romagna	53,6	53,7	52,8	52,5	54,0	54,1	55,1	55,3	54,6	52,3	54,0	54,3
Toscana	51,5	51,4	51,3	50,3	51,0	51,4	51,8	52,6	52,0	51,0	52,4	52,9
Umbria	48,0	48,0	48,4	48,4	48,0	48,4	48,6	47,8	47,8	45,8	47,3	47,7
Marche	47,0	46,8	47,7	46,3	46,8	47,4	48,5	49,2	47,8	46,5	46,8	47,6
Lazio	59,3	60,1	59,9	58,6	59,4	59,5	60,1	59,8	58,9	57,9	58,2	58,5
Abruzzo	47,6	46,7	46,0	45,6	46,4	46,6	47,4	48,1	47,7	47,4	48,1	47,9
Molise	45,0	44,9	45,0	44,9	45,3	46,0	46,3	45,9	43,8	42,8	43,5	43,4
Campania	45,0	44,7	44,2	43,6	44,3	44,8	45,5	46,6	47,2	47,2	48,0	48,2
Puglia	44,6	44,2	43,7	43,7	44,7	45,1	45,3	45,0	44,5	44,5	45,9	46,0
Basilicata	41,7	42,2	41,4	40,2	41,5	42,2	42,6	43,1	43,3	42,3	42,9	43,7

⁵³ I dati regionali si riferiscono al periodo 2000-2011

Calabria	44,4	44,2	42,8	42,6	43,0	42,8	42,8	43,7	43,9	42,8	42,6	42,7
Sicilia	46,5	46,6	46,2	46,5	46,7	47,5	47,4	48,0	47,5	46,3	47,3	47,5
Sardegna	44,8	44,1	43,5	43,7	44,4	44,5	44,6	45,0	45,5	45,0	45,4	45,7
Nord-ovest	57,2	57,6	57,4	56,9	57,3	57,7	57,8	58,3	58,3	55,9	58,7	58,8
Nord-est	53,6	53,6	52,8	52,5	53,7	54,4	55,0	55,3	54,1	52,2	53,8	54,0
Centro	54,1	54,4	54,5	53,4	54,1	54,4	54,9	55,1	54,3	53,2	54,0	54,4
Centro-Nord	55,2	55,5	55,1	54,5	55,3	55,7	56,1	56,5	55,9	54,0	55,8	56,1
Mezzogiorno	45,3	45,0	44,4	44,2	44,9	45,3	45,6	46,2	46,1	45,6	46,4	46,6
Italia	52,5	52,6	52,1	51,7	52,5	52,9	53,3	53,7	53,3	51,8	53,4	53,6

Si prendano ad esempio la Lombardia ed il Lazio, regioni che hanno valori di produttività del lavoro nettamente superiori alle altre, ma che presentano dinamiche diverse: mentre in Lombardia la produttività è aumentata dal 2000 al 2011 di 4 punti percentuali, nel Lazio essa è diminuita dell'1,3%.

REGIONI RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Piemonte	1,2	1,2	-0,6	0,4	0,1	0,3	0,6	-0,2	-2,1	-4,4	4,5	0,2
Valle d'Aosta/Vallée d'Aoste	-4,5	1,3	-2,2	3,5	2,7	1,3	0,3	-1,0	-1,8	-0,7	2,3	1,2
Liguria	3,5	0,7	-1,0	2,9	1,2	-0,4	-1,0	0,9	-0,2	-4,6	2,6	-0,3
Lombardia	2,7	0,3	-0,3	-1,8	0,9	0,9	0,1	1,3	0,8	-4,0	5,5	0,4
Trentino-Alto Adige/Südtirol	2,7	0,5	-2,6	-0,1	0,4	1,9	1,6	0,7	-1,3	-3,2	2,9	-0,2
<i>Bolzano/Bozen</i>	3,4	-0,8	-2,5	..	1,0	1,5	2,5	0,5	-0,9	-2,5	2,5	0,4
<i>Trento</i>	1,9	2,0	-2,7	-0,2	-0,1	2,3	0,6	1,0	-1,6	-3,9	3,3	-0,9
Veneto	2,1	-0,4	-1,3	-0,2	2,2	1,7	0,4	0,8	-3,2	-2,9	2,3	0,4
Friuli-Venezia Giulia	3,1	0,2	-0,2	-1,8	2,0	3,7	-0,4	0,9	-1,4	-4,0	3,9	1,1
Emilia-Romagna	3,5	0,3	-1,7	-0,7	2,8	0,4	1,8	0,3	-1,4	-4,2	3,4	0,5
Toscana	1,8	-0,1	-0,2	-2,1	1,4	0,9	0,8	1,5	-1,1	-2,1	2,8	1,0
Umbria	0,3	0,1	0,7	0,1	-0,8	0,8	0,4	-1,6	-0,1	-4,1	3,4	0,7
Marche	2,3	-0,3	1,7	-2,9	1,2	1,2	2,3	1,5	-3,0	-2,6	0,7	1,7
Lazio	1,2	1,4	-0,3	-2,1	1,4	0,1	1,0	-0,5	-1,5	-1,7	0,4	0,6
Abruzzo	2,4	-1,9	-1,5	-0,7	1,6	0,6	1,7	1,5	-0,9	-0,6	1,6	-0,4
Molise	0,2	-0,4	0,3	-0,3	1,0	1,6	0,5	-0,8	-4,6	-2,1	1,5	-0,2
Campania	2,9	-0,6	-1,2	-1,2	1,5	1,2	1,5	2,4	1,3	0,1	1,6	0,5
Puglia	1,0	-1,0	-1,2	..	2,5	0,8	0,4	-0,8	-1,1	0,1	3,1	0,3
Basilicata	-1,7	1,3	-2,1	-2,9	3,3	1,5	1,1	1,1	0,4	-2,4	1,6	1,8
Calabria	0,0	-0,4	-3,3	-0,3	0,9	-0,6	0,1	2,0	0,4	-2,5	-0,4	0,2
Sicilia	1,9	0,2	-0,9	0,6	0,4	1,8	-0,3	1,4	-1,0	-2,7	2,3	0,4
Sardegna	2,5	-1,5	-1,4	0,6	1,6	0,2	0,2	1,0	1,1	-1,2	0,9	0,6
Nord-ovest	2,3	0,6	-0,4	-0,8	0,7	0,6	0,2	0,9	..	-4,1	5,0	0,3
Nord-est	2,8	..	-1,4	-0,6	2,3	1,4	1,0	0,6	-2,1	-3,5	2,9	0,5
Centro	1,5	0,6	0,1	-2,1	1,3	0,6	1,0	0,4	-1,5	-2,0	1,4	0,8
Centro-Nord	2,2	0,4	-0,6	-1,1	1,4	0,8	0,7	0,6	-1,1	-3,4	3,4	0,5
Mezzogiorno	1,7	-0,6	-1,4	-0,3	1,4	1,0	0,6	1,2	-0,1	-1,1	1,8	0,4
Italia	2,1	0,1	-0,8	-0,8	1,5	0,9	0,7	0,8	-0,8	-2,8	3,0	0,5

È sulla scorta di queste dinamiche che, nel prosieguo di questo elaborato, si procederà per verificare se esiste una relazione tra pressione fiscale e produttività delle imprese. In

particolare, nel quarto capitolo si presenterà la fase sperimentale con la quale è stata effettuata una stima della pressione relativa a determinati settori merceologici e si confronteranno i risultati con le elaborazioni sulla produttività dell'Istat con riguardo a quei specifici settori.

CAPITOLO II

Il sistema fiscale italiano

Il sistema tributario italiano è un sistema molto articolato, risentendo della possibilità di essere utilizzato come mezzo di propaganda politica. Non a caso spesso accade che riforme di stampo tributarista annunciate da una fazione politica, poi eletta come maggioranza parlamentare anche grazie alla propaganda relativa a quella riforma, vengano deposte e non concluse dalle opposte fazioni politiche succedutesi al Governo.

In questa sede verranno delineati gli aspetti principali del regime fiscale italiano, per poi focalizzare l'attenzione sulle norme che riguardano l'esercizio di un'attività imprenditoriale.

1. Nozioni generali

Nell'ordinamento italiano non esistono definizioni legislative di tributo ed è necessario procedere in via interpretativa. Pacificamente la dottrina ritiene che il tributo faccia sorgere un'obbligazione con effetti definitivi irreversibili (si distingue perciò dai prestiti forzosi⁵⁴), sia un'entrata coattiva, poiché disposta con atto dell'autorità, si generi da un fatto economico (ciò permette di distinguere il tributo dalle sanzioni pecuniarie che sono collegate ad un fatto illecito) ed il suo gettito sia destinato al finanziamento delle spese pubbliche in attuazione dell'articolo 53 della Costituzione. Il *genus* del tributo comprende imposte, tasse e contributi (qualcuno aggiunge anche i monopoli fiscali):

- presupposto dell'imposta è un fatto economico posto in essere da un soggetto passivo senza alcuna relazione con una determinata attività dell'ente pubblico⁵⁵, ad esempio il conseguimento di un reddito;

⁵⁴ E.Potito, *L'ordinamento tributario italiano*, Milano, 1978, p.16.

⁵⁵ F.Tesauro, *Istituzioni di diritto tributario, parte generale*, Utet giuridica, Torino, 2012, p.5.

- la tassa presuppone un atto o un'attività pubblica, l'emanazione di un provvedimento o lo svolgimento di un servizio pubblico, specificatamente riguardanti un determinato soggetto⁵⁶. In questo caso non vi è corrispettività tra il tributo e l'attività pubblica ma un mero rapporto di correlatività, che giustifica il pagamento di tasse anche quando non si fruisce del relativo servizio offerto dalla pubblica amministrazione;

- il contributo rappresenta quel particolare tributo che presuppone l'arricchimento che determinate categorie di soggetti ottengono attraverso l'esecuzione di un'opera pubblica che è destinata alla collettività, ad esempio nel caso di incremento di valore degli immobili per la realizzazione di una vicina opera pubblica.

Anche la giurisprudenza si è interrogata sulla corretta definizione di tributo, fornendo delle definizioni più ampie di quelle elaborate dalla dottrina. La giurisprudenza costituzionale afferma che si possa parlare di tributo solo in presenza di due caratteri fondamentali rappresentati dall'imposizione di un sacrificio economico individuale realizzata attraverso un atto dell'autorità e dalla destinazione del gettito allo scopo di apprestare i mezzi per il fabbisogno finanziario necessario a coprire le spese pubbliche⁵⁷. La giurisprudenza ordinaria considera entrate tributarie tutte le prestazioni imposte in via coattiva purché non rappresentino il corrispettivo sinallagmatico di una prestazione dell'ente impositore e siano destinate a finanziare le spese pubbliche in genere, o una determinata pubblica spesa⁵⁸.

Dalla nozione di tributo ricaviamo la definizione di diritto tributario che per estensione è quel settore dell'ordinamento che disciplina i tributi ed è un settore autonomo del diritto amministrativo⁵⁹.

⁵⁶ F.Tesaurò, *Istituzioni di diritto tributario, parte generale*, Utet giuridica, Torino, 2012, p.6.

⁵⁷ Corte cost., 10 febbraio 1982, n.26, in *Giur. it.*, 1982, I, 1, 1399 e Corte cost., 12 gennaio 1995, n.2, in *Giur. cost.*, 1995, 16.

⁵⁸ Cass., 18 settembre 2006, n.20068, in *Foro it.*, 2007, I, 118 e Cass., sez. un., 28 giugno 2006, n. 14863, in *Fisco* 1, 2006, 5387.

⁵⁹ Esistono altri settori dell'ordinamento che contengono norme con oggetto tributario, ad esempio in materia processuale, in materia comunitaria, in materia civilistica, ecc. In questi casi vi è una sovrapposizione tra settori e a seconda dei casi sarà utilizzata la disciplina del diritto tributario o del settore di riferimento.

1.1. Le fonti

Pietra angolare del sistema tributario è l'articolo 23 della Costituzione che dispone: "Nessuna prestazione personale o patrimoniale può essere imposta se non in base alla legge". Tale disposizione riproduce a livello costituzionale il principio "*no taxation without representation*", tipico delle democrazie liberali, che era già presente nello Statuto albertino⁶⁰. Gli strumenti di diritto tributario assolvono il delicato compito di redistribuzione del reddito e in quanto tali esprimono scelte di politica sociale; la riserva di legge al Parlamento, che è l'organo maggiormente rappresentativo della volontà popolare, è quindi espressione di democrazia. La Corte Costituzionale ha ritenuto che tale riserva è rispettata non solo con l'utilizzo della legge statale ordinaria ma anche attraverso gli atti aventi forza di legge, cioè decreti legge e decreti legislativi. Con la riforma del titolo V della Costituzione e l'equiparazione totale del legislatore regionale al legislatore statale, anche la legge regionale è idonea a soddisfare il precetto dell'art. 23 Cost⁶¹.

Riguardo le fonti dell'Unione Europea, il problema relativo in particolare ai regolamenti comunitari, che sono direttamente applicabili negli ordinamenti degli stati membri, è stato positivamente risolto dalla Corte Costituzionale che ha escluso ogni possibile contrasto di tali fonti con il principio della riserva di legge⁶². La riserva di cui si parla è una riserva relativa (la legge deve definire un contenuto minimo ma non è necessario che l'imposizione tributaria sia interamente regolata dalla legge) che ha ad oggetto le norme che definiscono i soggetti passivi, l'*an* e il *quantum* del tributo e le disposizioni che disciplinano esenzioni o agevolazioni; secondo la giurisprudenza costituzionale, oggetto della riserva di legge in materia tributaria sono le norme sui soggetti passivi, sul presupposto, sulla misura del tributo e in particolare le norme relative alla base

⁶⁰ L'articolo 30 dello Statuto albertino recitava "Nessun tributo può essere imposto o riscosso se non è stato consentito dalle camere e sanzionato dal Re" permettendo al parlamento di controllare, attraverso l'approvazione delle leggi tributarie, l'operato del re e del governo.

⁶¹ Corte cost., 31 maggio 1996, n.180, in Giur. cost., 1996, 1664.

⁶² "I regolamenti comunitari appartengono all'ordinamento proprio della Comunità: il diritto di questa e il diritto interno dei singoli Stati membri possono configurarsi come sistemi giuridici autonomi e distinti, ancorché coordinati secondo la ripartizione di competenze stabilita e garantita dal Trattato". Corte cost., 27 dicembre 1973, n.183, in Foro it., 1974, I, 314.

imponibile e l'aliquota⁶³. Ciò è coerente con l'articolo 41 della Costituzione secondo cui la legge non può attribuire al governo un potere senza limitarne la discrezionalità quando si tratti di diritti individuali di libertà economica o comunque di altre posizioni garantite dalla Costituzione.

Al fine di riempire di significato il precetto normativo dell'articolo 23 della Costituzione che parla di "prestazioni personali e patrimoniali imposte", la Corte costituzionale ha chiarito che in tale nozione sono ricompresi non solo i tributi ma anche i corrispettivi di fonte contrattuale qualora le controprestazioni siano imposte con atti dell'autorità (ad esempio quando il corrispettivo è fissato unilateralmente ed il privato può unicamente scegliere se richiedere o meno la prestazione): vengono, dunque, ricondotti all'alveo delle prestazioni previste dall'art.23 Cost. i canoni per l'uso dei beni demaniali, le tariffe elettriche e telefoniche, le tariffe dell'assicurazione obbligatoria dell'auto, le tariffe dei servizi resi dai vigili del fuoco ecc⁶⁴.

1.2. La legislazione tributaria regionale e locale

Si è detto che, con la riforma del titolo V della Costituzione⁶⁵, legislatore statale e legislatore regionale sono stati equiparati: il nuovo articolo 117 Cost. dispone al 1° comma che "La potestà legislativa è esercitata dallo Stato e dalle regioni nel rispetto della Costituzione, nonché dei vincoli derivanti dall'ordinamento comunitario e dagli obblighi internazionali". La potestà legislativa delle Regioni può essere concorrente, incontrando un limite nei principi fondamentali che devono essere fissati con legge statale, oppure residuale, comprendendo tutte quelle materie che non sono state espressamente attribuite al legislatore statale. Tra le materie di competenza legislativa concorrente è previsto il "coordinamento della finanza pubblica e del sistema tributario" (art. 117 comma 3) mentre la "perequazione delle risorse finanziarie" è attribuita alla legislazione esclusiva dello Stato (art. 117 lett. e). L'art. 117 Cost. non contiene alcun

⁶³ Corte cost., 28 dicembre 2001, n. 435, cit., Corte cost. 1° aprile 2003, n.105, in Boll. trib., 2003, 1585., Corte cost. 5 febbraio 1986, n. 34, in Giur. it., 1987, I, 1, 22., Corte cost. 5 maggio 1988, n. 507, in Foro it., 1988, I, 2098.

⁶⁴ Corte cost., 10 giugno 1994, n. 236, in Giur. cost., 1994, 1950., Corte cost., 20 maggio 1998, n.174., Corte cost. 9 aprile 1969, n.72, in Giur. cost., 1969, 1070., Corte cost., 19 giugno 1998, n. 215, in Giur. cost., 1998, 1701., Corte cost., 15 marzo 1994, n.90, in Giur. cost., 1994, 856.

⁶⁵ Attuata con la legge costituzionale n. 3 del 18 ottobre 2001.

riferimento diretto alla materia tributaria di livello regionale e locale⁶⁶ ma ciò non comporta il suo inserimento nelle materie di legislazione residuale in quanto la disciplina dei tributi regionali è piuttosto una competenza concorrente in quanto strumentale alla realizzazione di altre funzioni attribuite dal legislatore costituzionale alle Regioni stesse⁶⁷. Inoltre l'art.119 Cost. prevede che regioni ed enti locali “stabiliscono ed applicano tributi propri, in armonia con la Costituzione secondo i principi di coordinamento della finanza pubblica e del sistema tributario”. In definitiva, dunque, le regioni possono esercitare la propria potestà legislativa per disporre su tributi regionali e locali ma l'esercizio di tale potestà incontra il limite dei “principi fondamentali” previsto dall'art. 117 Cost. e il limite dei “principi di coordinamento della finanza pubblica e del sistema tributario” previsto dall'art.119 Cost. (principi che saranno fissati con legge dello Stato).

Vi è un doppio livello di coordinamento: a livello nazionale lo Stato ha il compito di fissare i principi di cui si è appena parlato, mentre la regione è tenuta, in attuazione delle materie riservate alla legislazione concorrente, a coordinare il sistema tributario regionale e locale ai principi fissati dallo Stato. Non essendovi nella Costituzione italiana una norma che ripartisca formalmente i tipi di tributo di competenza statale e i tipi di tributo riservati agli enti locali, la Corte costituzionale ritiene che allo Stato spetti indicare quali siano gli oggetti imponibili e i tributi che possono essere disciplinati dal legislatore regionale⁶⁸.

Un ultimo chiarimento deve essere fornito riguardo i tributi locali. Così delineato il riparto di competenze in materia tributaria tra Stato e regioni, può accadere che alcuni tributi siano creati e disciplinati con legge statale mentre altri siano creati e disciplinati dal legislatore regionale. La Corte costituzionale ha ritenuto conforme al sistema sin qui delineato l'ipotesi in cui vi sia una disciplina sia a tre livelli (statale, regionale, locale) che su due livelli (statale e locale ovvero regionale e locale)⁶⁹. Con la legge n. 42 del 5 maggio 2009 “Delega al governo in materia di federalismo fiscale, in attuazione

⁶⁶ A. Giovannini, *Normazione regionale in materia tributaria*, in *Rass. trib.*, 2003, 1171

⁶⁷ Si veda F. Tesaro, *Le basi costituzionali della fiscalità regionale e locale*, in *Fin. loc.*, 2005, n.9, p.20, secondo cui i tributi sono un “tipo di disciplina” coperto da riserva di legge ex. art. 23 Cost. e in quanto tali attribuiti ad chi sia titolare della potestà legislativa.

⁶⁸ Corte cost., 26 gennaio 2004, n. 37, cit.

⁶⁹ Corte cost., 26 gennaio 2004, n.37, in *Giur. cost.*, 2004, 517.

dell'articolo 119 della Costituzione” sono state dettate le disposizioni volte ad attuare il sistema costituzionale in materia tributaria precedentemente delineato. La legge 42/2009 si è particolarmente concentrata nell'individuazione delle tipologie dei tributi regionali, chiarendo che esistono “tre diversi tipi di tributi regionali:

- tributi “propri derivati”, istituiti e regolati da leggi statali, il cui gettito è attribuito alle regioni, che possono modificare le aliquote e disporre esenzioni, detrazioni e deduzioni, nei limiti e secondo criteri fissati dalle legge statali;

- “addizionali” sulle basi imponibili dei tributi erariali; le regioni, con propria legge, possono modificare le aliquote delle addizionali e disporre detrazioni entro i limiti fissati da leggi statali;

-tributi “propri”, istituiti da leggi regionali, in relazione a presupposti non assoggettati ad imposizione erariale”⁷⁰.

1.3. Difficoltà interpretative delle norme tributarie

La peculiarità del diritto tributario deriva dalla mancanza di un testo legislativo unitario e dell'esistenza di discipline settoriali e dello “Statuto dei diritti del contribuente”⁷¹. La Corte costituzionale ha definito il sistema tributario “polisistemico”⁷² per la sua eterogeneità di discipline settoriali che rendono difficoltosa la ricerca dei principi generali. Le ulteriori difficoltà interpretative derivano dal surplus di leggi che caratterizzano l'ordinamento tributario (con un diffuso uso delle leggi cd. a termine), dalla necessaria conoscenza di concetti afferenti a campi culturali diversi da quello tipico della formazione del giurista (ad esempio nozioni di ragioneria e in materia finanziaria), dall'utilizzo di una tecnica legislativa poco chiara e trasparente (tanto è vero che lo stesso legislatore esclude l'applicazione di sanzioni qualora la violazione dipende da obiettive condizioni di incertezza sulla portata e sull'ambito di applicazione della norma tributaria violata⁷³).

⁷⁰ F. Tesaurò, *Istituzioni di diritto tributario, parte generale*, Utet giuridica, Torino, 2012, p.27.

⁷¹ Approvato con legge n.212 del 27 luglio 2000 i cui principi sono considerati “principi generali dell'ordinamento tributario”.

⁷² Corte cost., 3 marzo 1989, n. 84, in *Giur. it.*, 1990, I, 1, 1379., Corte cost., 12 settembre 1995, n.430.

⁷³ M.Logozzo, *L'ignoranza della legge tributaria*, Milano, 2002, p.43 ss.

Due secoli fa si era affermata la teoria dell'interpretazione "stretta" secondo cui le leggi tributarie, prevedendo l'imposizione di limiti della libertà e della proprietà dei singoli, non fossero suscettibili di interpretazione analogica o di interpretazione estensiva. Tale teoria fu però superata dalla dottrina successiva ed oggi si ritiene che non esiste alcun rigido canone da rispettare in sede di interpretazione delle leggi tributarie⁷⁴. Tuttavia, la giurisprudenza ha fatto sì che il principio dell'interpretazione stretta, una volta uscito dalla porta ad opera della dottrina, rientrasse dalla finestra del nostro ordinamento consolidandosi attorno all'opinione che le norme che accordano esenzioni ovvero agevolazioni, derogando alla regola generale, debbano essere interpretate restrittivamente.

2. I principi

La norma che autorizza il prelievo fiscale è l'articolo 53 della Costituzione che recita: "Tutti sono tenuti a concorrere alle spese pubbliche in ragione della loro capacità contributiva. Il sistema tributario è informato a criteri di progressività". Il dovere di concorrere alle spese pubbliche è considerato come uno di quei doveri inderogabili di solidarietà politica, economica e sociale sanciti dall'articolo 2 della Costituzione⁷⁵. In sostanza, l'art.53 Cost. stabilisce che ogni cittadino deve contribuire in ragione della sua capacità contributiva ed in misura progressiva; in questo modo si comprende perché il prelievo fiscale persegue finalità che sono anche extrafiscali in quanto, attraverso i tributi, lo Stato persegue la realizzazione di fini sociali in attuazione del principio di solidarietà immanente al nostro ordinamento⁷⁶. Infatti l'art.3 della Costituzione stabilisce che "Lo Stato deve rimuovere gli ostacoli di ordine economico e sociale, che, limitando di fatto la libertà e l'uguaglianza dei cittadini, impediscono il pieno sviluppo della persona umana"; inoltre l'art. 117 Cost. stabilisce che le leggi regionali devono rimuovere "ogni ostacolo che impedisce la piena parità degli uomini e delle donne nella vita sociale, culturale ed economica".

⁷⁴ M.S. Giannini, *L'interpretazione e l'integrazione delle leggi tributarie*, Torino, p.106.

⁷⁵ Conferma ne è la collocazione sistematica dell'art. 53 nella Costituzione, tra il dovere di difendere la Patria previsto dall'art. 52 e il dovere di fedeltà alla Repubblica contenuto nell'art. 54

⁷⁶ N. Irti, *L'ordine giuridico del mercato*, Bari, 2005, p. 117.

2.1. Il principio di capacità contributiva

Da sempre ci si interroga sulla corretta nozione da attribuire ad un enunciato normativo formulato in maniera estremamente vaga. La Corte costituzionale ha fornito una sua interpretazione affermando che per capacità contributiva si intende la capacità economica e che, di conseguenza, fatto espressivo di capacità contributiva è un fatto di natura economica, che sia espressivo di una forza economica⁷⁷. Questa definizione necessita di un'approfondita analisi interpretativa in quanto vi sono orientamenti divergenti sia in dottrina che in giurisprudenza; inoltre, se prendiamo in considerazione l'imposta regionale sull'attività produttiva, essa colpisce il valore della produzione netta a prescindere dal reddito, quindi colpisce un fatto economico ma non espressivo di alcuna capacità economica. Tale tributo può trovare giustificazione solo se si ammette una concezione elastica del concetto di capacità contributiva, così come auspicato dalla Corte costituzionale⁷⁸.

Due sono le interpretazioni della capacità contributiva che dominano il panorama dottrinale italiano. Secondo una prima concezione, ancorata al dato testuale dell'art.53 primo comma, Cost., essa coincide con una capacità economica da intendersi come una potenzialità economica strettamente connessa ad elementi appartenenti alla ricchezza patrimoniale del soggetto passivo dell'obbligazione tributaria. Questa è la tesi tradizionale che definisce la capacità contributiva come "*ability to pay*", cioè come la capacità di adempiere all'obbligazione pecuniaria tributaria grazie alla capacità economica del proprio patrimonio. La seconda interpretazione accolta dalla dottrina approccia il disposto dell'art. 53 Cost. in un'ottica distributiva, individuando il soggetto passivo dell'obbligazione tributaria non in base ad una forza economica ma al fine del raggiungimento della "giusta imposta", un obiettivo da perseguire alla luce del principio di ragionevolezza contenuto nell'art.3 Cost.

Secondo autorevole dottrina⁷⁹, sarebbe preferibile sposare la seconda tesi, in virtù degli accadimenti storici dell'ultimo secolo che hanno portato all'evoluzione della nozione di

⁷⁷ Corte cost., 15 luglio 1976, n.179, in Riv. dir. fin., 1977, II, 112.

⁷⁸ Corte cost., 21 maggio 2001, n.156, cit.

⁷⁹ F.Gallo, *L'evoluzione del sistema tributario e il principio di capacità contributiva*, in L.Salvini – G.Melis (a cura di) *L'evoluzione del sistema fiscale e il principio di capacità contributiva*, Cedam, Milano, 2014.

tributo. Tale evoluzione è stata parallela all'evolversi della concezione di Stato di volta in volta dominante nel nostro Paese; in particolare sono stati i sostenitori di uno stato egualitario e solidaristico (che si contrapponevano ai liberisti che volevano uno stato regolatore) a fornirci quella che è la definizione attuale di tributo e dalla quale si può ricavare la nozione di capacità contributiva. Sposando le impostazioni dello Stato sociale, il tributo deve essere considerato non alla luce del suo impatto sulla proprietà privata, bensì come elemento fondamentale del complesso sistema dei diritti e delle regole di mercato ispirato ai principi di legalità, solidarietà ed eguaglianza (sia formale che sostanziale). Non è più il diritto di proprietà il parametro da utilizzare per valutare l'equità del sistema dei tributi ma, in un'ottica solidaristica, il prelievo fiscale trova la sua giustificazione etica nel fatto che i fondi raccolti verranno utilizzati per tutelare i diritti individuali riconosciuti a ciascun cittadino, anche attraverso la fornitura dei servizi pubblici "essenziali" da parte degli enti pubblici.

Riprendendo le parole di Gallo "è proprio sull'uguaglianza che si fonda la legittimità etica dello Stato sociale impositore e la sua funzione mediatrice e distributiva. Se, in particolare, per uguaglianza si intende l'eguale interesse e considerazione che lo Stato deve avere per ogni cittadino da cui pretende il rispetto delle leggi, va da sé che la sua legittimità non dipende altro che dalla uguale cura che, attraverso le leggi medesime, esso mostra per la sorte e la libertà di ciascuno dei suoi cittadini e, di conseguenza, dal suo trattarli come uguali e con uguale rispetto. E per fare ciò e per fare acquisire e mantenere ad essi il necessario auto-rispetto ed un'uguale dose di libertà e di chance, esso è autorizzato a porre, sul fronte sia del reperimento delle risorse che della destinazione delle spese, una serie di costrizioni legali alla proprietà, alla distribuzione della ricchezza nazionale e alla fruizione in regime concorrenziale dei diritti patrimoniali; costrizioni che trovano un limite solo in altri diritti e principi fondamentali inviolabili, primi fra tutti, appunto, i principi- corollari di quello di uguaglianza, di razionalità, coerenza, logicità, congruità e proporzionalità"⁸⁰.

Nonostante ciò, non è stata ancora data attuazione ad un sistema tributario connesso al diritto di proprietà e rispettoso dei principi del "welfare state". E ciò nonostante la

⁸⁰ F.Gallo, *L'evoluzione del sistema tributario e il principio di capacità contributiva*, in L.Salvini – G.Melis (a cura di) *L'evoluzione del sistema fiscale e il principio di capacità contributiva*, Cedam, Milano, 2014, p.7.

Costituzione abbia tutelato il diritto di proprietà come espressione della libertà individuale e di strumento di partecipazione alla vita economica agli articoli 41, 42 e 43, appositamente prevedendo un sacrificio di tale diritto giustificato alla luce dell'esigenze di redistribuzione e di finanziamento della spesa pubblica⁸¹. Anche il principio di capacità contributiva andrebbe letto alla luce dell'evoluzione etica del concetto di tributo.

Chi continua a sostenere l'impostazione classica della capacità contributiva come capacità economica, non chiarisce quale sia il collegamento tra tale principio e il dovere di concorrere alla spesa pubblica, due enunciati entrambi previsti dall'art.53 Cost. Se è vero che giustificare il prelievo fiscale in una mera ottica distributiva non appare esente da critiche, altrettante critiche possono essere mosse a chi decide di utilizzare la capacità contributiva come limite oggettivo al riparto medesimo, nel senso che tale limite sia rappresentato dall'incapacità del patrimonio ad estinguere l'obbligazione pecuniaria tributaria. Tale ultimo assunto potrebbe essere giustificato solo dalla necessità di tutelare la persona e il suo diritto di proprietà; in tale ottica, però, non sarebbe coerente con il principio di ragionevolezza ritenere necessario un attivo patrimoniale come condizione di legittimità del prelievo fiscale.

Le diverse concezioni del tributo e della capacità contributiva poggiano sulla dicotomia tra la persona-individuo, indissolubilmente collegata ai diritti proprietari, e la persona sociale, da identificarsi come una entità comunitaria non collegata ai diritti proprietari. Se si preferisce la concezione della persona come persona sociale, come sembra del resto più corretto visto quanto disposto dall'art. 53 Cost., il rispetto del dovere di concorrere alla spesa pubblica non dovrebbe essere condizionata dalla titolarità di diritti proprietari. Tutelare la persona così intesa, infatti, comporterebbe l'assunzione di una posizione di vantaggio suscettibile di valutazione economica come presupposto di imposta ma non che tale posizione di vantaggio sia strettamente patrimoniale (rispettando così i principi di ragionevolezza, coerenza, congruità e proporzionalità). Per questi motivi la capacità contributiva non dovrebbe essere costruita sull'impianto della tutela dei diritti proprietari ma piuttosto dovrebbe spingersi a "verificare più a fondo la

⁸¹ La compressione del diritto di proprietà è coerente con il precetto dell'art. 53 Cost, in quanto tale limitazione è finalizzata a ripartire il carico della spesa pubblica in realizzazione del principio solidaristico.

coerenza e la sostenibilità di costruzioni, di sapore un po' fondamentalista, basate sull'identità strutturale persona-proprietà, sul dogma della scambiabilità nel mercato delle entità patrimoniali assunte quali presupposti di imposta e sulla conseguente dipendenza delle scelte del legislatore fiscale da quelle del mercato stesso. Sarebbe, in particolare, opportuno trarre le debite conseguenze dalla indubbia congiunzione del principio di capacità contributiva con quello di uguaglianza, inteso quest'ultimo non solo come uguale concorso alle pubbliche spese a effettiva parità di situazioni, ma anche in termini di ragionevolezza intrinseca”⁸².

La tesi sin qui esposta sarebbe in ogni cosa di difficile coordinamento con il modello di Stato sociale: innanzitutto perché lo Stato dovrebbe rimodulare il riparto dei carichi pubblici orientandolo al rispetto del principio di giustizia distributiva e di proporzionalità (trattando situazioni di fatto uguali con uguali trattamenti impositivi)⁸³; inoltre l'effettività della capacità contributiva andrebbe valutata in base all'esistenza di entità non connesse alla potenzialità economica del patrimonio ma comunque suscettibili di valutazione economica; infine l'obbligazione tributaria sarebbe personale e, in quanto tale, non limitata dalla titolarità di un patrimonio insufficiente all'estinzione dell'obbligazione tributaria⁸⁴.

2.2. Il principio di progressività

Altro principio fondamentale del sistema fiscale è il principio di progressività, così come si evince dall'art.53 Cost., secondo comma, il quale stabilisce che “il sistema tributario è informato a criteri di progressività”. Ancora una volta il legislatore ha voluto chiarire che la ragione del prelievo fiscale non è solo quella di fornire finanziamenti allo Stato, ma anche quella di redistribuzione della ricchezza, perseguendo i fini di giustizia sociale previsti dalla Costituzione. A tal proposito la

⁸² F.Gallo, *L'evoluzione del sistema tributario e il principio di capacità contributiva*, in L.Salvini – G.Melis (a cura di) *L'evoluzione del sistema fiscale e il principio di capacità contributiva*, Cedam, Milano, 2014, p.11.

⁸³ Coerentemente con quanto ritiene la giurisprudenza costituzionale secondo cui dall'art. 53 Cost. discende il principio di “eguaglianza tributaria” in base al quale “a situazioni uguali devono corrispondere uguali regimi impositivi e, correlativamente, a situazioni diverse un trattamento tributario diseguale. Corte cost., 6 luglio 1972, n. 120, in Boll. trib., 1972, 1452.

⁸⁴ Obiettivo difficile da raggiungere soprattutto considerata l'opinione della Corte costituzionale, che ha ritenuto incostituzionale la norma che imponeva un contributo minimo al servizio sanitario nazionale, pur in assenza di reddito. Corte cost., 3 dicembre 1987, n.431, in Giur. cost., 1987, I, 2914.

Corte costituzionale ha osservato che “nella molteplicità e varietà di imposte, attraverso le quali viene ripartito tra i cittadini il carico tributario – non tutti i tributi si prestano, dal punto di vista tecnico, al principio di progressività, che – inteso nel senso dell’aumento di aliquota col crescere del reddito – presuppone un rapporto diretto tra imposizioni e reddito individuale di ogni contribuente”⁸⁵. La stessa Corte ha comunque sottolineato che il principio di progressività non riguarda i singoli tributi, che possono essere basati su diversi criteri, ma il sistema nel suo complesso⁸⁶; difficilmente, quindi, una norma tributaria verrà dichiarata incostituzionale per mancato rispetto della progressività.

2.3. I principi internazionali e comunitari

I principi nazionali in materia tributaria sono integrati da quelli derivanti dalle norme internazionali e dall’ordinamento comunitario. Per quanto riguarda le prime, tra cui va annoverata la disciplina della CEDU⁸⁷, esse integrano il parametro costituzionale previsto dall’art. 117, 1° comma, Cost., in quanto “norme interposte”; la loro violazione, dunque, comporta la dichiarazione di incostituzionalità per violazione dell’art. 117 Cost⁸⁸. La Corte Europea dei Diritti dell’Uomo ha tuttavia escluso che l’art.6 della CEDU, secondo cui “Ogni persona ha diritto a che la sua causa sia esaminata equamente, pubblicamente ed entro un termine ragionevole da un tribunale indipendente ed imparziale, costituito per legge, il quale deciderà sia delle controversie sui suoi diritti e doveri di carattere civile sia della fondatezza di ogni accusa penale che le venga rivolta”, possa applicarsi alle controversie fiscali in quanto si tratta di controversie afferenti al diritto pubblico e non a quello civile o a quello penale. Tuttavia si ammette la possibilità di ricorrere alla Corte EDU per le controversie relative a sanzioni amministrative applicate per violazioni tributarie⁸⁹.

⁸⁵ Corte cost., 29 dicembre 1966, n. 128, in Giur. cost., 1966, 1741.

⁸⁶ Corte cost., 23 marzo 1960, n.12.

⁸⁷ La Convenzione Europea per la salvaguardia dei Diritti dell’Uomo e delle libertà fondamentali, siglata a Roma il 4 novembre 1950 e comunemente abbreviata in Convenzione Europea dei Diritti dell’Uomo.

⁸⁸ Corte cost., 24 ottobre 2007, n.348 e n.349 e Corte cost., 11 marzo 2011, n.80.

⁸⁹ La legge n. 89 del 24 marzo 2001, cd. legge Pinto, prevede il diritto ad un’equa riparazione nei casi in cui un processo si sia svolto violando il principio della ragionevole durata. Essa, essendo strettamente connessa alla normativa CEDU, si applica al processo tributario solo quando trovi applicazione anche la CEDU stessa.

Per quanto riguarda la normativa comunitaria, il Trattato sul funzionamento dell'Unione europea (TFUE) esclude che l'Unione abbia una competenza generale in materia tributaria e che abbia un proprio sistema fiscale. Le norme del Trattato che hanno una rilevanza tributaria sono volte ad assicurare che il mercato comune conceda le stesse garanzie di un mercato interno e che garantisca e tuteli la libera concorrenza. In materia di imprese, l'art. 49 del TFUE prevede la libertà di stabilimento che comporta il diritto di esercitare un'attività economica in uno Stato membro diverso da quello di origine (libertà di stabilimento primaria) e il diritto di aprire filiali, agenzie o succursali in un altro Stato membro (libertà di stabilimento secondaria). Inoltre la Corte di Giustizia europea ha stabilito che l'operatore può liberamente scegliere la forma giuridica, stabile organizzazione⁹⁰ o società, con cui esercitare il diritto di stabilimento e che tale libertà non può essere limitata da norme fiscali che trattano diversamente le società e le stabili organizzazioni⁹¹. La libertà di stabilimento secondaria deve essere garantita dallo Stato di origine che non deve ostacolare il diritto dei residenti di stabilirsi in altri Stati (la Corte di giustizia ha dichiarato incompatibili con il TFUE l'*exit tax*⁹²). Le altre libertà fondamentali tutelate dal TFUE sono: la libera circolazione delle merci, la libera circolazione delle persone e dei lavoratori, la libera circolazione dei servizi e la libera circolazione dei capitali. Deroghe al Trattato, oltre quelle previste dal Trattato stesso, sono state elaborate dalla Corte di giustizia e si definiscono "*rule of reason*". In materia fiscale tali deroghe sono state individuate dalla Corte nell'esigenze di contrastare l'elusione fiscale, di preservare l'efficacia dei controlli fiscali e di rispettare il principio di coerenza dell'ordinamento fiscale nazionale⁹³.

⁹⁰ La nostra legislazione interna non ha mai fornito una puntuale definizione del concetto di "stabile organizzazione" e rimanda alla nozione elaborata dalle convenzioni internazionali in materia di doppie imposizioni secondo la quale la stabile organizzazione è "una sede fissa di affari in cui l'impresa esercita in tutto o in parte la sua attività". Utilizzando tale definizione sono state considerate stabili organizzazioni le sedi di direzione, le succursali, gli uffici, gli stabilimenti, le officine, i laboratori, e in genere quelle installazioni fisse nelle quali viene svolta in tutto o in parte nel territorio dello Stato l'attività produttiva del soggetto non residente. Si veda sul punto A.Lovisolò, *Il concetto di stabile organizzazione nel regime convenzionale contro la doppia imposizione*, in *Dir. prat. Trib.*, 1983, I, 1127 e S.M. Carbone, *La nozione di stabile organizzazione e la sua operatività nell'ordinamento italiano*, in AA. VV., *Il reddito di impresa nel nuovo testo unico*, Padova, 1988, p.731.

⁹¹ Corte di giustizia, 5 novembre 2002, causa C-208/00, *Uberseering*.

⁹² Corte di giustizia, 11 marzo 2004, causa C-9/02, *Lasteyrie du Saillant*, in *Giur. it.*, 2004, 1753.

⁹³ Si pensi al caso *Bachmann* in cui la Corte ha giustificato la non deducibilità dei premi di assicurazione versati a compagnie assicuratrici non residenti. Corte di giustizia, 28 gennaio 1992, causa C-204/90, *H.C. Bachmann c. Stato Belga*, in *Raccolta*, 1992, p. I-249.

3. Dinamiche dell'imposta

Quando si parla di norme di diritto tributario occorre distinguere tra le norme che disciplinano il presupposto dell'imposta, rappresentato dalla fattispecie imponibile, e tutte quelle norme che producono altri effetti: l'obbligazione tributaria, infatti, non è un effetto giuridico isolato ma può essere seguito da obbligazioni accessorie (ad esempio gli interessi) e da una serie di altri obblighi di tipo formale (ad esempio l'obbligo di effettuare la dichiarazione dei redditi).

L'obbligazione tributaria non si discosta dalla disciplina delle obbligazioni di diritto privato ma ha una sua specifica disciplina all'interno dell'autonomo settore del diritto tributario⁹⁴. La maggiore differenza con la disciplina civilistica delle obbligazioni risiede nel fatto che nell'obbligazione tributaria non c'è spazio per la volontà delle parti: anche la stessa autorità amministrativa dispone di poteri vincolati e non ci sono apprezzabili margini di discrezionalità. Infatti l'intero sistema tributario è dominato dal principio di legalità che attribuisce poteri del tutto vincolati all'amministrazione che non può disporre dei suoi crediti né di un astratto potere di imposizione di tributi⁹⁵.

Per procedere ad una seppur sommaria classificazione dei tributi previsti dal nostro ordinamento verrà considerata l'obbligazione tributaria come una obbligazione pecuniaria e, di conseguenza, il suo presupposto ovvero il suo fatto generatore come quell'evento che ne determina la sua comparsa⁹⁶.

Il legislatore fornisce diverse definizioni del presupposto a seconda del punto di vista che viene utilizzato: oggettivo, soggettivo, spaziale e temporale. Talvolta presupposto e oggetto dell'imposta vengono utilizzati come sinonimi (ad esempio nelle imposte di registro) ma il più delle volte le si distingue essendo il presupposto utilizzato da chi

⁹⁴ Qualora la disciplina del diritto tributaria risultasse essere lacunosa, l'interprete può risolvere tale problema in via interpretativa attraverso l'analogia con le norme del codice civile; l'analogia è ammessa solo se si tratta di lacune in senso tecnico e se le norme del codice civile, suscettibili di essere applicate anche ad altri settori dell'ordinamento, siano coerenti con le particolarità presenti nel sistema tributario.

⁹⁵ Coerente con tale assunto è l'esclusione di modi di estinzione dell'obbligazione classici del diritto civile quali la novazione e la remissione del debito. Unico istituto utilizzabile per estinguere l'obbligazione diverso dal pagamento è la compensazione, ma nei limiti di quanto previsto dalle norme tributarie.

⁹⁶ Accanto all'effetto principale dell'obbligazione tributaria, che corrisponde al pagamento di una somma di denaro, possono aversi altri effetti, come il sorgere di obblighi o diritti in capo al soggetto passivo, il cui presupposto andrà ricercato caso per caso.

mastica concetti giuridici e l'oggetto dell'imposta utilizzato con significato economico. Tale distinzione è essa stessa presupposto della divergente classificazione di alcuni tributi che vengono considerati indiretti sotto il profilo giuridico e diretti sotto quello economico. A tal proposito, si definiscono imposte dirette quelle che colpiscono il reddito o il patrimonio, mentre si definiscono indirette tutte le altre come le imposte sui consumi. Si usa tale terminologia perché le prime imposte sono collegate a una diretta manifestazione della capacità contributiva, al contrario di quanto accade per le seconde. Nell'ordinamento italiano non esistono imposte che colpiscano direttamente il patrimonio, di conseguenza le imposte dirette sono unicamente le imposte sui redditi. Quest'ultime si distinguono in personali e reali; sono personali le imposte che contengono nella propria disciplina riferimenti alla situazione del soggetto passivo, come ad esempio accade con l'imposta sul reddito delle persone fisiche⁹⁷.

Ancora, le imposte possono essere distinte in istantanee e periodiche: le prime hanno come presupposto fatti istantanei e cioè "per ogni singolo avvenimento, che ne forma il presupposto, sorge una distinta ed unica obbligazione, cosicché la ripetizione del medesimo fatto da origine ad una nuova obbligazione"⁹⁸ (ad esempio sono istantanee l'imposta di registro e l'imposta sulle successioni). Sono periodiche le imposte che tengono conto di eventi che si realizzano in un determinato periodo di tempo che viene appunto definito periodo d'imposta. Il tipico esempio di imposta periodica è rappresentato dalle imposte sui redditi che, stando a quanto previsto dall'art. 7 del Testo unico delle imposte sui redditi per l'imposta sul reddito delle persone fisiche e, dall'art. 76 per l'imposta sul reddito delle società, sono dovute "per anni solari, a ciascuno dei quali corrisponde un'obbligazione tributaria autonoma"⁹⁹.

Se è vero che ogni imposta periodica è determinata dai fatti che si sono verificati nel periodo d'imposta preso in considerazione, è altrettanto vero che non vi è una netta distinzione tra i fatti appartenenti a ciascun distinto periodo. Ad esempio, in materia di redditi d'impresa, ci sono numerosi esempi di situazioni che hanno una efficacia

⁹⁷ Nell'Irpef si tiene conto di situazioni personali del soggetto passivo prevedendo deduzioni del reddito e detrazioni dell'imposta per ragioni che sono esterne alla fonte produttiva del reddito.

⁹⁸ A.D. Giannini, *I concetti fondamentali del diritto tributario*, Torino, 1956, p.177.

⁹⁹ Il debito sorge per il verificarsi di eventi impositivi anno per anno: per questa ragione non si applica il termine di prescrizione abbreviato quinquennale previsto dall'art. 2948 cod. civ. per "tutto ciò che deve pagarsi periodicamente ad anno o in termini più brevi" ma quello ordinario decennale previsto dall'art. 2946 cod. civ.

pluriennale (come gli ammortamenti) o di connessioni tra i diversi periodi (come accade nel caso di rimanenze finali che sono giacenze iniziali del periodo successivo).

Può accadere che la fattispecie imponibile di un tributo venga utilizzata come fattispecie per l'applicazione di un'altra imposta: in questo caso si parla di sovrimposte o addizionali, come nel caso delle addizionali comunali, provinciali e regionali all'Irpef, ma è chiamato addizionale anche il tributo che viene calcolato utilizzando una frazione o un multiplo dell'imponibile dell'imposta di base.

Per base imponibile deve intendersi la misura del tributo, il *quantum*, che è cosa diversa dal fatto generatore del tributo, cioè *l'an debeatur*: tuttavia talvolta tali concetti coincidono, come accade ad esempio in materia di imposte sui redditi essendo il reddito sia presupposto che base imponibile del tributo. La base imponibile è di regola espressa sotto forma di grandezza monetaria e, mentre nelle imposte dirette è un importo netto, in quelle indirette varia a seconda del tributo preso in considerazione¹⁰⁰. Le norme che disciplinano l'individuazione della base imponibile sono tra le più complesse del diritto tributario vista anche la necessità di individuare un importo netto ai fini della corretta applicazione delle imposte sui redditi: come si vedrà in seguito, al riguardo sono ampie le divergenze sia in dottrina che in giurisprudenza.

L'imposta può essere stabilita in misura fissa, come accade con le imposte sul registro¹⁰¹, oppure può essere previsto un tasso variabile rappresentato da una aliquota fissa o progressiva. Nell'Irpef, ad esempio, è utilizzato un sistema di progressività per scaglioni: ad ogni scaglione di reddito corrisponde un'aliquota crescente.

4. Le imposte sul reddito

Le due imposte sul reddito, l'imposta sul reddito della persona fisica (irpef) e l'imposta sul reddito delle società (ires, che ha sostituito dal 1° gennaio 2004 l'imposta sul reddito delle persone giuridiche), garantiscono un elevato gettito per le casse erariale e una

¹⁰⁰ Ad esempio in materia di imposta sul valore aggiunto la base imponibile corrisponde al corrispettivo delle cessioni o delle prestazioni di servizi mentre nelle imposte di registro dipende dal valore del bene.

¹⁰¹ Vi possono essere più aliquote fisse per la medesima imposta: nell'imposta di registro, ad esempio, vi sono aliquote diverse a seconda del tipo di atto tassato.

massima estensione dei soggetti passivi coinvolti nella loro applicazione¹⁰². Tali effetti positivi sono controbilanciati dalla complessità dei problemi che la gestione di tali imposte fa sorgere, sia dal punto di vista normativo che dal punto di vista tecnico-organizzativo (tali difficoltà sono dovute anche al ritardo con cui l'Italia è intervenuta, con la riforma del 1971/1973, a sussumere nella categoria dell'irpef i numerosi prelievi reddituali preesistenti¹⁰³).

4.1. La nozione di reddito

Essendo il concetto di reddito alla base di queste imposte ci si interroga sulla sua corretta definizione, definizione da ricavare dalla disciplina di diritto positivo delle relative imposte in mancanza di norme apposite. Il concetto di reddito è strumentale e varia in correlazione agli scopi che assolve: agli economisti di finanza, ad esempio, esso interessa quale indice di capacità economica soggettiva di pagare le imposte (attitudine alla contribuzione) oltre che come misuratore della capacità produttiva del Paese. Per soddisfare la prima delle due precedenti finalità, che è del resto l'aspetto che maggiormente preoccupa i giuristi, sono state elaborate più definizioni che si possono ridurre a tre concetti essenziali:

-il reddito come prodotto netto, secondo cui l'incremento di valore dei beni posseduti è reddito solo se ci sia "la predisposizione da parte dell'individuo di una volontà e di un disegno preordinato a valor conseguire quel maggior valore"¹⁰⁴;

- il reddito come entrata netta, teoria che comporta l'inclusione nel concetto di reddito sia degli incrementi che dei decrementi patrimoniali. Questa teoria nasce dall'esigenza di allargare i confini della nozione di reddito-prodotto giudicata insufficiente (dato che il risultato utile dell'investimento di un capitale è costituito, oltre che dai suoi frutti, anche dagli incrementi o, per converso, dai deprezzamenti da esso subiti);

- il reddito consumato, nozione che indica la parte di reddito prodotto destinato al consumo. Esso implica l'esonero da imposta del reddito risparmiato¹⁰⁵.

¹⁰² I contribuenti irpef sono circa 5 milioni.

¹⁰³ Imposte sui redditi di ricchezza mobile, di famiglia, complementare, con sovraimposte ed addizionali, imposte sui redditi da fonti immobiliari, imposta sulle società

¹⁰⁴ G.Falsitta, *Le plusvalenze nel sistema dell'imposta mobiliare*, Milano, Giuffrè, 1966, p.32, nota 39.

Il concetto di reddito è studiato anche dagli economisti aziendali (che si occupano della analisi quantitativa dei fenomeni d'azienda) che nella rilevazione e misurazione del reddito utilizzano efficacemente il metodo della partita doppia. Tuttavia gli aziendalisti si interrogano sulla natura del reddito poiché altrimenti non gli sarebbe possibile ottenere una corretta rilevazione contabile di qualcosa di cui non si conosce l'esatta definizione. In questo senso l'ottica degli economisti aziendali è parallela a quella dell'imprenditore, per il quale ha importanza stabilire quale parte dell'accrescimento subito dal capitale investito sia reddito di impresa per gli organi deputati alla gestione e al controllo delle aziende.

Molteplici sono le discipline giuridiche che si sono confrontate con tale questione definitoria: gli esperti di diritto commerciale e di diritto penale hanno cercato una soluzione ai fini di una corretta interpretazione e applicazione delle norme di diritto societario che forniscono la nozione di utile e che consentono la distribuzione degli utili realmente conseguiti e vietano il riparto degli utili fittizi. Il concetto di reddito viene studiato anche dalla dottrina civilistica e romanistica dell'usufrutto e della locazione, cioè dalla dottrina dei "frutti", per poter poi individuare la specificità del concetto di frutto e della distinzione di esso dai lucri di altra natura.

Ruolo principale, come è lapalissiano, lo investe il diritto tributario: il legislatore italiano ha fornito una nozione di reddito che è il risultato di un compromesso. Si tratta di un concetto ibrido, dai contorni scarsamente definiti e che è stato ricostruito, coerentemente con le finalità che il diritto fiscale persegue, discostandosi il più possibile dalle deformanti impostazioni degli economisti. Nelle pagine che seguono ci si soffermerà sulle caratteristiche essenziali del concetto di reddito elaborato dalla dottrina tributarista, differenziandolo in misura più o meno ampia dalle consimili nozioni che si ritrovano in altre branche dell'ordinamento o nelle scienze economiche.

Nel t.u. 4021/1877 si elencavano le fonti dei redditi tassabili con l'imposta di ricchezza mobile ma mancava la definizione di reddito mobiliare. Tale lacuna è stata colmata dalla dottrina in via interpretativa, attraverso la ricostruzione di più nozioni di fonti di

¹⁰⁵ Vedi L.Einaudi, *Saggi sul risparmio ecc.*, Mondadori, Milano, 1958, pp. 1-158.

produzione dei redditi tassabili tra loro sostanzialmente equivalenti¹⁰⁶. In sostanza si è affermato che il reddito corrisponde ad un incremento patrimoniale concepibile unicamente in termini di valore e pertanto concretamente valutabile in denaro e che esso equivale ad un accrescimento del patrimonio della persona, un *quid novi* che si aggiunge al patrimonio che già si possedeva all'inizio del periodo preso in considerazione, incrementandolo. Il testo unico 645/1958 ha codificato tali orientamenti dottrinali e all'art.81, comma 1°, fornisce la definizione del concetto di reddito senza introdurre particolari novità alla normativa precedente. I testi normativi successivi, fino al vigente testo unico 917/1986, hanno proseguito su tale strada lasciando inalterate le scelte legislative precedenti.

4.2. Caratteri del reddito

La prima caratteristica del reddito è rappresentata dal fatto che esso è una acquisizione patrimoniale netta costituita da una somma di denaro ovvero da un bene in natura che va ad aumentare il patrimonio preesistente del soggetto che lo percepisce. Tale accrescimento può consistere in un aumento degli elementi costitutivi attivi che compongono il patrimonio, in una diminuzione degli elementi passivi ovvero in un maggiore valore di scambio acquisito da elementi che già compongono il patrimonio. A tal proposito è possibile utilizzare la nozione civilistica di patrimonio che ha pieno valore anche per il diritto tributario: il patrimonio è, per il soggetto passivo delle imposte reddituali, “il complesso dei diritti che fanno capo ad una persona e che hanno un valore economico”¹⁰⁷. Il patrimonio è quindi un complesso di rapporti giuridici individuabile facendo riferimento ad un dato momento temporale. Il reddito è un accrescimento ovvero un flusso di nuovo patrimonio formatosi in un arco di tempo più o meno ampio ma avente una durata certa (all'opposto la perdita è un deflusso, una diminuzione del patrimonio preesistente). Da tale conclusione discendono una serie di corollari:

¹⁰⁶ Ad esempio, Giannini definisce il reddito come l'aumento di valore concretamente determinabile in denaro che si verifica nel patrimonio di una persona. Berliri ritiene che il primo requisito del reddito è “l'acquisizione al patrimonio del reddituario di una ricchezza novella misurabile in denaro”.

¹⁰⁷ Così A.D. Giannini, *Il rapporto giuridico d'imposta*, Milano, Giuffrè, 1937, p.165.

- non rientrano nel patrimonio la posizione sociale, le qualità morali, intellettuali, culturali, professionali, ecc. della persona essendo qualità “intangibili” e non suscettibili di oggettiva determinazione in denaro;
- non sono reddito i benefici o i servizi che il proprietario trae dall’uso dei proprio beni poiché non danno luogo ad un accrescimento del patrimonio¹⁰⁸;
- non partecipano alla formazione del reddito quegli introiti che rappresentano la mera refusione di una perdita patrimoniale sofferta in precedenza, salva l’ipotesi in cui la perdita abbia già concorso alla determinazione del reddito in qualità di elemento passivo. Il risarcimento del danno emergente non è mai reddito poiché esso rappresenta una forma di reintegrazione patrimoniale e manca il *quid novi* della nuova ricchezza¹⁰⁹;
- non costituiscono reddito gli incrementi patrimoniali “virtuali”. Si pensi ai casi dei redditi la cui esistenza è desunta dal possesso di fabbricati non affittati o di terreni non coltivati, specie se l’una o l’altra ipotesi si verificano per cause non imputabili al proprietario o contro la sua volontà. In tali ipotesi eccezionali si tassa non il reddito ma il patrimonio.

L’incremento di ricchezza per diventare la base imponibile dell’imposta deve essere netto (*fructus non intelliguntur nisi deductis impensis*). L’art. 81 del t.u. 645/1958 chiariva che presupposto dell’imposta mobiliare era la produzione di un reddito netto. La tesi merita qualche chiarimento. Ogni legge fiscale detta una serie di regole giuridiche assai particolareggiate per disciplinare la determinazione di tale aspetto, regole che spesso differiscono da quelle proposte dalle altre branche dell’ordinamento o dalle altre scienze che studiano il concetto di reddito. Ciò, oltre a confermare l’autonomia dei concetti giuridici rispetto ai corrispondenti concetti dell’economia, ci porta a ritenere che “la legge non colpisce l’incremento netto ma un incremento che essa

¹⁰⁸ Se il proprietario li cede in uso a terzi verso corrispettivo risorge il reddito in senso giuridico e le imposte che colpiscono l’uso di questi beni hanno natura di imposte sul patrimonio e non sul reddito tassando un reddito virtuale con una scelta legislativa quantomeno discutibile.

¹⁰⁹ Diversa è la natura del risarcimento del lucro cessante. È necessario che esso abbia natura reddituale, ma non ogni ricchezza novella è reddito. In sostanza le indennità liquidate per causa di morte oppure a titolo di invalidità permanente, totale o parziale, quale che sia la natura dell’invalidità non sono da considerare redditi imponibili. Tuttavia è incontestabile che le somme ricevute a titolo di risarcimento di danni fisici o di danni alla psiche incrementano il patrimonio preesistente e sono dunque una ricchezza novella. La tassazione reddituale ne è esclusa perché tali ricchezze sono prive di fonti produttive e non possono ricadere nell’ambito del concetto di reddito come prodotto.

considera netto”¹¹⁰. In questo ambito è evidente la discrezionalità del legislatore che si manifesta attraverso la creazione di una serie di criteri spesso dettati da esigenze di comodità o anche di artificiale gonfiamento della base utilizzata per calcolare l’ammontare di un tributo. Il reddito creato dal legislatore tributario è un concetto di comodo, talvolta artificiale, destinato a soddisfare le esigenze del prelievo tributario”¹¹¹. Tale conclusione vale per tutte le tipologie di reddito ma in particolare per i redditi di lavoro dipendente o di capitale, per i quali la legge tributaria italiana dispone la indeducibilità di qualunque spesa di produzione¹¹².

Ciò premesso, la legge fiscale italiana non ha mai inteso come reddito ogni entrata netta: per essa reddito è l’entrata netta che deriva da talune specifiche fonti. Il legislatore vuole che tra il reddito e la fonte sussista il rapporto causa-effetto. Allorché si introduce il concetto di rapporto di causalità si profilano una serie di nuove problematiche. Se ogni effetto è riconducibile ad una causa non è possibile credere che la causa debba essere necessariamente una poiché vi sono fenomeni od accadimenti che scaturiscono da un insieme di cause concorrenti ma tra loro indipendenti. Si può dire che il reddito non è mai il frutto esclusivo di una sola causa e questo è sicuramente vero quando il reddito sia costituito da accrescimenti di valore dei beni capitali. Tuttavia ritenere che il reddito sia solo l’incremento frutto diretto e necessario della produzione dell’individuo potrebbe essere corretto sul terreno economico ma non dal punto di vista del nostro diritto positivo.

Secondo Falsitta “il *minimum* di efficienza causale che l’operazione compiuta dal soggetto deve presentare rispetto all’acquisto della ricchezza novella è rappresentato dal fatto che tale operazione deve configurarsi come *condicio sine qua non* del risultato. L’efficacia <<condizionalistica>> è il minimo necessario affinché il risultato medesimo sia imputabile al soggetto e l’arricchimento sia suscettibile di tassazione con l’imposta sul reddito. Non è indispensabile, invece, che l’operazione sia causa adeguata o

¹¹⁰ G. Falsitta, *Manuale di diritto tributario, parte speciale, Il sistema delle imposte in Italia*, Padova, Cedam, 2013, p.12

¹¹¹ G.Falsitta, *Manuale di diritto tributario parte speciale, il sistema delle imposte in Italia*, Padova, Cedam, 2013, p.15.

¹¹² Limitazioni alla deducibilità si rinvencono in ogni altra categoria dove spesso si ricorre alla quantificazione forfettaria delle spese deducibili che vanno a scapito del requisito di effettività. In tal modo si gonfiano gli imponibili anche per tener basse le aliquote creando una illusione finanziaria di moderata imposizione.

sufficiente di tale arricchimento. Una volta accertato che l'operato del soggetto ha di fatto condizionato il conseguimento della novella ricchezza, non occorre altro per ritenere esistente il reddito fiscale"¹¹³.

Il reddito da fonte mobiliare non può essere costituito che da nuova ricchezza, prodotta da capitale o da lavoro o dall'uno e dall'altro insieme, che si sia distaccata dalla sua causa produttiva, acquisendo una propria autonomia ed una propria indipendenza idonea a produrre simile ricchezza. Sino alla seconda metà del secolo scorso la fonte di gran lunga più importante dei redditi era la terra e il reddito fondiario rappresentava il frutto naturale caratterizzato normalmente dai requisiti della periodicità e del distacco dalla sua fonte. Dopo lo straordinario sviluppo della ricchezza mobiliare si è proceduto in maniera automatica con l'attribuzione ai redditi derivanti da tali nuove fonti degli stessi particolari connotati che erano tipici dei redditi fondiari.

Questo assunto ha portato alla enunciazione del doppio principio secondo cui il reddito mobiliare deve avere una fonte permanente, cioè l'attitudine a produrre in futuro simile ricchezza, e si considera prodotto solo quando si sia distaccato dalla sua fonte. Tale doppio requisito subisce una forte compressione nell'ambito delle imprese, nelle quali il reddito scaturisce dal concorso simultaneo del capitale e del lavoro. In questi casi la determinazione quantitativa del reddito come accrescimento di valore del patrimonio iniziale, postula un complesso procedimento di rilevazione volto ad accertare le variazioni subite dal patrimonio nel corso dell'esercizio¹¹⁴.

Sempre rimanendo nel campo delle imprese, assume rilevanza fondamentale il principio di competenza il quale implica che "concorrono alla formazione del reddito i proventi realizzati, per tali intendendosi i corrispettivi delle cessioni di beni e servizi oggetto dell'attività imprenditoriale, inclusi i crediti non ancora riscossi. Analogamente sono spese effettive e deducibili i debiti contratti per l'attività imprenditoriale ancora da estinguere. Utilizzando il principio di competenza desumiamo la regola secondo cui

¹¹³ G.Falsitta, *Manuale di diritto tributario parte speciale, il sistema delle imposte in Italia*, Padova, Cedam, 2013, p.17.

¹¹⁴ Si può accertare come il requisito del distacco assuma in diritto tributario molteplici forme che variano in connessione alla categoria di appartenenza dei proventi tassabili e delle spese deducibili.

sono tassabili i componenti positivi e deducibili i componenti negativi la cui esistenza e il cui ammontare sono determinabili in modo certo e oggettivo”¹¹⁵.

Altro principio afferente la legislazione tributaria italiana è quello del possesso del reddito secondo cui un reddito per esistere come fatto imponibile deve entrare nel possesso del soggetto passivo d'imposta. La locuzione “possesso” individua la relazione giuridica che deve sussistere tra reddito e soggetto passivo di imposta al quale esso va imputato. Tale relazione non ha carattere giuridico omogeneo non essendo omogenei gli elementi costitutivi essenziali del concetto di reddito (possedere un reddito fondiario è fiscalmente diverso da possedere un reddito di impresa). Tuttavia avendo stabilito che reddito è incremento di patrimonio e che patrimonio è complesso di elementi attivi e passivi valutabili in denaro che fanno capo ad una persona, il possesso designa tale vincolo di appartenenza.

Per delimitare il concetto giuridico di reddito in stretta relazione con il principio del possesso occorre accennare al lasso di tempo al quale esso va riferito. È evidente che la diversa ampiezza del periodo temporale tenuto in considerazione come base per la misurazione possa influire sulla misura e sulla stessa esistenza del reddito. L'ordinamento non consente che il periodo di commisurazione sia in funzione del tempo di volta in volta trascorso per la realizzazione di una singola operazione ovvero per la conclusione dell'attività imprenditoriale, anche nell'ipotesi in cui l'operazione appare obiettivamente circoscritta nel tempo con un inizio, uno svolgimento limitato ed una fine.

Una precisazione deve essere fatta riguardo il regime delle perdite vigente nell'ordinamento tributario italiano. Gli incrementi patrimoniali netti che derivano da fonti classificabili nella stessa categoria formano un unico aggregato. Tale assunto potrebbe sembrare scontato ma riveste una importanza fondamentale. La compensazione di utili e perdite posseduti nel medesimo periodo di tassazione o in periodo diversi sono influenzati dalla fonte dell'utile o della perdita o da altri fattori. Se il reddito è l'incremento effettivo di patrimonio attribuibile ad un soggetto da una o da più delle fonti produttive ne segue che la perdita è il decremento effettivo di patrimonio

¹¹⁵ G.Falsitta, *Manuale di diritto tributario parte speciale, il sistema delle imposte in Italia*, Padova, Cedam, 2013, p.19.

che scaturisce da queste stesse fonti. Abbracciando il principio di effettività le perdite dovrebbero essere illimitatamente compensabili in senso orizzontale con tutti i redditi formati nello stesso periodo di imposta in capo allo stesso soggetto passivo. Per l'eccedenza di perdita non compensata dovrebbe essere ammessa la compensazione verticale, permettendo di far risultare l'eccedenza nei periodi di imposta successivi. Solo con tali espedienti tecnici si evita che l'imposta reddituale si snaturi e diventi imposta sul patrimonio e non più, come dovrebbe, imposta sull'incremento di patrimonio. La disciplina di diritto tributario delle perdite è nell'ordinamento italiano pregna di regole limitative carenti di ragioni giustificatrici: tali regole sono il frutto di scelte discrezionali che hanno lo scopo di impedire elusioni e frodi ma il cui obiettivo reale sembra essere l'ampliamento della base imponibile delle due imposte reddituali¹¹⁶.

Altra questione ancora discussa riguarda la necessità di includere tra i requisiti del reddito il carattere continuativo della fonte produttiva. I redditi possono essere continuativi oppure occasionali a seconda che derivino da una fonte permanente o istantanea; la stabilità o istantaneità della fonte influisce sulla disciplina. La dicotomia tra redditi reali e redditi nominali solleva il problema del trattamento degli incrementi di patrimonio puramente nominali, cioè quelli che sono generati dalla perdita di potere di acquisto della moneta ossia dalla mutazione di valore del parametro monetario. Il problema non si pone per i redditi la cui determinazione non dipende da una comparazione di valori che il decorso del tempo rende disomogenei, ma sussiste ad esempio per il reddito di impresa nei confronti del quale la legge dovrebbe assicurare l'integrità del capitale investito evitando la tassazione di redditi in tutto o in parte fittizi.

La mancata considerazione del fenomeno inflattivo violerebbe l'art.53 Cost.¹¹⁷, ma la Corte costituzionale, chiamata a pronunciarsi sulla questione, non ha condiviso tale opinione. Essa ha affermato che l'inflazione "accresce l'incidenza fiscale di un tributo pur nella incontestabile presenza di una effettiva capacità del contribuente"¹¹⁸. Secondo Falsitta tale affermazione non è esatta nella sua assolutezza, poiché "l'inflazione, che normalmente modifica la misura del tributo può altresì, eccezionalmente, fare

¹¹⁶ Solo nel 2011 si è fatto un passo avanti per una revisione dell'istituto al fine di ridurre a limiti più sensati le restrizioni vigenti fino a tale anno e per avvicinare il regime italiano delle perdite a quelli vigenti nei principali paesi dell' U.E.

¹¹⁷ Vedi I. Manzoni., *Il principio della capacità contributiva ecc.*, Torino, 1965, 130.

¹¹⁸ Corte Costituzionale, sentenza n. 126 del 8/11/1979.

scompare lo stesso presupposto di fatto che la legge vuole tassare, trasformando, ad esempio, il tributo sull'incremento di valore dell'immobile e l'imposta sul reddito, in tributi sul patrimonio. In tali casi l'indice di capacità contributiva che si vuole colpire viene a mancare"¹¹⁹.

4.3. Aspetti problematici dell'imposte sul reddito in materia di reddito d'impresa

Sono molte le questioni ancora aperte in materia di imposte sui redditi; per dare un'idea delle difficoltà interpretative e per coerenza con gli obiettivi di questo studio, si parlerà solo di quelle relative al reddito d'impresa.

La tesi del reddito come reddito prodotto era stata accolta nel 1877 e risulta corretta anche nel sistema vigente. Ciò è possibile poiché "il pretendere di allargare la casella del reddito prodotto e di includere nel concetto di reddito tutti i proventi di impresa, ordinari e straordinari, prevedibili o imprevedibili, non è in contrasto con la teoria del reddito prodotto, perché in ogni caso codesti proventi trovano sempre la loro fonte diretta o indiretta nell'attività di impresa"¹²⁰. Partendo da questa considerazione, dottrina, giurisprudenza e legislatori hanno abbandonato la teoria del reddito prodotto rigorosamente intesa a favore di una interpretazione più ampia e costituzionalmente orientata.

Le norme da prendere in considerazione sono gli articoli 85 e seguenti del testo unico delle imposte sui redditi dai quali si deduce che il reddito d'impresa costituisce il risultato della differenza fra una serie di elementi positivi ed una serie di elementi negativi: i principali elementi positivi sono i ricavi, le plusvalenze e le sopravvenienze attive mentre i principali elementi negativi sono i costi, le minusvalenze, le perdite e le sopravvenienze passive. L'inclusione delle plusvalenze, delle sopravvenienze e delle perdite tra gli elementi che concorrono a costituire il reddito permette di affermare che per il legislatore italiano è reddito di impresa qualsiasi incremento di valore del patrimonio di impresa che non derivi esclusivamente da cause estranee all'organismo

¹¹⁹ G.Falsitta, *Manuale di diritto tributario parte speciale, il sistema delle imposte in Italia*, Padova, Cedam, 2013, p.23.

¹²⁰ Jarach D., *Sobre el concepto de redito comercial o industrial en le derecho tributario argentino*, in *J.A.*, t. 1942-I, sec. doct., p.59.

economico produttivo creato dall'imprenditore. Ciò significa che restano estranei al concetto di reddito i soli incrementi dovuti a versamenti a titolo di conferimento di capitale effettuati dal titolare dell'impresa individuale o, trattandosi di impresa collettiva, da parte dei soci. Si tratta di una nozione molto più ampia rispetto alla nozione di reddito fornita dalla teoria del reddito prodotto: qualcuno ha parlato in tal senso di "teoria dell'impresa".

C'è da chiedersi se le scelte connesse a tale estensione teorica del concetto di reddito siano coerenti con il nostro ordinamento giuridico. Nella letteratura economica le plusvalenze sono stimate come proventi estranei al concetto di reddito in quanto si accetta una definizione di reddito che ha la sua pietra angolare nell'elemento di intenzionalità così come confermato da chi ritiene che "sono da considerarsi redditi e non incrementi di valore capitale gli accrescimenti del valore del patrimonio che sono previsti dall'individuo e dovuti in qualche grado agli sforzi da lui fatti, alla sua intelligenza, ai rischi da lui sopportati, al capitale investito; non hanno, di contro, natura di reddito quegli incrementi nel valore del patrimonio posseduto da una persona che siano inaspettati, imprevisi, non calcolati, fortuiti"¹²¹. Se si accettasse tale impostazione, la distinzione precedente, valida per le plusvalenze, dovrebbe poter essere estesa anche alle minusvalenze e alle perdite: se la perdita di un bene dell'impresa derivasse da un evento impreveduto, essa non potrebbe essere detratta poiché non inerente alla produzione. Considerate le difficoltà che si incontrerebbero nel distinguere tra eventi previsti ed imprevisi e di conseguenza tra eventi connessi o non connessi alle scelte dell'imprenditore, il criterio dell'imputazione risulta di dubbia applicazione in materia fiscale.

Il reddito di impresa valido ai fini del calcolo dell'imposta risulterà, dunque, da un calcolo quantitativo del patrimonio dell'impresa nei limiti del periodo di imposta considerato: se tale valore aggregato è aumentato, tale aumento rappresenterà il reddito del periodo considerato mentre, se fosse diminuito, quella riduzione rappresenterà la perdita di periodo. Intuitivamente, tali operazioni propedeutiche all'estrapolazione del valore da utilizzare per calcolare il reddito d'impresa risulteranno più semplici nei

¹²¹ V. Giardina, *Le basi teoriche del principio della capacità contributiva*, Milano, 1961, 194-195.

confronti di quei soggetti che sono tenuti a redigere e pubblicare il proprio bilancio secondo le regole contenute nel codice civile¹²².

A tal proposito, accanto al bilancio civile esiste anche il cosiddetto bilancio fiscale, da intendersi come la dichiarazione che l'imprenditore fa del reddito di impresa: il diritto tributario può regolare diversamente i rapporti tra questi due bilanci. Può prevedere una completa autonomia tra di essi ovvero prevedere un regime di dipendenza assoluta del bilancio fiscale nei confronti del bilancio civile, estrapolando il reddito d'impresa da quest'ultimo senza la necessità di eseguire rettificazioni ai fini fiscali. Tali estreme posizioni sono raramente utilizzate e difatti si preferisce un approccio intermedio che potrebbe essere definito di dipendenza parziale: ai fini della determinazione del reddito viene utilizzato il bilancio civile ma contemporaneamente operano una serie di regole di dettaglio esterne alla normativa di diritto civile che contengono la correzione a scopi fiscali dell'utile risultante. L'Italia, insieme ad altri Paesi dell'Unione Europea, ha accolto sin dall'introduzione dell'imposta sui redditi mobiliari (risalente a oltre un secolo fa) il sistema della dipendenza tra il bilancio civile e il bilancio fiscale delle società e delle imprese il cui imponibile viene calcolato proprio a partire dal bilancio. Tale soluzione comporta la conseguenza che per un'impresa non sarà consentito dedurre costi ed oneri se essi non siano stati contabilizzati come passività deducibili all'interno del bilancio civile. Quest'ultimo, in definitiva, assume non solo un ruolo probatorio ma costitutivo dell'esistenza o meno di elementi negativi del reddito e soprattutto del valore di partenza dell'imponibile.

Altra, e forse principale, conseguenza, risiede nel fatto che utilizzando tale impostazione si considererà l'utile di bilancio come valore base del reddito fiscale dell'impresa. Questo comporta a sua volta una serie di implicazioni e in particolare il rinvio alle norme del codice civile che entreranno a far parte della disciplina fiscale del reddito di impresa. Il legame tra i due bilanci è oggi sancito dall'articolo 52 del D.P.R. n.597/1973 che recita: "il reddito di impresa è costituito dagli utili conseguiti nel periodo di imposta, determinati in base alle risultanze del conto dei profitti e delle perdite, con le variazioni derivanti da criteri stabiliti nelle successive disposizioni di questo titolo". Il riferimento alle variazioni ci permette di ritenere che, nel caso di

¹²² Art. 2423 ss. cod. civ.

incongruenza tra il criterio civilistico e quello fiscale, bisognerà risolvere l'*empasse* utilizzando il criterio fiscale rappresentato dalla dichiarazione dei redditi procedendo con una rettifica del risultato in aumento o in diminuzione. Il successivo articolo 74 del medesimo D.P.R. n. 597/1973 stabilisce al terzo comma che “i costi e gli oneri non sono ammessi in deduzione se non risultano imputati al conto dei profitti e delle perdite allegato alla dichiarazione. Sono tuttavia deducibili quelli imputati al conto dei profitti e delle perdite di un periodo d'imposta precedente se e nella misura in cui la deduzione è stata rinviata a norma degli articoli precedenti”; viene in questo modo codificato il principio della indeducibilità dei costi. Gli articoli 52 e 74 del D.P.R. 597/1973 dipingevano i due volti del principio della dipendenza che ancora oggi, dopo essere confluito nel testo unico 917 del 1986 agli articoli 83 comma 1 e 109 quarto comma, è alla base del sistema di tassazione vigente per le imprese italiane.

Riepilogando, oggi il reddito di impresa a fini fiscali viene calcolato utilizzando la disciplina del codice civile relativa al bilancio con l'applicazione di variazioni ad origine fiscale. Tale impostazione risulta particolarmente felice alla luce del fatto che i principi codicistici del bilancio sono ispirati al criterio della prudenza, basti pensare al funzionamento del conto economico nel quale possono essere inseriti componenti positivi solo se effettivamente realizzati e componenti negativi anche di probabile realizzazione. Il bilancio civile assume un ruolo di maggiore oggettivazione della ricchezza effettivamente prodotta dell'impresa e grazie all'utilizzo degli accorgimenti di natura fiscale si ottiene una base di assoluta certezza ai fini del calcolo dell'imponibile; il reddito di impresa assume infatti, attraverso la dinamica del principio di dipendenza, la forma di reddito realizzato che corrisponde “all'incremento netto del patrimonio di impresa verificatosi nel periodo di competenza in modo certo nella sua esistenza e determinabile in modo oggettivo nel suo ammontare”¹²³.

4.4. I principi contabili internazionali

Un sistema già di per sé articolato, come il sistema fiscale italiano, è andato ulteriormente complicandosi dopo l'emanazione del decreto legislativo n.38 del 2005 con il quale sono stati adottati i principi contabili internazionali (IAS) per la redazione

¹²³ G.Falsitta, *Manuale di diritto tributario parte speciale, il sistema delle imposte in Italia*, Padova, Cedam, 2013, p.34.

dei bilanci di esercizio delle società quotate. Tale scelta, ispirata dall'esigenza di rendere autonoma e neutrale l'imposizione reddituale rispetto ai diversi criteri utilizzabili per la redazione dei bilanci, portò due grosse novità.

La prima fu rappresentata dalla modifica dell'articolo 83 del testo unico delle imposte sui redditi con la quale fu imposto alle società sottoposte alla disciplina degli IAS di aumentare e diminuire il risultato di esercizio degli incrementi e dei decrementi patrimoniali che non avevano influenzato il risultato del conto economico. La seconda novità consisteva nell'applicazione delle correzioni a fini fiscali previste dalla normativa nazionale anche a quei bilanci che venivano redatti secondo le indicazioni dei principi contabili internazionali.

In tal modo si giungeva al discutibile risultato pratico di rendere molto più difficoltosa la redazione dei bilanci secondo i criteri IAS rispetto a quella svolta seguendo la semplice normativa¹²⁴. Secondo Falsitta "l'errore sta a monte e risiede nell'aver imposto alle società quotate la compilazione secondo i principi IAS non già del solo bilancio consolidato ma del bilancio di esercizio"¹²⁵. Ciò comportava l'adozione di un doppio binario e l'eliminazione di qualsiasi forma di dipendenza tra il bilancio civile e il bilancio fiscale rendendo quest'ultimo completamente autonomo e gravando sulla mole di lavoro a carico di chi si occupava della contabilità e della redazione dei bilanci.

Per questi motivi il legislatore italiano è intervenuto, compiendo una scelta assolutamente innovativa, con la legge finanziaria 244/2007 che all'articolo 1, comma 58, lettera a), prevede che "all'articolo 83, comma 1, le parole <<aumentato o diminuito dei componenti che per effetto dei principi contabili internazionali sono imputati direttamente a patrimonio>> sono soppresse ed è aggiunto, in fine, il seguente periodo: <<Per i soggetti che redigono il bilancio in base ai principi contabili internazionali di cui al regolamento CE n.1606/2002 del Parlamento Europeo e del Consiglio, del 19 luglio 2002, valgono anche in deroga alle disposizioni dei successivi articoli della presente sezione, i criteri di qualificazione, imputazione temporale e classificazione in bilancio previsti da detti principi contabili.>>". In tal modo è disposto che il bilancio di

¹²⁴ Anche a causa dell'adozione da parte dei principi contabili internazionali del principio di prevalenza sulla forma, assolutamente incoerente con il criterio di prudenza a cui è ispirato il codice civile italiano.

¹²⁵ G.Falsitta, *Manuale di diritto tributario parte speciale, il sistema delle imposte in Italia*, Padova, Cedam, 2013, p.36.

esercizio viene compilato secondo gli IAS e che questi principi prevalgono sulle eventuali disposizioni contrarie dei successivi articoli della sezione che prevedono le regole per la determinazione del reddito d'impresa ai fini fiscali.

Tecnicamente si tratta di un rinvio formale con il quale il legislatore italiano cede parte della sua potestà normativa agli organi legittimati all'emanazione dei principi contabili internazionali (anche per il futuro e per le eventuali variazioni deliberate successivamente). Per rendere effettiva la portata di tale disposizione occorre leggerla alla luce di una automatica attribuzione all'Agenzia delle Entrate del potere di verificare in sede di controllo delle dichiarazioni fiscali basate sui principi contabili internazionali se tali principi siano stati correttamente applicati. Ma se è vero che in tal modo viene semplificato l'operato di chi si occupa della contabilità di una società quotata, è altrettanto vero che in questo modo sono state acuite le difficoltà degli organi dell'Agenzia delle Entrate in sede di controllo richiedendo un'adeguata conoscenza in materia di IAS da parte dei funzionari preposti a tale controllo. Si tratta di una conseguenza che viene giustificata alla luce del fatto che le norme tributarie sul reddito di impresa devono essere ispirate al principio di certezza e dunque prevedono disposizioni estremamente rigide rispetto a quelle previste in materia civile. Violare le regole tributarie comporta l'applicazione di sanzioni particolarmente gravi fino ad arrivare all'*extrema ratio* della sanzione penale; proprio per questo è necessario che tali regole siano elaborate nella maniera più chiara possibile¹²⁶.

Il legislatore tributario, a differenza di quello civilistico, non utilizza formule ampie e generiche ma utilizza regole particolareggiate e riferibili a circostanze ben definite. L'introduzione degli IAS nel sistema contabile italiano ha rappresentato una mossa in controtendenza rispetto alle esigenze precedentemente esposte, sia a causa della fumosità degli stessi criteri IAS che al discutibile utilizzo del principio della prevalenza della sostanza sulla forma¹²⁷.

L'adozione dei principi contabili internazionali solleva anche dubbi di legittimità costituzionale in ordine ad una molteplicità di profili. In primo luogo relativamente alla

¹²⁶ Anche in diritto tributario trova applicazione il principio di materia penale "*nulla poena sine lege*".

¹²⁷ In particolare tale principio impedisce l'applicazione dei primi due commi dell'articolo 109 del TUIR nei quali sono disposti regole sull'individuazione della competenza temporale di ciascun elemento del reddito attraverso l'utilizzo di regole giuridiche (ad esempio passaggio della proprietà o stipula di atti).

necessità di delegare la potestà normativa ad organi sovranazionali, non rispettando il principio della riserva di legge ex articolo 23 Cost.; in secondo luogo relativamente al doppio binario rappresentato da due diversi metodi determinativi dell'imponibile tra le società quotate e quelle non quotate con pregiudizio per il principio costituzionale di uguaglianza e ragionevolezza in quanto non vi è scelta del metodo ma imposizione in base alla natura dei soggetti; infine vi sono dubbi di costituzionalità sul rispetto del principio di capacità contributiva di un bilancio redatto secondo i criteri IAS in quanto il reddito esposto da quest'ultimo non corrisponde sempre ad un effettivo e stabile incremento del patrimonio.

I difficili raccordi con la disciplina dei principi contabili internazionali ha spinto il legislatore a intervenire ulteriormente con il decreto legge 225 del 2010 convertito con legge n.10 del 2011. Tuttavia tale intervento normativo non è stato dei più felici essendo caratterizzato da profonda incertezza circa la reale volontà del legislatore.

Secondo quella che è la tesi interpretativa maggiormente sostenuta, con tale intervento si è voluta attenuare la subordinazione del reddito imponibile al bilancio redatto secondo i criteri IAS concedendo il potere di modificare o adattare le regole dei principi contabili internazionali ai criteri nazionali di redazione dei bilanci di esercizio. Secondo Falsitta, se questa fosse davvero la tesi corretta, l'intervento risulterebbe caratterizzato da più aspetti negativi: “per l'uso improprio ed abusivo della decretazione d'urgenza; per l'attribuzione del potere di modificare la disciplina del reddito imponibile delle società quotate a regolamenti ministeriali, in violazione dell'articolo 23 della Costituzione; per l'adozione di una soluzione violatrice della legislazione comunitaria in quanto questa riconosceva agli Stati membri la facoltà di scelta tra l'adozione degli IAS, per i bilanci d'esercizio delle quotate o la non adozione mentre, con l'intervento normativo di cui si parla si è finiti per scegliere una terza via che non è era stata prevista né concessa dal legislatore comunitario”¹²⁸.

¹²⁸ G.Falsitta, *Manuale di diritto tributario parte speciale, il sistema delle imposte in Italia*, Padova, Cedam, 2013, p.40.

4.5. Cenni conclusivi

Non potendo in questa sede approfondire le ulteriori interessanti questioni relative ad esempio ai redditi fondiari, ai redditi di capitale, al reddito di lavoro dipendente, alla cosiddetta “attività commerciale occasionale”, alla categoria dei redditi diversi o ancora al rapporto del diritto tributario con i proventi da attività illecita, verranno tirate le somme al netto delle maggiori riforme tributarie degli ultimi cinquant’anni.

La riforma degli anni 1971/1973 non è riuscita a realizzare tutti gli obiettivi che si era prefissato il legislatore. Attraverso la sostituzione delle imposte speciali previgenti con un’unica imposta sul reddito complessivo, cioè l’irpef, si sono paradossalmente accentuati i trattamenti fiscali diversificati tra i contribuenti con uguale reddito ma provenienti da fonti diverse. Inoltre l’irpef avrebbe dovuto realizzare la progressività, intesa come la caratteristica di un’imposta la cui aliquota aumenta all’aumentare dell’imponibile, così come richiesto dalla Costituzione all’articolo 53 che al secondo comma sancisce “Il sistema tributario è informato a criteri di progressività”; tuttavia il proliferare delle imposte sostitutive e delle cedolari secche (in particolare nel settore dei redditi di capitale) ha confinato sempre di più il principio della progressività.

Anche il principio della personalizzazione secondo il quale occorre dare rilevanza a contingenze riferibili alla situazione personale e familiare del contribuente ha trovato scarsa applicazione. Inoltre i riformatori degli anni ’70 erano convinti che dopo una difficile fase iniziale, l’irpef avrebbe trovato una sua stabilità ma è accaduto l’esatto contrario. Senza dimenticare che l’irpef avrebbe dovuto tassare il reddito effettivo e nel caso delle imprese si sarebbe dovuta servire degli strumenti forniti dalle scienze economiche ma anche tale indirizzo è stato disatteso.

Infine, l’irpef avrebbe dovuto favorire l’autofinanziamento delle imprese attraverso disposizioni come la tassazione rateizzata sulle plusvalenze o l’accantonabilità in esonero tributario delle sopravvenienze attive; anche tale obiettivo non fu raggiunto e tutte le disposizioni conformi ad esso furono cancellate o ridimensionate nel ventennio successivo.

Alla luce di tali difficoltà il legislatore è intervenuto con la legge n.662/1996, collegata alla finanziaria 1997, con la quale furono conferite 12 deleghe al governo per la revisione di aspetti fondamentali della imposizione reddituale. Tale revisione, oltre a innovare in materia di reddito di lavoro dipendente e di redditi di capitale e diversi, ha inciso sui redditi d'impresa prevedendo l'applicazione di un'aliquota ridotta a quella parte di utili contabilizzati come riserva corrispondente alla remunerazione ordinaria del capitale investito nella singola impresa¹²⁹. L'intervento del 1996 fu seguito da altri interventi normativi poco coerenti tra loro che hanno relegato la progressività dell'irpef al solo campo dei redditi derivanti da una attività lavorativa, sia eseguita in via subordinata che in via autonoma, con una scelta che presenta parecchi dubbi sotto il profilo della costituzionalità. Ci si chiede, infatti, che senso abbia concentrarsi sui redditi da lavoro quando sarebbe preferibile una tassazione più rigorosa per i redditi aventi base capitalistica ovvero l'eliminazione della progressività per ogni forma di reddito soggetto ad irpef attraverso l'adozione di una singola aliquota proporzionale o al massimo due distinte aliquote.

Tra i tanti interventi normativi succeduti alla legge n.662/1996 sino al 2000, uno di essi aveva imboccato il giusto percorso: la legge di delega n.133 del 1999 prevedeva all'articolo 1, comma 1°, la creazione nel bilancio dello Stato di un fondo formato dalle maggiori entrate derivanti dalla lotta all'evasione che avrebbe dovuto essere "utilizzato per procedere alla revisione delle aliquote, delle detrazioni, delle deduzioni o dei limiti degli scaglioni delle imposte dirette". In una simile ottica sarebbero state tutelate le famiglie numerose, quelle monoreddito, quelle con a carico figli disoccupati e anche le famiglie con componenti affetti da handicap ovvero ultrasettantenni assicurando un bilanciamento con l'allargamento della base imponibile (coerente del resto con il carattere della generalità dell'imposta¹³⁰) che non era adeguatamente garantito dagli strumenti detrattivi previsti per figli o altri familiari a carico. La legge delega

¹²⁹ Tale remunerazione veniva determinata utilizzando un ipotetico rendimento fissato tenendo conto dei rendimenti finanziari dei titoli obbligazionari, sia pubblici che privati, scambiati nei mercati regolamentati italiani.

¹³⁰ L'onere delle imposte grava su tutte le persone residenti nel territorio dello Stato e anche su coloro che, pur non essendo residenti, possiedono nello stato beni immobili o vi esercitano imprese, professioni o altre attività economiche. Tale principio ammette delle eccezioni attraverso le esenzioni, limitate ad imposte specificatamente determinate, che tuttavia non comportano mai un esonero totale dall'obbligo tributario.

n.133/1999 non trovò attuazione nonostante le intenzioni con essa espresse fossero lodevoli.

Nel 2002, con una nuova maggioranza al governo, si intraprese un viaggio volto a riformare l'intero sistema tributario: per quanto riguarda specificatamente l'imposta sul reddito, l'idea era quella di ridurre a due le aliquote¹³¹. Anche nel nuovo millennio il legislatore pose le basi della riforma tributaria su principi e criteri direttivi confusionari e scarsamente coordinati: si intendeva fissare una soglia minima personale esclusa da imposizione (in funzione del sistema di tutela della povertà), si intendeva trasformare le detrazioni di imposta in deduzioni dalla base imponibile¹³² concentrandole sui redditi bassi e medi per poter garantire la progressività dell'imposta. Gli interventi normativi furono tutti scarsamente incisivi, tanto è vero che non si raggiunse l'obiettivo della riduzione a due aliquote.

Nel 2006, tornato al governo il centro-sinistra, le aliquote vennero rimodulate e fu introdotto un sistema di detrazioni per carichi di famiglia e per i possessori di determinati redditi con l'intenzione di ridurre la pressione fiscale attraverso la lotta all'elusione e all'evasione (tra le più alte nell'UE) che fu il principale obiettivo dichiarato dal governo in materia tributaria.

Tornato al governo il centro-destra (nel 2008) il panorama cambiò e per trovare i fondi necessari ad alleggerire il gravame fiscale si passò dalla lotta all'evasione all'abolizione dell'imposta sulla prima casa e all'avvio di una stagione di riforme volta alla creazione di un sistema di federalismo fiscale che avrebbe dovuto modificare anche l'imposta sul reddito.

Secondo autorevole dottrina¹³³, tre erano gli obiettivi fondamentali di una efficace riforma dell'irpef: estendere la base imponibile del tributo coinvolgendo qualsiasi forma di reddito, applicare la progressività così come previsto dall'articolo 53 comma 2 della Costituzione, realizzare la personalizzazione del tributo voluta dallo stesso art. 53 Cost.

¹³¹ Una del 23% fino a 100.000 euro di base imponibili ed una del 33% per importi superiori.

¹³² Articolando tali deduzioni a criteri come famiglia, casa, sanità, istruzione, formazione, ricerca e cultura, previdenza, assistenza all'infanzia, attività non profit e sociale e culturale e scientifica, volontariato e confessioni religiose, costi sostenuti per la produzione dei redditi di lavoro.

¹³³ V.L. Bernardi, *L'Irpef: ragioni di una riforma e analisi di una proposta*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1995, I, 436.

La riforma Visco¹³⁴ ha realizzato il primo di questi obiettivi ma ha mancato il secondo e quasi rifiutato il concetto di una imposta sul reddito progressiva, rinviando a futuri interventi la realizzazione del terzo ed ultimo obiettivo.

Con la legge n.80 del 2003 sembrò possibile realizzare gli ulteriori due obiettivi ignorati dalla riforma Visco. La riforma prevedeva l'istituzione di una nuova "imposta sul reddito" (ire) più ampia dell'Irpef, e dell' "imposta sulle società" (ires) che fu invece introdotta soltanto a partire dal 1° gennaio 2004 con il d.lgs. 12 dicembre 2003 n. 344. La maggiore ampiezza dell'ire si manifestava in un ampliamento dei soggetti passivi, equiparando gli enti non commerciali alle persone fisiche, che non ebbe mai luogo. In compenso sono stati dilatati i confini della base imponibile, ricomprendendovi anche il 49,72% degli utili percepiti e delle plusvalenze realizzate al di fuori dell'esercizio di'impresa attraverso le partecipazioni qualificate (cioè quelle superiori ad una determinata percentuale), ma anche tale obiettivo fu realizzato soltanto con l'introduzione dell'ires.

Un altro obiettivo della riforma del 2003 era rappresentato dalla riduzione della base imponibile al fine di tutelare un reddito minimo personale da individuare alla luce della cosiddetta "soglia di povertà". Tale obiettivo è stato realizzato sostituendo gran parte delle precedenti detrazioni con una serie di nuove deduzioni riguardanti i redditi bassi e medi, utilizzando come criteri la famiglia, l'istruzione, la sanità, la formazione, la ricerca, la cultura, la previdenza e altri criteri analoghi¹³⁵. La scelta di ancorare tali deduzioni ai redditi medi e bassi si giustificava con la volontà del legislatore di conservare la progressività dell'imposta sul reddito nonostante ci fosse stata una riduzione a solo due aliquote¹³⁶. L'aliquota massima del 33%, che non è stata mai utilizzata per le persone fisiche ma è stata resa operativa per l'imposta sul reddito delle società seppur ridotta al 27,5%, era considerata dalla Relazione di accompagnamento al disegno di legge delega, come l'ideale di "giusta imposta", nonché come limite massimo del prelievo. Tuttavia questo progetto fallì e si mostrò per quello che era realmente, cioè una mera manovra propagandistica; i mutamenti politici di quegli anni, in particolare, interruppero bruscamente il cammino della riforma del 2003.

¹³⁴ D.Lgs. n.506/1999

¹³⁵ Gran parte di questa sostituzione si realizzò con la Finanziaria 2005, legge 30 dicembre 2004 n.311.

¹³⁶ 23% per redditi fino a 100.000 € e 33% per i redditi superiori a tale cifra.

A partire dal periodo d'imposta 2007 sono state introdotte nuove regole per l'irpef, attraverso la sostituzione integrale di alcuni articoli del t.u. n. 917/1986. Furono previste cinque aliquote da una minima del 23% ad una massima del 43%; furono sostituite le deduzioni per oneri di famiglia con un sistema di detrazioni per carichi di famiglia decrescenti al crescere del reddito complessivo del contribuente; furono introdotte specifiche detrazioni in funzione dell'ammontare e della tipologia di reddito; fu introdotta una nuova modalità di determinazione della base imponibile dell'Irpef.

Inoltre nel gennaio 2010 fu annunciata una nuova riforma dell'imposta sul reddito delle persone fisiche, al fine di realizzare l'obiettivo di riduzione delle aliquote alle sole due misure del 23% e del 33% oltre a quello di semplificazione del sistema di detrazioni e deduzioni vigente. Quella riforma fu però abbandonata, lasciando il panorama delle imposte sul reddito caratterizzato da irragionevolezza e ampi spazi di iniquità, elementi negativi che negli anni successivi non furono eliminati dai comunque numerosi interventi normativi¹³⁷.

Da ultimo, il Parlamento con la legge 11 marzo 2014, n. 23, ha conferito al Governo una delega¹³⁸ con l'obiettivo di riformare il sistema fiscale rendendolo più equo e trasparente e maggiormente orientato alla crescita. Tale legge persegue l'obiettivo di ridurre la pressione tributaria sui contribuenti e vincola il Governo al rispetto dei principi costituzionali e comunitari, oltre che al rispetto dello statuto dei diritti del contribuente in riferimento al principio di irretroattività delle norme tributarie. Oltre a rispettare le norme previste dalla legge 42/2009 in materia di federalismo fiscale, il Governo è tenuto a garantire l'uniformità della disciplina delle obbligazioni tributarie e la semplificazione degli obblighi contabili e dichiarativi dei contribuenti. Nonostante gli

¹³⁷ Ci si riferisce in particolare agli interventi realizzati dal governo tecnico Monti con la "manovra correttiva" di cui al D.L. n.98/2011, con la "manovra bis" di cui al D.L. n.138/2011 e con il decreto "salva Italia" di cui al D.L. n.201/2011, convertito con legge n.214/2011.

¹³⁸ La delega si compone di 16 articoli concernenti i principi generali e le procedure di delega (art. 1); la revisione del catasto dei fabbricati (art. 2); le norme per la stima e il monitoraggio dell'evasione e il riordino dell'erosione fiscale (artt. 3 e 4); la disciplina dell'abuso del diritto e dell'elusione fiscale (art. 5); la cooperazione rafforzata tra l'amministrazione finanziaria e le imprese, con particolare riguardo al tutoring, alla semplificazione fiscale e alla revisione del sistema sanzionatorio (artt. 6-8); il rafforzamento dell'attività conoscitiva e di controllo (art. 9); la revisione del contenzioso tributario e della riscossione degli enti locali (art. 10); la revisione dell'imposizione sui redditi di impresa e la previsione di regimi forfetari per i contribuenti di minori dimensioni, nonché la razionalizzazione della determinazione del reddito d'impresa e delle imposte indirette (artt. 11-13); la disciplina dei giochi pubblici (art. 14); le nuove forme di fiscalità ambientale (art. 15).

apprezzabili obiettivi fissati dalla legge delega, data la complessità delle previsioni in essa contenute e delle numerose disposizioni non ancora attuate, a partire dal 15 gennaio 2015 la Commissione Finanze della Camera sta valutando le richieste di proroga del termine per l'esercizio della delega.

Tra le previsioni attuate con il D.Lgs. n. 175 del 2014, in materia di semplificazioni fiscali, è stata introdotta la dichiarazione dei redditi precompilata, revisionata la disciplina per i rimborsi IVA, semplificati alcuni adempimenti riguardanti le addizionali regionali e comunali e sono state introdotte norme in materia di società in perdita e di responsabilità solidale negli appalti. Con il D.Lgs. n.188 del 2014 sono state attuate le disposizioni in materia di accise ridefinendo l'imposizione sui tabacchi, sui prodotti succedanei dei prodotti da fumo e sui fiammiferi; con il D.Lgs n.198 del 2014 sono state attuate le disposizioni in materia di composizione, attribuzioni e funzionamento delle commissioni censuarie. Infine, con la legge di stabilità 2015 (legge n. 190 del 2014, articolo 1, commi 54-89), è stato introdotto, per gli esercenti attività d'impresa e arti e professioni in forma individuale, un regime forfetario di determinazione del reddito da assoggettare a un'unica imposta sostitutiva di quelle dovute con l'aliquota del 15 per cento¹³⁹. La medesima legge di stabilità prevede l'aumento delle ipotesi di applicazione del meccanismo di applicazione contabile (*reverse charge*) a fini IVA e dispone che per le cessioni di beni e le prestazioni di servizi eseguite nei confronti di enti pubblici l'imposta sul valore aggiunto venga in ogni caso versata dai medesimi soggetti pubblici (c.d. *split payment*). Infine, la legge di stabilità modifica il rapporto tra fisco e contribuenti al fine di migliorare la cooperazione ed aumentare l'adempimento spontaneo degli obblighi fiscali (cd. *tax compliance*)¹⁴⁰.

¹³⁹ Per accedere al regime agevolato (che costituisce il regime naturale per chi possiede i requisiti) sono previste delle soglie di ricavi diverse a seconda del tipo di attività esercitata. Tali soglie variano da 15.000 euro per le attività professionali a 40.000 per il commercio. La norma sembra dare attuazione all'articolo 11, comma 1, lettera b), della legge di delega fiscale, il quale prevede l'istituzione di regimi semplificati per i contribuenti di minori dimensioni, nonché, per i contribuenti di dimensioni minime, di regimi che prevedano il pagamento forfetario di un'unica imposta in sostituzione di quelle dovute, purché con invarianza dell'importo complessivo dovuto, prevedendo eventuali differenziazioni in funzione del settore economico e del tipo di attività svolta, con eventuale premialità per le nuove attività produttive. Fonte: <http://documenti.camera.it/Leg17/Dossier/Pdf/FI0063D.Pdf>

¹⁴⁰ In particolare, sono rafforzati i flussi informativi tra contribuenti e Agenzia delle entrate; sono modificate le modalità, i termini e le agevolazioni connessi all'istituto del ravvedimento operoso, consentendo l'accesso all'istituto anche oltre i termini previsti dalle norme vigenti, a prescindere dalla circostanza che la violazione sia già stata constatata, con una riduzione automatica delle sanzioni; sono

5. L'imposta sul reddito delle persone fisiche

L'art. 2 del Testo Unico delle Imposte sui Redditi (TUIR) stabilisce che soggetti passivi dell'irpef sono tutte le persone fisiche residenti o non residenti nel territorio dello Stato. Per i soggetti residenti vige il principio della "tassazione dell'utile mondiale" in base al quale tutti i redditi ovunque prodotti vengono attratti nella competenza dello Stato italiano, concorrendo a formare la base imponibile per il calcolo dell'imposta. Per i soggetti non residenti vige invece il principio di territorialità, secondo quanto disposto dall'art. 2, punto 21 e dall'art.3, punto 9 della legge delega n.825/1971; tale principio prevede la limitazione della tassazione ai soli redditi "prodotti nel territorio dello stato". È necessario che i presupposti materiali delle imposte si siano verificati sul territorio della Repubblica italiana, e ciò si verifica o qualora sia stata compiuta un'attività giuridica od economica sul territorio dello Stato, o qualora il bene produttivo del reddito sia localizzato in Italia. Secondo la giurisprudenza "la residenza di una persona è determinata dalla sua abituale e volontaria dimora in un determinato luogo, cioè dall'intenzione di avervi stabile dimora, rilevata dalle consuetudini di vita e dallo svolgimento di normali relazioni sociali, senza che, peraltro, sia richiesto che la volontà del soggetto sia diretta anche alla produzione degli effetti giuridici propri della residenza nel nostro ordinamento"¹⁴¹. Il legislatore considera un soggetto residente se si verifica almeno uno dei seguenti presupposti:

- Il soggetto risulti iscritto per la maggior parte del periodo d'imposta¹⁴² nelle anagrafi della popolazione residente;
- il soggetto abbia nel territorio dello Stato, per la maggior parte del periodo d'imposta, il proprio domicilio¹⁴³;
- il soggetto abbia nel territorio dello Stato, per la maggior parte del periodo d'imposta, la propria residenza¹⁴⁴.

apportate sostanziali semplificazioni in materia di dichiarazione IVA. Fonte: <http://documenti.camera.it/Leg17/Dossier/Pdf/FI0063D.Pdf>

¹⁴¹ Cass. 17 gennaio 1972, n. 126, in Giust. civ., 1972, I, 715.

¹⁴² Tale requisito si considera positivamente verificato se sono trascorsi 183 giorni elevati a 184 negli anni bisestili.

¹⁴³ La sede principale dei suoi affari e interessi. Art.43, comma 1°, c.c.

Ai fini della corretta individuazione della residenza rileva la situazione di fatto, sia oggettiva che soggettiva, in cui viene a trovarsi la persona. In questo modo è possibile considerare residenti in Italia “anche quei soggetti che hanno trasferito all’estero la propria residenza anagrafica ma continuano a mantenere in Italia il centro principale dei propri affari ed interessi, ossia la sede materiale dei propri rapporti non solo economici ma anche morali, sociali e familiari (il domicilio oppure la residenza)”¹⁴⁵. Inoltre è stata introdotta una presunzione legale relativa di residenza¹⁴⁶ in virtù della quale si considerano residenti i cittadini italiani trasferiti in Stati o territori diversi da quelli individuati con decreto del Ministro dell’Economia e delle Finanze¹⁴⁷.

È necessario chiarire cosa debba intendersi per periodo d’imposta. Le imposte si suddividono in istantanee, che colpiscono fatti specifici, e periodiche, in cui il presupposto è delimitato temporalmente; per le persone fisiche il periodo d’imposta è l’anno solare, per le società l’esercizio sociale¹⁴⁸. In base a quanto disposto dagli articoli 7 e 76 del TUIR, per ogni periodo d’imposta vi è una singola ed autonoma obbligazione tributaria che fa sorgere in capo ai soggetti passivi una serie di obblighi formali e sostanziali. Tuttavia possono accadere eventi relativi a più periodi d’imposta; in queste ipotesi il legislatore ha deciso di adottare il principio di cassa, secondo cui si tiene in considerazione il momento in cui il reddito è percepito. Per i redditi d’impresa viene utilizzato, invece, il principio di competenza, in virtù del quale costi e proventi vengono imputati al periodo in cui sono maturati a prescindere dall’effettiva data del pagamento ovvero dell’incasso.

¹⁴⁴ Luogo in cui la persona ha la dimora abituale. Art. 43, comma 2°, c.c.

¹⁴⁵ G. Falsitta, *Manuale di diritto tributario, parte speciale, Il sistema delle imposte in Italia*, nona edizione, Padova, Cedam, 2013, p.77.

¹⁴⁶ Art. 2, comma 2° bis, t.u. 917/86, aggiunto dall’art. 10, comma 1°, l.23 dicembre 1998, n.448, in vigore dal 1° gennaio 1999, successivamente modificata con l’art. 1, comma 83, lett. a), l. 24 dicembre 2007, n.244.

¹⁴⁷ In base al decreto del 4 maggio 1999, si tratta in particolare del Principato di Monaco, di San Marino, della Svizzera, delle Maldive, delle Isole Cayman e di altri luoghi considerati “paradisi fiscali”.

¹⁴⁸ Possono capitare eventi interruttivi del periodo d’imposta, ad esempio la morte della persona fisica o la liquidazione concorsuale di una società.

5.1. Il reddito e le diverse categorie

Con il TUIR, il legislatore non si è occupato di stabilire i confini della nozione di reddito ma ha preferito fornire il presupposto dell'irpef attraverso una formula più tassativa rispetto a quella previgente. Mentre all'art.1 del d.p.r. 597/73 “presupposto dell'imposta sul reddito delle persone fisiche è il possesso di redditi, in denaro o in natura, continuativi od occasionali, provenienti da qualsiasi fonte”, oggi il TUIR stabilisce che il presupposto dell'Irpef è il “possesso di redditi in denaro o natura rientranti nelle categorie indicate nell'art.6”. Tali categorie sono rappresentate da:

- i redditi fondiari, che si suddividono in redditi dominicali dei terreni, redditi agrari e redditi dei fabbricati;
- i redditi di capitale;
- i redditi di lavoro dipendente;
- i redditi di lavoro autonomo;
- i redditi d'impresa;
- i redditi diversi.

La dottrina ritiene che, con la soppressione della norma residuale contenuta nell'art.80 del d.p.r. 597/73 che assoggettava a tassazione “ogni altro reddito non espressamente considerato”, l'attuale sistema tributario sia un sistema chiuso nel senso che il prelievo fiscale riguarda unicamente le fattispecie puntualmente indicate dal legislatore. Questa affermazione non è completamente vera in quanto ci sono dell'eccezioni piuttosto evidenti: ad esempio, con riferimento alla categoria dei redditi diversi, il legislatore ha previsto la possibilità di considerare imponibili i redditi derivanti dalle “obbligazioni di fare, non fare o permettere”, reintroducendo, seppur tacitamente, la disposizione di tassazione residuale di ogni altro reddito non espressamente considerato contenuta nel citato art.80 del d.p.r. 597/73. Un altro esempio di eccezionalità rispetto alla chiusura del sistema fiscale è rappresentato dall'art.44, comma 1°, lett. h, t.u. 917/86 in materia di redditi di capitale, che prevede la tassazione de “gli interessi e gli altri proventi derivanti da rapporti aventi per oggetto l'impiego di capitale”.

Ancora una volta il legislatore ha sottolineato la centralità del reddito nell'attuale sistema tributario. Ogni categoria, infatti, si caratterizza in base alla fonte produttiva da cui derivano i redditi in essa compresi, fonte che può essere rappresentata o da un capitale o da un'attività, mentre fa eccezione la categoria dei redditi diversi proprio per l'eterogeneità delle fonti di derivazione dei redditi ad essa appartenenti. Ogni categoria ha una propria autonomia e di conseguenza specifiche regole che riguardano le modalità di imputazione degli elementi reddituali al periodo di imposta e la deduzione dei costi sostenuti per la produzione del reddito.

Quanto al primo profilo, come già avuto modo di chiarire parlando del periodo d'imposta, generalmente si utilizza il principio di cassa: i redditi rilevano nel periodo d'imposta in cui è avvenuta la percezione. Per la categoria dei redditi d'impresa, invece, vige l'opposta regola della competenza, in base alla quale rileva la maturazione del provento a prescindere dalla sua percezione effettiva. Per quanto riguarda la deduzione dei costi sostenuti per la produzione, sono numerose le soluzioni di volta in volta adottate: se per i redditi di capitale è previsto il disconoscimento di qualsiasi tipologia di costo di produzione, regole peculiari ed un generale riconoscimento di tutti i costi sostenuti sono previsti per i redditi d'impresa e di lavoro autonomo¹⁴⁹.

Nell'ordinamento italiano vige la regola della *vis attractiva* dei redditi d'impresa, in base alla quale qualsiasi provento conseguito nell'esercizio di un'attività commerciale, sia individuale che collettiva, è considerato reddito d'impresa nonostante la possibilità di sussumerlo oggettivamente in una delle altre categorie reddituali. Inoltre un soggetto è generalmente titolare di più categorie di reddito: si pensi ad un soggetto che svolge un lavoro dipendente, acquisendo la titolarità di un reddito di lavoro dipendente, che sia proprietario di azioni che rendono dividendi, acquisendo la titolarità di redditi di capitale, e che sia proprietario di un immobile, acquisendo la titolarità di redditi fondiari. In questi casi, il soggetto in questione dovrà determinare i redditi rientranti in ciascuna categoria ed infine aggregare i singoli risultati per pervenire al suo reddito complessivo. Quest'ultimo sarà utilizzato come base imponibile dell'irpef, ferma restando la fase soggettiva in cui si procede alla valutazione di eventuali oneri

¹⁴⁹ Per i redditi di lavoro dipendente è prevista una deduzione forfettaria dei costi mentre per le restanti categorie dei redditi fondiari e dei redditi diversi, sono utilizzati criteri tra loro differenti.

deducibili e delle detrazioni d'imposta, oltre che alla valutazione della situazione personale e familiare del contribuente¹⁵⁰.

5.2. Il reddito d'impresa

Non potendo in questa sede approfondire la disciplina di ogni singola categoria di reddito, verrà affrontata unicamente quella relativa al reddito d'impresa, per poi analizzare la disciplina dell'imposta sul reddito delle società. Ciò è necessario soprattutto per un motivo: le norme che disciplinano il reddito d'impresa possono essere distinte in norme che riguardano la corretta individuazione della fonte di produzione del reddito e norme che disciplinano le modalità di calcolo di tale reddito. Per le norme del secondo gruppo relative a persone fisiche e società di persone, il legislatore ha preferito operare un rinvio¹⁵¹ alle disposizioni per la determinazione del reddito inserite nel titolo dedicato all'imposta sul reddito delle società; si tratta di una disciplina particolarmente dettagliata e dalla studio della quale non ci si può sottrarre per ben comprendere le dinamiche fiscali che riguardano le imprese italiane¹⁵².

5.2.1. Le fonti del reddito d'impresa

Visto quanto premesso, si partirà dalle norme con le quali vengono individuati i criteri per l'individuazione della fonte di produzione del reddito. La prima fondamentale norma da prendere in considerazione è l'art.55 del TUIR che al primo comma individua i redditi d'impresa in quelli che derivano "dall'esercizio di imprese commerciali" per tali intendendo "l'esercizio per professione abituale, ancorché non esclusiva, delle attività indicate nell'articolo 2195 del codice civile e delle attività indicate alle lettere b) e c) del comma 2 dell'art. 32¹⁵³ che eccedono i limiti ivi stabiliti, anche se non organizzate in forma di impresa". L'art. 55 del TUIR amplia la categoria di redditi d'impresa sottoposti alla disciplina fiscale, in quanto al secondo comma dispone che "Sono inoltre considerati redditi d'impresa:

¹⁵⁰ In questa fase rileva il carattere di personalità del tributo.

¹⁵¹ Art. 56, comma 1°, TUIR, dispone che il reddito d'impresa "è determinato secondo le disposizioni della sezione I del capo II del titolo II, salvo quanto stabilito dal presente capo". Il capo II del TUIR è appunto dedicato alla disciplina dell'Ires.

¹⁵² Tale rinvio è operato anche per la disciplina delle società di persone a forma commerciale, le società in nome collettivo ed in accomandita semplice, per le quali si applicano le specifiche regole previste per le società di capitali e gli enti commerciali.

¹⁵³ L'art. 32 del TUIR stabilisce che "

- a) I redditi derivanti dall'esercizio di attività organizzate in forma d'impresa dirette alla prestazione di servizi che non rientrano nell'art. 2195 c.c.;
- b) I redditi derivanti dall'attività di sfruttamento di miniere, cave, torbiere, saline, laghi, stagni e altre acque interne;
- c) i redditi dei terreni, per la parte derivante dall'esercizio delle attività agricole di cui all'articolo 32, pur se nei limiti ivi stabiliti, ove spettino alle società in nome collettivo e in accomandita semplice nonché alle stabili organizzazioni¹⁵⁴ di persone fisiche non residenti esercenti attività d'impresa".

Il successivo terzo comma chiarisce che "Le disposizioni in materia di imposte sui redditi che fanno riferimento alle attività commerciali si applicano, se non risulta diversamente, a tutte le attività indicate nel presente articolo". Viene, dunque, chiarito che tutte le attività previste dall'art.55 TUIR sono considerate attività commerciali ai fini dell'applicazione del regime fiscale; sarà comunque necessario che tali attività vengano svolte per "professione abituale, ancorché non esclusiva", poiché se difettassero di tali requisiti esse produrrebbero non redditi d'impresa ma redditi diversi ai sensi dell'art. 67, lett. i), TUIR che efficacemente pone una norma di chiusura del sistema stabilendo che sono redditi diversi "I redditi derivanti da attività commerciali non esercitate abitualmente".

Proprio quest'ultima disposizione rende evidente la centralità della questione relativa alla definizione della nozione di "professione abituale". Come detto, l'art.67 rappresenta una norma di chiusura del sistema poiché pone il principio dell'alternatività con la regola contenuta nell'art.55: si considerano attività produttive di redditi diversi tutte quelle che non sono esercitate "per professione abituale" ed attività produttive di redditi d'impresa tutte quelle esercitate "abitualmente". Ma cosa deve intendersi per "professione non abituale"? Come vanno individuate le attività produttive di redditi diversi? Secondo la Cassazione l'abitualità implica la stabilità, la regolarità dell'iniziativa, il suo protrarsi nel tempo, anche se non necessariamente con carattere di rigorosa continuità. Si ritiene, infatti, che le interruzioni non siano del tutto incompatibili con l'abitualità e che, anzi, esse siano fisiologiche nelle attività a carattere

¹⁵⁴ Per la definizione di "stabile organizzazione" si veda il paragrafo relativo ai principi in materia tributaria.

stagionale. Non si considera necessaria nemmeno la costante ripetizione delle medesime operazioni in quanto anche lo svolgimento di un unico affare può, per la sua complessità, presentare una rilevanza economica¹⁵⁵.

Passando ad analizzare le attività commerciali a cui si applica la disciplina fiscale, bisogna in primo luogo far riferimento all'elenco previsto dall'art.2195 c.c. che indica come tali: 1) le attività industriali dirette alla produzione di beni o di servizi; 2) le attività intermediarie nella circolazione dei beni; 3) le attività di trasporto per terra, per acqua e per aria; 4) le attività bancarie ed assicurative; 5) le altre attività ausiliarie delle precedenti. In dottrina si sono sollevati molti dubbi sulla reale portata di questa classificazione in quanto il legislatore non ha dettato una norma che indicasse le attività considerate commerciali, ma si utilizza l'art.2195 c.c. che riguarda gli "imprenditori soggetti a registrazione".

Non esistendo una norma del codice civile che definisca esattamente cosa debba intendersi per attività commerciale, taluno ha proposto di ricavarla per sottrazione e cioè sottraendo alla figura generale di imprenditore, di cui all'art.2082 c.c.¹⁵⁶, la definizione dell'art.2135 c.c.¹⁵⁷ relativa agli imprenditori agricoli. Sembra da preferire quest'ultima interpretazione poiché limitandosi all'art.2195 c.c. si verrebbe a costituire una terza *species* di imprese, come le imprese di consulenza matrimoniale, definite civili proprio perché non riconducibili né alla disciplina delle imprese commerciali né a quella delle imprese agricole. Tuttavia il legislatore non ha mai fatto riferimento a tale terzo genere

¹⁵⁵ In tal senso Cass., sez. I, 31-5-1986, n.3690, in Rass. Trib., 1986, II, p.719.

¹⁵⁶ "È imprenditore chi esercita professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi".

¹⁵⁷ "è imprenditore agricolo chi esercita una delle seguenti attività: coltivazione del fondo, selvicoltura, allevamento di animali e attività connesse.

Per coltivazione del fondo, per selvicoltura e per allevamento di animali si intendono le attività dirette alla cura ed allo sviluppo di un ciclo biologico o di una fase necessaria del ciclo stesso, di carattere vegetale o animale, che utilizzano o possono utilizzare il fondo, il bosco o le acque dolci, salmastre o marine.

Si intendono comunque connesse le attività, esercitate dal medesimo imprenditore agricolo, dirette alla manipolazione, conservazione, trasformazione, commercializzazione e valorizzazione che abbiano ad oggetto prodotti ottenuti prevalentemente dalla coltivazione del fondo o del bosco o dall'allevamento di animali, nonché le attività dirette alla fornitura di beni o servizi mediante l'utilizzazione prevalente di attrezzature o risorse dell'azienda normalmente impiegate nell'attività agricola esercitata, ivi comprese le attività di valorizzazione del territorio e del patrimonio rurale e forestale, ovvero di ricezione ed ospitalità come definite dalla legge".

d'imprese, costruendo l'intero sistema normativo dell'attività imprenditoriale sulla dicotomia tra impresa commerciale ed impresa agricola¹⁵⁸.

L'art.55 del TUIR rinvia espressamente all'art.2195 c.c., trascinando anche nel settore tributario tutte le incertezze relative alla corretta definizione di attività commerciale. Alcuni autori, focalizzando l'attenzione sulla distinzione tra "produzione" e "prestazione" di servizi, ritengono che le attività di cui al 1° comma dell'art.55, per effetto del rinvio all'art. 2195, n.1, siano quelle attività "produttive" in cui vi sia un minimo di etero-organizzazione dei fattori produttivi, restando escluse le attività di mera "prestazione" dei servizi (a meno che tali attività non possano essere ricondotte all'alveo delle attività di trasporto, bancarie o assicurative, o ausiliare di imprese commerciali, cioè le attività previste nei numeri dal 3 al 5 dell'art. 2195 c.c.). Le attività di prestazione dei servizi sarebbero caratterizzate dall'utilizzazione di energie fisiche ed intellettuali personali e in quanto tali andrebbero ricondotte al 2° comma dell'art.55, cioè tra quelle attività che producono redditi d'impresa solo se "organizzate in forma di impresa"¹⁵⁹.

Altri autori, considerando l'attività industriale come quella dedita ad una produzione in serie o di massa (grazie all'utilizzo di capitali, lavoro ed attrezzature), hanno proposto di non considerare nel novero delle attività indicate dall'art.55, 1° comma, quelle attività che non raggiungono una tale condizione di autonomia tecnica, facendo confluire anch'esse tra le attività indicate dal 2° comma dell'art.55, cioè quelle produttive di redditi d'impresa solo se "organizzate in forma d'impresa". Tuttavia tali autori chiariscono che l'organizzazione in forma d'impresa si identifica nella "organizzazione di particolare rilievo e livello, considerabile in sé e per sé come idonea a realizzarne lo svolgimento ed a conseguirne i risultati, in quanto dotata (...) di autonomia funzionale"¹⁶⁰.

Entrambe le tesi sono state aspramente criticate da altra parte della dottrina. In primo luogo, non è stata pienamente condivisa la distinzione tra produzione e prestazione

¹⁵⁸ A. Nigro – D.Vattermoli., *Diritto della crisi delle imprese, le procedure concorsuali*, Il Mulino, Bologna, 2012; A.Genovese, *La nozione giuridica di imprenditore*, Padova, 1990, p.70 ss.; G.Oppo, *Impresa e imprenditore: I) dir. comm.*, in *Enc. giur.*, vol. XVI, Roma, 1989, pp. 13-14.; F.Ferrara e F. Corsi, *Gli imprenditori e le società*, Milano, 1992, p.54.

¹⁵⁹ A.Fantozzi. *Imprenditore e impresa*, Milano, 1982, p.104 ss. ed in part. P. 111.

¹⁶⁰ M. Polano, *Attività commerciali e impresa nel diritto tributario*, Padova, 1984, p.48 ss., e in part. P.87.

basata sull'assunto che nel primo caso c'è un'etero-organizzazione dei fattori produttivi, nel secondo caso una mera auto-organizzazione. Secondo Spada tale distinzione è una distinzione di prospettive in quanto “nella prospettiva dell'agente, il servizio è prodotto; in quella dell'utente, prestato”¹⁶¹. Inoltre risulterebbe difficile comprendere l'opinione secondo cui nella prestazione di servizi mancherebbe una combinazione di fattori produttivi tale da poter tornare a parlare di produzione di servizi. Critiche sono state mosse anche all'orientamento che prende le mosse dal requisito di “industrialità”; oltre ad essere la tesi meno accreditata dalla dottrina, sembra essere anche quella meno coerente con il testo della legge visto che dichiara irrilevante l'elemento della “organizzazione in forma d'impresa”. Inoltre tale tesi esclude dalle attività produttive di redditi d'impresa tutte le attività non industriali nel senso precedentemente specificato, “discriminandole sia da quelle di intermediazione nella circolazione dei beni di cui all'art.2195, n.2, sia da quelle dirette alla prestazione di servizi (o comprese nei numeri 3 e 5 dell'art.2195 o, se non appartenenti a queste categorie, organizzate in forma d'impresa)”¹⁶².

Tali tesi non hanno attecchito poiché tentano di focalizzare l'attenzione sull'etero-organizzazione dei fattori produttivi, ma tale elemento è espressamente irrilevante alla luce di quanto disposto dall'art.55, 1° comma. Probabilmente tale impostazione è dovuta alle vicende che hanno interessato la dottrina nel periodo intercorso tra la sentenza n.42/1980¹⁶³ della Corte Costituzionale e l'inserimento (con la legge 408/1990) della lett. e-bis) all'interno dell'art.115 del TUIR in materia di imposta locale sui redditi (ilor)¹⁶⁴. Con questa sentenza la Corte dichiarò incostituzionale la normativa in materia di ilor¹⁶⁵ per la parte in cui veniva previsto l'assoggettamento ad imposta anche dei redditi di lavoro autonomo non assimilabili ai redditi d'impresa (in quanto mancavano elementi di natura capitalistica). A quel punto gli interpreti, mossi dalla necessità di rendere il sistema fiscale coerente con i principi dettati dalla Corte costituzionale e, quindi, dalla necessità di evitare sovrapposizioni tra i redditi d'impresa

¹⁶¹ P.Spada, *Impresa*, in *Dig. comm.*, vol. VII, Torino, 1992, p.42.

¹⁶² G. Falsitta, *Manuale di diritto tributario, parte speciale, Il sistema delle imposte in Italia*, Padova, Cedam, 2013, p.240.

¹⁶³ Pubblicata su *Giur. cost.*, 1980, p. 286.

¹⁶⁴ Ora abrogata, insieme a tutte le disposizioni relative all'ilor, dall'art.36, c.1, lett. b) del d.lgs. 446/1997.

¹⁶⁵ L'ILOR era un'imposta introdotta per assoggettare ad imposta tutti i redditi che avessero avuto un carattere di patrimonialità.

da assoggettare al regime irpef e i redditi d'impresa assoggettabili alla disciplina dell'ilor, formularono due diverse ipotesi. Una prima strada percorribile, sostenuta da gran parte della dottrina e da parte della giurisprudenza¹⁶⁶, si risolveva nell'intento di individuare come fondamento della fonte di produzione del reddito d'impresa l'etero-organizzazione, e in tal modo modellava la nozione di reddito d'impresa valevole per la disciplina dell'irpef, alla nozione utilizzata per l'applicazione dell'ilor. L'altra strada percorribile, suffragata dalla giurisprudenza anche costituzionale¹⁶⁷, superando il dettato legislativo, operava l'operazione inversa e cioè costruiva la nozione di reddito d'impresa ai fini dell'applicabilità della disciplina ilor estrapolandola da quella rilevante ai fini dell'applicazione della disciplina irpef: in definitiva venivano esclusi dall'assoggettamento all'ilor quei redditi, comunque rilevanti anche ai fini della disciplina irpef, la cui fonte di produzione non fosse stata influenzata in maniera determinante da elementi di natura patrimoniale¹⁶⁸.

Tale seconda strada fu quella percorsa dal legislatore con l'aggiunta nell'art.115 della lett. e-bis) che escludeva dall'ilor "i redditi d'impresa derivanti dall'esercizio di attività commerciali (...) organizzate prevalentemente con il lavoro proprio o dei familiari (...)". È evidente la scelta legislativa di non dare rilevanza al requisito dell'organizzazione ai fini dell'individuazione delle attività produttive dei redditi d'impresa, come risulta anche da un'attenta lettura dell'art.55, 1° comma, in cui è previsto un regime speciale di determinazione del reddito per le imprese definite minori¹⁶⁹. Anche questa scelta può apparire discutibile poiché, se si riduce al minimo la rilevanza del fattore capitale all'interno delle attività di lavoro indipendente, non ci sono molte ragioni che possano giustificare una netta distinzione tra le attività di lavoro autonomo e l'attività d'impresa. Tuttavia non ci si può esimere dal tenere in considerazione la volontà del legislatore e quindi l'art.55, comma 1, che non può essere

¹⁶⁶ Ad esempio, Cass., sez. I, 12-4-1991, n. 3880, in Boll. trib., 1992, p.302; Cass., sez. I, 26-9-1990, n. 9743, in Giust. civ., 1990, I, p. 1989; Cass., sez.I, 7-11-1990, n. 10737, in Giur. it., 1991, I, 1, c. 1037.

¹⁶⁷ Corte. cost., sent. 87/1986, in Giur. cost., 1986, p. 485.

¹⁶⁸ Cass., sez. un., 10-8-1992, n. 9459, in Riv. dir. trib., 1993, II, p.94; Cass. sez. I, 9-4-1987, n. 3477, in Rass. trib., 1987, II, p. 545; Cass. sez. I, 6-2-1990, n. 788, in Boll. trib., 1990, p. 1095; Cass. sez. I, 14-12-1989, n. 5605, in Boll. trib., 1990, p. 707.

¹⁶⁹ Scelta confermata dal fatto che, per distinguere i redditi d'impresa sottoposti ad Irpef da quelli sottoposti ad ILOR, il legislatori li ha caratterizzati con la subordinazione dell' etero-organizzazione all'auto-organizzazione.

ricondotto alla categoria delle presunzioni, assolute o relative¹⁷⁰ che siano. Non è possibile immaginare che il legislatore abbia “presunto” la sussistenza dell’etero-organizzazione (esonerao l’Amministrazione dalla prova di tale circostanza), bensì occorre ritenere che, come confermato dalla giurisprudenza¹⁷¹, l’individuazione delle attività produttive dei redditi d’impresa (effettuata tramite il rinvio all’art. 2195 c.c.) sia proprio caratterizzata dalla mancanza di collegamento con il requisito dell’organizzazione dei fattori produttivi.

Per chiarire, stando alla legislazione vigente, le attività di lavoro indipendente che sono esercitate stabilmente sono considerate produttive di redditi d’impresa, fatta eccezione per le attività dell’art.32¹⁷² che producono redditi agrari e per le attività artistiche e professionali che producono redditi di lavoro autonomo.

Una precisazione riguardo quest’ultime: le attività artistiche e professionali, potrebbero generare redditi d’impresa se organizzate in forma d’impresa così come previsto dall’art.55 comma 2, lett. a). Ciò nonostante, non è sempre agevole determinare quando attività caratterizzate da un forte lavoro intellettuale siano poi effettivamente organizzate in forma imprenditoriale; secondo la giurisprudenza¹⁷³, è necessario un

¹⁷⁰ In tema si veda M. Ingrosso, *Reddito d’impresa, organizzazione in forma d’impresa e piccola impresa*, in *Riv. dir. trib.*, 1993, I, p. 79 ss.

¹⁷¹ Cass., sez. trib., 4-2-2003, n. 1625; Cass. sez. trib., 13-12-2002, n. 17894; Cass. sez. trib., 2-12-2002, n. 17013.

¹⁷² “Il reddito agrario e' costituito dalla parte del reddito medio ordinario dei terreni imputabile al capitale d'esercizio e al lavoro di organizzazione impiegati, nei limiti della potenzialità del terreno, nell'esercizio di attività agricole su di esso.

Sono considerate attività agricole:

- a) le attività dirette alla coltivazione del terreno e alla silvicoltura;
- b) l'allevamento di animali con mangimi ottenibili per almeno un quarto dal terreno e le attività dirette alla produzione di vegetali tramite l'utilizzo di strutture fisse o mobili, anche provvisorie, se la superficie adibita alla produzione non eccede il doppio di quella del terreno su cui la produzione insiste;
- c) le attività di cui al terzo comma dell'articolo 2135 del codice civile, dirette alla manipolazione, conservazione, trasformazione, commercializzazione e valorizzazione, ancorché non svolte sul terreno, di prodotti ottenuti prevalentemente dalla coltivazione del fondo o del bosco o dall'allevamento di animali, con riferimento ai beni individuati, ogni due anni e tenuto conto dei criteri di cui al comma 1, con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze su proposta del Ministro delle politiche agricole e forestali.

Con decreto del Ministro delle finanze, di concerto con il Ministro dell'agricoltura e delle foreste, e' stabilito per ciascuna specie animale il numero dei capi che rientra nei limiti di cui alla lettera b) del comma 2, tenuto conto della potenzialità produttiva dei terreni e delle unità foraggere occorrenti a seconda della specie allevata.

Non si considerano produttivi di reddito agrario i terreni indicati nel comma 2 dell'articolo 27.”

¹⁷³ Cass., sez. I, 20-3-1991, n. 12444, in *Riv. dir. trib.*, 1992, II, p. 504, con nota di F. Batistoni Ferrara, *Reddito professionale e reddito d’impresa*; Cass. sez., I, 3.4.1995, n. 3901, in *GT*, 1995, p. 958; Cass. sez. I, 22-12-1992, n. 13594, in *Giur. imp.*, 1993, p. 193; Cass., sez. I, 28-5-1990, n. 4969, in *Boll. trib.*, 1990, p. 1581.

livello organizzativo tale che punto focale dell'attività non sia la prestazione di servizi da parte del singolo professionista od artista bensì la prestazione di servizi da parte di tutta l'organizzazione da questo gestita.

5.2.2. Le classi di soggetti passivi

Le norme fin qui descritte non si applicano in misura uguale a tutti i soggetti passivi a cui sono dedicate: è possibile ricostruire tre diverse classi. Da un lato abbiamo le società a forma commerciale e cioè le società in nome collettivo, le società in accomandita semplice e le società di armamento. In questi casi troverà applicazione la disciplina del reddito d'impresa in virtù della specifica natura giuridica che contraddistingue tali società; difatti, l'art.6, c.3, dispone che i redditi di queste società "da qualsiasi fonte provengano e quale che sia l'oggetto sociale, sono considerati redditi d'impresa e sono determinati unitariamente secondo le norme relative a tali redditi". Ciò comporta che non trovano applicazione le regole relative alla determinazione della fonte produttiva, ma rileva unicamente la forma giuridica. Tale regime vale, in materia ires, per le società per azioni, le società in accomandita per azioni, le società a responsabilità limitata, le società cooperative e le società di mutua assicurazione: anche in questi casi, infatti, il reddito prodotto viene considerato reddito d'impresa alla luce della forma giuridica utilizzata da tali società (nonostante vi sia chi da tempo argomenta a favore di una neutralizzazione del parametro della forma¹⁷⁴).

In una posizione mediana ci sono le persone fisiche, per le quali è necessario individuare la fonte produttiva del reddito per poter poi considerare quel reddito nella giusta categoria.

Dal lato opposto a quello delle società a forma commerciale si individuano una serie di soggetti giuridici come le società di fatto e, in materia ires, gli enti pubblici e privati diversi dalle società; per tali soggetti vi è una duplice applicazione delle regole di individuazione della fonte produttiva. Se tali organizzazioni svolgono attività commerciale¹⁷⁵, allora opererà la stessa regola valevole per le società a forma commerciale ed ogni reddito prodotto sarà considerato reddito d'impresa; se, invece, tali

¹⁷⁴ V. Ficari, *Reddito d'impresa e programma imprenditoriale*, Padova, 2004, p.28 ss.

¹⁷⁵ L'art. 5 TUIR dispone che le società di fatto "sono equiparate alle società in nome collettivo o alle società semplici secondo che abbiano o non abbiano per oggetto l'esercizio di attività commerciali".

organizzazioni si caratterizzassero per lo svolgimento di un'attività non commerciale, si procederà come per le persone fisiche, verificando caso per caso se attraverso la propria attività si stia producendo o meno un reddito d'impresa.

6. L'imposta sul reddito delle società

Adesso verrà analizzata la disciplina dell'imposta sul reddito delle società (ires), una disciplina caratterizzata da una serie dettagliatissima di norme a cui il legislatore fa riferimento ai fini della corretta determinazione del reddito d'impresa complessivo dei soggetti passivi dell'irpef.

La disciplina fiscale da applicare alle organizzazioni sociali ha da sempre costretto gli interpreti a confrontarsi con problemi articolati e in gran parte differenti da quelli che riguardano le persone fisiche. Inoltre, nonostante la disciplina dell'ires sia particolarmente minuziosa, sono ancora tante le questioni di cui si discute: in questa sede si descriveranno gli aspetti principali di questa imposta non potendo sbrogliare in poche pagine il coacervo di diatribe che impegnano oggi i giuristi italiani sull'argomento.

La questione preliminare di maggior importanza è quella che riguarda il riconoscimento di un'autonoma capacità contributiva in capo alle formazioni sociali, tale da poter giustificare, alla luce del dettato dell'art.53, comma 1, Cost., l'esistenza di un'imposta che colpisca direttamente i redditi da esse prodotti. L'opinione maggioritaria è consolidata nel ritenere che, essendo tali formazioni sociali titolari di rapporti giuridici a contenuto patrimoniale, esse esprimano un'autonoma forza economica e di conseguenza un'autonoma capacità contributiva¹⁷⁶. Tuttavia alcune formazioni sociali nascono al fine di produrre ricchezza da ripartire successivamente tra coloro che di tale formazione fanno parte; si pensi alle società che sorgono con la stipulazione del contratto di società che l'art.2247 c.c. definisce come il contratto con il quale "due o più persone conferiscono beni o servizi per l'esercizio in comune di un'attività economica allo scopo di dividerne gli utili". In tutti questi casi è forte il rischio di una doppia

¹⁷⁶ F. Moschetti, *Capacità contributiva*, in *Enc. giur.*, vol. V, Roma, 1988, p. 7.

imposizione dei redditi, una prima volta in capo alla formazione sociale e una seconda volta nei confronti dei soggetti a cui tali redditi vengono successivamente distribuiti. Per scongiurare tale pericolo sono state proposte più possibili soluzioni. Ad esempio c'è chi ha proposto di equiparare il regime tributario dei dividendi a quello degli interessi, collocandoli tra gli elementi positivi del reddito con riferimento a chi li riceve, e negli elementi negativi del reddito nei confronti di chi li corrisponde. Da un punto di vista teorico la remunerazione viene configurata come una rendita finanziaria e non più come parte del reddito d'impresa della formazione sociale; da un punto di vista pratico si elimina il rischio che le norme tributarie vadano a influenzare i partecipanti di tali formazioni nella scelta tra capitale di rischio e capitale di prestito¹⁷⁷.

Altri criteri proposti sono stati: l'esenzione dell'organizzazione, tassando i redditi solo in capo ai partecipanti una volta distribuiti, l'esenzione dei partecipanti, non tassando gli utili distribuiti dalla formazione sociale; il criterio della trasparenza, imputando tutti i redditi dell'ente direttamente ai partecipanti proporzionalmente alla quota sociale detenuta. Tale ultimo criterio, tuttavia, perde contatto con la realtà man mano che la compagine societaria si fa diffusa e frammentata come accade nelle società di capitali, dove le decisioni in merito alla divisione degli utili sono assunte tramite deliberazioni della maggioranza della collettività organizzata; tale metodo viene, perciò, utilizzato per le società di persone dove la decisione di distribuire gli utili o reinvestirli in società spetta a ciascun socio, configurandosi come un atto di disposizione del suo patrimonio personale¹⁷⁸.

¹⁷⁷ G. Tremonti e G. Vitaletti, *Il federalismo fiscale*, Roma-Bari, 1994, p. 26 e p. 108; A. Fantozzi, *La nuova misura di contrasto dello sfruttamento fiscale della sottocapitalizzazione delle imprese*, in R. Esposito e F. Paparella (a cura di), *La nuova imposta sul reddito delle società*, Napoli, 2006, p. 95 ss.; F. Trutalli, *L'utilizzo fiscale della sottocapitalizzazione*, in C. Garbarino (a cura di), *Aspetti internazionali della riforma fiscale*, Milano, 2004, p. 241 ss.; G. D'Abruzzo, *Il contrasto all'utilizzo fiscale della sottocapitalizzazione nel Tuir riformato. Analisi delle scelte legislative ed inquadramento sistematico*, in *Rass. trib.*, 2004, p. 849 ss.

¹⁷⁸ V. Afferni, *Distribuzione degli utili e delle riserve*, in AA. VV., *Il reddito d'impresa nel nuovo testo unico*, Padova, 1988, p. 848; E. Antonini, *Personalità giuridica e imposta sulle persone giuridiche*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1978, I, p. 387; P. Boria, *Il principio di trasparenza nell'imposizione delle società di persone*, Milano, 1996, p. 185 ss.; P. Laroma Jezzi, *Brevi note in tema di trasparenza fiscale e capacità contributiva*, in *Riv. dir. trib.*, 2006, I, p. 915 ss. Anche la giurisprudenza è consolidata nel ritenere ragionevole, nelle compagini sociali a ristretta base partecipativa o di famiglia, la distribuzione degli utili ai soci pro quota. Cfr: Cass. sez. trib., 24-7-2009, n. 17358; Cass. sez. trib., 4-12-2008, n. 28789; Cass. sez. trib., 29-1-2008, n. 1906, in GT, 2008, p. 707, con nota di S. Muleo, Alcune perplessità sui recenti orientamenti in tema di imputazione ai soci dei maggiori utili accertati in capo a società a ristretta base sociale; Cass. sez. trib. 19-6-2007, n. 14219; Cass. sez. trib., 17-19-2005, n. 20078, in *Riv. dir. trib.*, 2005,

Sino alla riforma del 2003, l'ordinamento italiano non adottava nessuno di questi criteri come regola generale (veniva utilizzato il criterio dell'esenzione dei partecipanti per gli utili distribuiti da società non residenti) ma ne utilizzava uno basato sul credito d'imposta. Con esso i redditi venivano tassati sia in capo all'ente che in capo ai partecipanti con l'attribuzione a quest'ultimi di un credito d'imposta di ammontare pari a quello dell'imposta già pagata dalla formazione sociale sull'utile distribuito. Sul piano giuridico le due imposte convivevano parallelamente, sul piano economico, l'imposta sul reddito delle società finiva per realizzare un prelievo anticipato sul successivo pagamento dell'imposta realizzato dalla persona fisica. Tale criterio, oltre a permettere l'eliminazione della doppia imposizione, garantiva la modulazione dell'imposta sulla situazione personale del singolo partecipante. Dopo la riforma del 2003, è stato generalizzato il criterio dell'esenzione: parziale per le persone fisiche (originariamente era pari al 60%) e sostanzialmente totale per le società e gli enti (con un'aliquota del 95%)¹⁷⁹.

Le disposizioni legislative in materia d'imposta sul reddito delle società sono contenute nel titolo II del TUIR; l'irpef è stata introdotta con la riforma del 2003, sostituendo l'irpeg, l'imposta sul reddito delle persone giuridiche¹⁸⁰. L'obiettivo ricercato con tale sostituzione era quello di assoggettare gli enti non commerciali all'applicazione della nuova imposta sul reddito delle persone fisiche, l'ire, che tuttavia non fu mai introdotta. Per le società e gli enti commerciali sono dettate una serie di regole speciali rispetto alla disciplina generale dell'individuazione del reddito d'impresa prevista dall'irpef, introducendo un sistema autosufficiente che, tuttavia, non trova applicazione per gli enti

II, p. 720, con nota critica di F. Battistoni Ferrara, Presunzione di distribuzione ai soci del maggior reddito accertato nei confronti di una società familiare a ristretta base azionaria: una pronuncia non convincente.

¹⁷⁹ Per approfondimenti sulla questione si veda Barbone, *I nuovi criteri di coordinamento tra la tassazione della società con quella dei soci*, in AA. VV., *La tassazione delle società nella riforma fiscale*, Milano, 2004, p. 127; F. Padovani, *Investimenti in società di capitali e imposizione sul reddito*, Milano, 2009, 173 ss.

¹⁸⁰ Sulla disciplina dell'imposta sul reddito delle società si veda anche: AA. VV., *La tassazione delle società nella riforma fiscale*, Milano, 2004; C. Gargbarino (a cura di), *I profili internazionali e comunitari della nuova imposta sul reddito delle società*, Milano, 2004; AA.VV., *L' I.R.E.S. due anni dopo: considerazioni critiche e proposte*, Milano, 2005; R. Esposito e F. Paparella (a cura di), *La nuova imposta sul reddito delle società*, Napoli, 2006; F. Paparella (a cura di), *La riforma del regime fiscale delle imprese: lo stato di attuazione e le prime esperienze concrete*, Milano, 2006; F. Tesauro (a cura di), *L'imposta sul reddito delle società (IRES)*, Torino, 2007. Sulla riforma si vedano: R. Lupi, *Linee strutturali della riforma nel contenuto della tassazione delle imprese*, in AA.VV., *La tassazione delle società*, op. cit., p.1; M Basilavecchia, *La nuova <<imposta sul reddito delle società>> (IRES): lineamenti generali*, in F. Tesauro (diretto da), op. cit., p. 3.

non commerciali, la cui disciplina continua a ricalcare quella generale irpef, eccezion fatta per alcune normative speciali esterne al testo unico¹⁸¹.

6.1. I soggetti passivi

Soggetti passivi dell'ires sono tutti i soggetti di diritto diversi dalle persone fisiche ad eccezione delle società di persone, per i quali opera il criterio della trasparenza con imputazione dei redditi direttamente in capo ai soci, e taluni enti pubblici per i quali è prevista l'esenzione dalle imposte, come gli organi amministrativi statali.

L'art. 73 del TUIR opera una doppia distinzione, classificando i soggetti passivi tra residenti e non residenti e tra società ovvero enti commerciali (raggruppabili in un'unica categoria) ed enti non commerciali.

Nel gruppo composto dalle società e dagli enti commerciali confluiscono tutte le tipologie di società di capitali (società per azioni, società in accomandita per azioni, società a responsabilità limitata), le cooperative, le società di mutua assicurazione, le società europee e le società cooperative europee¹⁸² e qualsiasi altro ente che abbia come oggetto esclusivo o principale della propria attività l'esercizio di un'attività commerciale. Nell'opposta categoria degli enti non commerciali rientrano, intuitivamente, tutti quegli enti che non svolgono attività commerciale o che la svolgono ma non come attività principale. Il secondo comma dell'art. 73, infatti, dispone che tra i soggetti passivi che svolgono attività commerciale vanno considerati "oltre alle persone giuridiche, le associazioni non riconosciute, i consorzi e le altre organizzazioni non appartenenti ad altri soggetti passivi nei confronti delle quali il presupposto dell'imposta si verifichi in modo unitario ed autonomo".

¹⁸¹ In particolar modo con riguardo alle organizzazioni non lucrative, come le organizzazioni di volontariato di cui alla l. 266/1991, le associazioni sportive dilettantistiche di cui alla l. 398/1991, gli enti lirici di cui al d. lgs. 367/1996, ecc. Per approfondimenti sulle problematiche relative a tali tipologie di organizzazioni si veda: G. Zizzo, (a cura di), *La fiscalità del terzo settore*, Milano, 2011; R. Artoni (a cura di), *Gli enti non profit. Aspetti tributari*, Padova, 1996; L. Castaldi, *Gli enti non commerciali nelle imposte sui redditi*, Torino, 1999, p. 313. ss.; A.M. Proto, *La fiscalità degli enti non societari*, Torino, 2003, p. 241 ss.

¹⁸² Disciplinate rispettivamente dal Regolamento CE n.2157/2001 e dal Regolamento CE n. 1435/2003. La società europea e la società cooperativa europea sono state inserite nel testo unico con il D. lgs. 6 novembre 2007, n. 199.

A dispetto della nomenclatura utilizzata, l'imposta sul reddito delle società colpisce quindi qualsiasi formazione sociale ad esclusione di quelle che sono espressamente sottratte alla sua operatività¹⁸³. L'intero sistema è chiuso dalla disposizione prevista dall'art.75 che, per ogni categoria indicata dall'art. 73, prevede una diversa disciplina per il calcolo del reddito complessivo netto che fungerà da base imponibile per l'imposta.

Soggetto passivo che merita particolare attenzione è il trust¹⁸⁴, che viene collocato sia tra gli enti commerciali che tra quelli non commerciali¹⁸⁵ potendo sia avere che non avere come oggetto principale della sua attività lo svolgimento di un'attività commerciale¹⁸⁶; in base al testo unico, la disciplina dell'ires si applica ai trust residenti che hanno per oggetto esclusivo o principale l'esercizio di attività commerciale, ai trust residenti che non hanno per oggetto esclusivo o principale l'esercizio di attività commerciali, ai trust non residenti, per i redditi prodotti nel territorio dello Stato. Quindi, valutando caso per caso quale sia l'attività principale effettivamente svolta dal trust, troveranno applicazione le regole di determinazione del reddito complessivo previsto per le società commerciali o per gli enti non commerciali. Per la corretta applicazione del regime fiscale è possibile distinguere i trust in trasparenti ed opachi: della prima categoria fanno parte quei trust con beneficiari individuati a cui, in base al criterio di trasparenza, i redditi sono imputati direttamente pro quota¹⁸⁷. Della seconda

¹⁸³ Per approfondimenti sulla questione della soggettività, ancora oggi dibattuta si vedano: G. Marongiu, *I soggetti passivi dell'imposta sul reddito delle persone giuridiche*, in *Dir. prat. trib.*, 1973, I, p. 1142; R. Schiavolin, *I soggetti passivi*, in AA. VV., *L'imposta sul reddito delle persone giuridiche*, in *Giur. sist. dir. trib.* diretta da F. Tesauro, Torino, 1996, p. 35; A. Giovannini, *Soggettività tributaria e fattispecie impositive*, Padova, 1996; M. Interdonato, *Il regime fiscale dei consorzi tra imprenditori*, Milano, 2004; P. Laroma Jezi, *Separazione patrimoniale e imposizione sul reddito*, Milano, 2006.

¹⁸⁴ "Istituto giuridico nato in Inghilterra nel Medioevo e quindi diffusosi nel mondo anglosassone, in base al quale uno o più beni sono affidati a un soggetto fiduciario (trustee) affinché li gestisca per un determinato scopo ovvero in favore di uno o più beneficiari. Il t. ha trovato applicazione anche in Italia – non senza dubbi ed accesi dibattiti – dopo la ratifica della Convenzione dell'Aja del 1° luglio 1985 (l. n. 364/1989, in vigore dal 1° gennaio 1992), e ancor più dopo l'introduzione dell'art. 2645-ter c.c." da Enc. Treccani.

¹⁸⁵ Qualcuno ha ritenuto che la corretta collocazione del trust fosse tra le "altre organizzazioni" previste dall'art. 73 comma 2. Si veda: G. Zizzo, *Note minime in tema di trust e soggettività tributaria*, in *Il fisco*, 2003, p. 12398; A. Salvati, *Profili fiscali del trust*, Milano, 2004, p. 234 ss.; A. Contrino, *Riforma Ires e trust: la maggiore realtà e la patrimonializzazione come ulteriore argomenti per la soggettività <<definitiva>> del trust*, in *Dialoghi dir. trib.*, 2004, p. 579. Di opinione contraria V. Ficari, *Il trust nelle imposte dirette (irpeg ed irap): un articolato modulo contrattuale oppure un autonomo soggetto passivo?*, in *Boll. trib.*, 2000, p. 1529.

¹⁸⁶ G. Franson, *La disciplina del trust nelle imposte dirette*, in *Riv. dir. trib.*, 2007, I, 227; E. Della Valle, *Luci e ombre della Circolare sui trust: le imposte sui redditi*, in *Riv. dir. trib.*, 2007, II, p. 724 ss.

¹⁸⁷ I beneficiari dichiareranno il reddito ad essi imputato che sarà qualificato come reddito di capitale.

categoria fanno parte i trust i cui beneficiari non sono individuati e dunque i redditi vengono tassati direttamente in capo al trust; quest'ultimo, in questi casi, dovrà presentare la dichiarazione dei redditi secondo le modalità previste dalla disciplina dell'ires.

Due sono gli elementi fondamentali per l'individuazione dei soggetti passivi ired: la commercialità e la residenza. Per quanto attiene al primo profilo, l'art. 73, commi 4 e 5, stabilisce che l'oggetto esclusivo o principale dell'ente residente deve essere identificato in base alla legge, all'atto costitutivo o allo statuto, se esistenti in forma di atto pubblico o di scrittura privata autenticata o registrata, e, in mancanza, in base all'attività effettivamente esercitata nel territorio dello Stato¹⁸⁸. Solo una volta accertato che l'ente svolge come attività principale un'attività commerciale, sarà possibile verificare che proprio di attività commerciale si tratta: per far ciò va utilizzata la nozione di attività commerciale contenuta dall'art.55 del TUIR, che al 3° comma stabilisce che le "disposizioni in materia di imposte sui redditi che fanno riferimento alle attività commerciali si applicano, se non risulta diversamente, a tutte le attività indicate nel presente articolo". In materia di ired tale definizione deve essere integrata con il dettato dell'art. 74, comma 2, in base al quale non costituisce esercizio di attività commerciali l'esercizio di funzioni statali da parte di enti pubblici, e l'esercizio di attività previdenziali, assistenziali e sanitarie da parte di enti pubblici istituiti esclusivamente a tal fine, comprese le unità sanitarie locali.

Connesso al requisito della commercialità dell'attività c'è quello dell'economicità della stessa: non si considerano commerciali quelle attività non gestite secondo un metodo economico, è cioè organizzate in modo tale che i ricavi siano assenti o non sufficienti a coprire i costi di produzione. Nelle disposizioni tributarie non ci sono specifiche indicazioni su cosa si debba effettivamente intendere per metodo economico. Secondo parte della dottrina, l'attività è economica se i ricavi delle cessioni di beni e delle prestazioni di servizi siano sufficienti a coprire i costi sostenuti¹⁸⁹; altra parte della

¹⁸⁸ Al riguardo Cass., sez. trib., 24-7-2002, n. 10818, in Dir. prat. trib., 2003, II, p. 353, con nota di A.Marinello, Enti pubblici: esercizio di attività commerciale e svolgimento di <<funzioni statali>>.

¹⁸⁹ E. Nuzzo, *Questioni in tema di tassazione degli enti non economici*, in *Rass. trib.*, 1985, I, p. 124. In giurisprudenza: Cass. sez. trib., 7-2-2008, n. 2809, in *Rass. trib.*, 2008, p. 1675, con nota di A. Giovannini, Lucro e impresa individuale.

dottrina ritiene che l'attività potrà essere definita economica solo se essa consenta di ottenere un profitto rappresentato da un accrescimento del capitale¹⁹⁰.

Per la residenza, il terzo comma dell'art. 73 definisce residenti quelle società e quegli enti che per le maggior parte del periodo d'imposta hanno nel territorio dello Stato la sede legale, o la sede amministrativa, o l'oggetto principale¹⁹¹. Tali criteri operano disgiuntamente, quindi al verificarsi di uno solo di essi l'ente sarà assoggettato alla disciplina fiscale italiana. La sede legale della società o dell'ente è un'indicazione di tipo formale in quanto si rinviene nell'atto costitutivo o nello statuto, mentre è sostanziale quello relativo alla sede amministrativa, definita come il luogo nel quale si forma la volontà degli organi amministrativi titolari di poteri di rappresentanza dell'ente¹⁹². Il terzo criterio fa riferimento all'oggetto principale dell'ente: in questo caso opera la regola secondo cui l'oggetto principale dell'organizzazione deve essere individuato in base all'atto costitutivo, allo statuto o in base all'attività effettivamente esercitata.

Si ricordi che, nel 2006, al fine di ridurre i trasferimenti della sede nei cosiddetti "paradisi fiscali" per poter godere di regimi fiscali agevolati, è stata introdotta una presunzione relativa in materia di residenza delle società: ai sensi dell'art. 73, comma 5-bis, la sede di una società od ente si considera in Italia se esse sono controllate, anche

¹⁹⁰ C. Sacchetto, *L'imposizione degli enti non commerciali nel testo unico*, in *Circ. Corr. trib.* n. 8/1989, p.25; E. Antonini, *Considerazione sull'imposizione degli enti pubblici non economici*, in *Riv. dir. fin.*, 1978, I, p. 588 ss. In giurisprudenza: Cass., sez.III pen., 13-1-1999, n. 310, in *Il sole 24 ore – Guida normativa*, n. 25/1999, p.38; Comm. trib. centr., sez. IV, 22-1-1992, n. 415, in *Comm. trib. centr.*, 1992, I, p. 35.

¹⁹¹ G. Marino, *La residenza nel diritto tributario*, Padova, 1999, p. 89 ss.; A. Manzitti, *Considerazioni in tema di residenza fiscale delle società*, in *Riv. dir. trib.*, 1998, IV, p. 176; C. Garbarino, *La tassazione del reddito transnazionale*, Padova, 1990, p. 182 ss.; G. Novara, *Residenza di enti e società nell'imposizione personale dei redditi*, in *Boll. trib.*, 1990, p. 14. G. Melis, *Il trasferimento della residenza fiscale nell'imposizione sui redditi*, Roma, 2008, p. 221 ss.; S. Dorigo, *Residenza fiscale delle società e libertà di stabilimento nell'Unione europea*, Padova, 2012.

¹⁹² S. Covino, *La rilevanza dell'amministrazione come <<luogo di gestione ordinaria>> dell'attività*, in *Dialoghi dir. trib.*, 2005, p. 927; A.M. Gaffuri, *La sede amministrativa nei gruppi di società*, in *Dialoghi dir. trib.*, 2006, p. 77. In giurisprudenza si veda: Comm. trib. prov. Belluno, sez. I, 14-1-2008, n. 173 e n. 174, in *Riv. dir. trib.*, 2008, III, p. 89, con nota di I. Caraccioli, *Applicazioni giurisprudenziali tributarie dell' <<esterovestizione>>*: preliminari considerazioni penalistiche a futura memoria; Comm. trib. reg. Toscana, sez. XXV, 18-1-2008, n. 61, in *GT*, 2008, p. 429, con nota di D. Stevanato, *Prova dell'esterovestizione e luogo di effettuazione delle notifiche: viene prima l'uovo o la gallina?*

indirettamente¹⁹³, da soggetti residenti in Italia ovvero sono amministrate da un organo composto prevalentemente da persone residenti in Italia¹⁹⁴.

6.2. Determinazione del reddito d'impresa

Le norme che riguardano il metodo analitico da utilizzare per la determinazione del reddito d'impresa sono inserite nel TUIR tra quelle che riguardano l'imposta sul reddito delle società: si tratta degli art. 83 ss. del testo unico, che si applicano anche ad imprenditori individuali e società di persone¹⁹⁵.

Si è già detto delle difficoltà interpretative che impegnano la dottrina e la giurisprudenza nell'individuare quale siano gli effettivi criteri da utilizzare per la determinazione del reddito d'impresa e quale sia la reale volontà del legislatore. Tali difficoltà si sono acuite con il recepimento della normativa internazionale in materia di principi contabili, una disciplina obbligatoria per gran parte delle società. Per una sommaria analisi di tali criticità si rimanda al paragrafo 4.3. di questo capitolo; nelle pagine che seguono si procederà a descrivere le dinamiche ordinarie relative al calcolo della base imponibile del reddito d'impresa.

L'art. 83 TUIR dispone che "il reddito complessivo è determinato apportando all'utile o alla perdita risultante dal conto economico, relativo all'esercizio chiuso nel periodo d'imposta, le variazioni in aumento o in diminuzione conseguenti all'applicazione dei criteri stabiliti nelle successive disposizioni della presente sezione". Viene così sancito il principio della dipendenza del reddito fiscale da quello civilistico, in quanto, per determinare la base imponibile, si parte dal risultato del conto economico, valore individuato alla stregua delle norme del codice civile¹⁹⁶. Tuttavia, si tratta di una

¹⁹³ Ai sensi dell'art. 2359, comma 1°.

¹⁹⁴ E.M. Bagarotto (a cura di), *La presunzione di residenza fiscale delle società <<estero vestite>>*, Padova, 2008; M. Antonini, *Note critiche sulla presunzione in tema di residenza fiscale di società ed enti introdotta dal DL 4 luglio 2006, n. 223*, in *Riv. dir. trib.*, 2006, IV, p. 178; A. Viotto, *Considerazioni di ordine sistematico sulla presunzione di residenza in Italia delle società holding estere*, in *Riv. dir. trib.*, 2007, I, p. 269; E.M. Bagarotto, *La residenza delle società nelle imposte dirette alla luce della presunzione di estero vestizione*, in *Riv. dir. trib.*, 2008, I, p. 1155.

¹⁹⁵ Compatibilmente con le norme specifiche previste dalla normativa irpef, art. 56, comma 1, TUIR.

¹⁹⁶ F. Tesauro, *Esegesi delle regole generali sul calcolo del reddito d'impresa*, in AA. VV., *Commentario al Testo Unico delle imposte sui redditi*, Roma-Milano, 1990, p. 217; G. Zizzo, *Regole generali sulla determinazione del reddito d'impresa*, in AA. VV., *Imposta reddito persone fisiche*. in *Giur. sist. dir. trib.*, cit., II, p. 479; G. Tabet – V. Minervini, *Utile civilistico e reddito di impresa*, in G. Tabet (a cura di), *Il reddito d'impresa*, Padova, 1997, vol. I, 43.

dipendenza parziale, in quanto il reddito rilevante ai fini fiscali non coincide *tout court* con il risultato del conto economico, bensì è quello ottenuto dopo aver applicato le variazioni, in aumento e in diminuzione, disposte dal legislatore tributario. Quest'ultimo ha predisposto un sistema incompleto: non ha dettato una disciplina organica per il calcolo dei singoli componenti reddituali, rinviando, per il compimento di tale operazioni, alle norme del codice civile, e si è limitato a imporre una serie di variazioni da applicare al risultato del conto economico.

Il nesso di dipendenza vale anche per i soggetti che redigono il bilancio secondo i principi contabili internazionali (IAS), ma per tali soggetti i criteri di imputazione temporale, qualificazione e classificazione in bilancio, assumono piena rilevanza anche ai fini fiscali, derogando alle disposizioni previste dal TUIR per i soggetti che non devono applicare tali principi¹⁹⁷.

6.3. Il bilancio di esercizio

Le variazioni previste dalle disposizioni fiscali operano sulle voci inserite nel bilancio d'esercizio redatto secondo la disciplina prevista dal codice civile in materia di società per azioni.

Ogni imprenditore assoggettato all'obbligo di tenuta delle scritture contabili, è vincolato alla redazione del bilancio di esercizio, obbligatorio anche per tutte le società per azioni. Esso è il documento contabile che “rappresenta, in modo chiaro, veritiero e corretto, la situazione patrimoniale e finanziaria della società al fine di ciascun esercizio, nonché il risultato economico dell'esercizio stesso (cioè, gli utili conseguiti o le perdite subite nell'esercizio)”¹⁹⁸. Principi fondamentali sono quello della chiarezza e della rappresentazione veritiera e corretta: l'art. 2423, comma 2, c.c., dispone che “il bilancio deve essere redatto con chiarezza e deve rappresentare in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale e finanziaria della società e il risultato economico dell'esercizio”. Altro principio è quello di prudenza, in base al quale le valutazioni delle voci di bilancio devono essere effettuate al fine di evitare che risultino utili non

¹⁹⁷ Art. 110, comma 1-ter, TUIR.

¹⁹⁸ G.F. Campobasso, *Diritto commerciale, vol II, Diritto delle società*, M. Campobasso (a cura di), Utet giuridica, Torino, 2011, p. 451.

effettivamente realizzati alla data di chiusura dell'esercizio¹⁹⁹ (art. 2423-bis, comma 1, n.1). Inoltre il bilancio di esercizio è un bilancio di competenza, difatti si tiene conto dei proventi e degli oneri la cui causa si sia verificata durante l'esercizio a prescindere dalla data dell'incasso o del pagamento.

Il bilancio di esercizio si articola nello stato patrimoniale, nel conto economico e nella nota integrativa (a cui devono aggiungersi le relazioni degli amministratori e del collegio sindacale ovvero del revisore contabile, documenti che però non fanno parte del bilancio). L'art. 2423-ter, c.c. detta una serie di regole generali da osservare in sede di redazione dello stesso:

- le singole voci inserite nelle varie sezioni che compongono il bilancio devono seguire tassativamente l'ordine stabilito dalla legge;
- le voci sono organizzate in grandi categorie omogenee, indicate da lettere maiuscole, articolate in sottocategorie, indicate da numeri romani, e in voci, indicate da numeri arabi, e talvolta anche in sottovoci, indicate da lettere minuscole;
- per ogni voce del bilancio deve essere indicato l'importo corrispondente dell'esercizio precedente per agevolare il confronto con i bilanci precedenti;
- è vietata la somma algebrica di attività e passività ovvero di costi e ricavi, che vanno iscritti separatamente (il cc. dd. compenso di partite);
- il bilancio deve essere redatto in unità di euro, senza cifre decimali, ad eccezione della nota integrativa che può essere redatta in migliaia di euro.

In base all'art. 2435-bis c.c.²⁰⁰, le società che non superano determinate dimensioni, possono redigere il bilancio in forma abbreviata, con una riduzione del numero delle voci sia dello stato patrimoniale che del conto economico.

Lo stato patrimoniale rappresenta la situazione patrimoniale e finanziaria della società e va redatto secondo lo schema predisposto dall'art 2424 c.c. Le voci dell'attivo sono aggregate in quattro categorie:

¹⁹⁹ Si tenga presente che il periodo d'imposta per il calcolo del reddito d'impresa coincide con l'esercizio.

²⁰⁰ Così come modificato dal d.lgs. 3-11-2008, n. 173.

A) Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti.

B) Immobilizzazioni, che comprendono gli elementi patrimoniali destinati ad essere utilizzati durevolmente dalla società (art. 2424-bis, 1° comma, c.c.), a loro volta articolate nelle sottocategorie delle immobilizzazioni immateriali, materiali e finanziarie.

C) Attivo circolante, distinto nelle sottocategorie: rimanenze, crediti che non costituiscono immobilizzazioni, attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni e disponibilità liquide.

D) Ratei e risconti (attivi). I ratei attivi sono quote di proventi comuni a due o più esercizi e di competenza dell'esercizio, ma esigibili in esercizi successivi. I risconti attivi sono quote di costi comuni a due o più esercizi, sostenuti nell'esercizio, ma di competenza di esercizi successivi.

Le voci del passivo si articolano in 5 categorie:

A) Patrimonio netto, composto dal capitale sociale e dalle riserve.

B) Fondi per rischi ed oneri. Si tratta di accantonamenti pronti all'utilizzo in caso di perdite o debiti certi o probabili di cui non risulta ancora determinato l'ammontare alla data di chiusura dell'esercizio.

C) Trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato.

D) Debiti.

E) Ratei e risconti (passivi). I ratei passivi sono quote di costi comuni a due o più esercizi, di competenza dell'esercizio ma che verranno sopportate negli esercizi successivi. I risconti passivi sono quote di proventi comuni a due o più esercizi, percepiti nell'esercizio ma di competenza di esercizi successivi.

In calce allo stato patrimoniale vengono iscritti i conti d'ordine, che informano sulla possibilità di impegni futuri ovvero rischi che potrebbero incidere sulla situazione patrimoniale negli esercizi successivi.

Il conto economico rappresenta le spese e i costi sostenuti (perdite) e i ricavi e proventi conseguiti (utili). Esso va redatto in forma espositiva scalare, così come disposto dall'art. 2425 c.c., ed è articolato in cinque sezioni scalari.

La prima voce, denominata “Valore della produzione”, contiene i ricavi di competenza dell'esercizio e le variazioni delle rimanenze di magazzino. A questo valore si sottraggono i “Costi della produzione” (seconda voce, che contiene anche ammortamenti, svalutazioni ed accantonamenti), ottenendo il risultato lordo della gestione ordinaria della società. Successivamente vanno calcolati i totali dei “Proventi ed oneri finanziari” (terza voce, che contiene i proventi derivanti da partecipazioni in altre società, gli interessi attivi e passivi, gli utili e le perdite su cambi), delle “Rettifiche di valore di attività finanziarie” (quarta sezione), e dei “Proventi ed oneri straordinari” (che costituiscono la quinta ed ultima sezione). Sommando algebricamente i totali parziali si otterrà il risultato globale di esercizio che viene indicato prima al lordo e poi al netto delle imposte. Solo così si otterrà l'utile o la perdita di esercizio che va riportato nello stato patrimoniale.

Parte integrante del bilancio è anche la nota integrativa, che deve essere redatta dagli amministratori ed il cui contenuto è fissato dagli articoli 2427 c.c. e 2427-bis c.c., oltre che da numerose disposizioni speciali²⁰¹. La funzione della nota integrativa è quella di fornire una serie di informazioni aggiuntive sulla situazione patrimoniale e finanziaria, sul risultato economico di esercizio e su una serie di ulteriori elementi come il numero dei dipendenti, i compensi di amministratori e sindaci, le azioni e gli strumenti finanziari emessi dalla società e, in particolare, le partecipazioni in società controllate e collegate.

Il Regolamento CE, 19-7-2002, n.1606 e il d.lgs. 28-2-2005, n.38 hanno disposto che a partire dal 2005 alcune società siano obbligate a redigere i propri bilanci in base ai principi contabili internazionali (IAS-IFRS²⁰²), per altre la decisione di adottare tali principi è una scelta facoltativa. Attraverso l'adozione dei principi contabili, l'Unione

²⁰¹ Lollo, *La nota integrativa nel bilancio di esercizio della s.p.a.*, Milano, 2003.

²⁰² I principi contabili internazionali riconosciuti dall'UE sono emanati dall'International Accounting Standard Board (IASB). I principi approvati fino al 1° aprile 2001 prendono il nome di International Accounting Standard (IAS), quelli successivi sono invece gli International Financial Reporting Standard (IFRS)

europea ha voluto uniformare quanto più possibile i bilanci societari, eliminando le divergenze tra le normative particolari degli Stati membri.

L'adozione dei principi contabili internazionali è obbligatoria per la redazione dei bilanci di esercizio e consolidato delle società con azioni od altri strumenti finanziari quotati (in Italia o in altro Stato membro dell'UE), o diffusi tra il pubblico in misura rilevante. È obbligatoria anche per le società che esercitano particolari attività, cioè banche, società di assicurazione, società di intermediazione finanziaria e mobiliare. Per le società per azioni che non sono soggette all'obbligo di redigere un bilancio consolidato o che non sono incluse nel bilancio consolidato di altra società, la scelta sull'adozione dei principi contabili internazionali è facoltativa²⁰³, mentre tale scelta è tassativamente esclusa per le società che possono redigere il bilancio in forma abbreviata.

Il bilancio previsto dagli IAS-IFRS è più articolato di quello previsto dal codice civile poiché, oltre allo stato patrimoniale, al conto economico complessivo (equivalente al conto economico) e alle note al bilancio (equivalenti alla nota integrativa), sono previsti due ulteriori documenti: un prospetto delle variazioni del patrimonio netto e un rendiconto finanziario. Questa maggiore complessità è dovuta all'intenzione di rappresentare, oltre alla situazione patrimoniale e alla redditività della società, i *cash flows*, cioè quanta liquidità ha avuto la società, come è stata procurata e come è stata utilizzata. Allo stesso tempo, i principi contabili internazionali, a differenza della disciplina civilistica, non prevedono formali schemi di bilancio ma si limitano a fornire le indicazioni minime da esporre in ciascuna parte, rispettando il principio secondo cui ogni voce deve rappresentare elementi patrimoniali od eventi fra loro omogenei. Come per la normativa nazionale, anche secondo gli IAS-IFRS ogni voce deve indicare il valore corrispondente dell'esercizio precedente ed è vietato il compenso di partite.

La redazione del bilancio d'esercizio realizzata applicando i principi contabili internazionali può essere così sintetizzata; per quanto riguarda lo stato patrimoniale, esso deve contenere almeno i seguenti elementi:

1) immobili, impianti e macchinari;

²⁰³ Tale opzione potrà essere esercitata solo a partire dall'esercizio individuato con un decreto del Ministro dell'Economia e delle finanze e del Ministro della giustizia, che ancora non è stato emanato.

- 2) investimenti immobiliari;
- 3) attività immateriali;
- 4) attività finanziarie che non rientrano in altre voci specifiche;
- 5) partecipazioni contabilizzate con il metodo del patrimonio netto;
- 6) attività biologiche;
- 7) rimanenze;
- 8) crediti commerciali e altri crediti;
- 9) disponibilità liquide e mezzi equivalenti;
- 10) attività e complessi aziendali che la società intende vendere o dismettere nel breve periodo, con separata indicazione delle passività incluse in tali complessi patrimoniali;
- 11) debiti commerciali e altri debiti;
- 12) accantonamenti;
- 13) passività finanziarie non rientranti in altre voci specifiche;
- 14) crediti e debiti per imposte, distinguendo fra imposte correnti e differite;
- 15) capitale nominale e riserve.

Gli amministratori possono liberamente organizzare le voci dello stato patrimoniale secondo lo schema che ritengono più opportuno, fermo restando l'obbligo di tenere distinte le attività e passività a breve termine da quelle a lungo termine (altrimenti può essere adottata una disposizione secondo liquidità crescente). A differenza della normativa nazionale, non sono previsti i conti d'ordine poiché eventuali impegni futuri vanno indicati nelle note al bilancio.

Per il conto economico complessivo, gli IAS-IFRS prevedono un contenuto minimo piuttosto sommario, mentre spetta agli amministratori aggiungere tutte le voci che ritengono rilevanti per la corretta comprensione del risultato economico societario. Il conto economico deve includere almeno le voci riguardanti:

- 1) ricavi;
- 2) oneri finanziari;
- 3) oneri tributari;
- 4) utili o perdite, plusvalenze o minusvalenze delle attività operative cessate, al netto delle imposte;
- 5) utile o perdita di esercizio;
- 6) altre voci di ricavo e di costo che, in base a quanto disposto dai singoli principi contabili internazionali, non concorrono a determinare l'utile o la perdita di esercizio (cc.dd. prospetto delle altre voci del conto economico complessivo);
- 7) totale del conto economico complessivo.

Gli altri documenti previsti dalla normativa internazionale sono le note al bilancio, che assolvono la stessa funzione della nota integrativa, il prospetto delle variazioni del patrimonio netto e il rendiconto finanziario.

Il prospetto delle variazioni del patrimonio netto viene redatto per illustrare le modificazioni totali, sia positive che negative, che hanno interessato il patrimonio. In particolare tale documento indica il totale del conto economico complessivo dell'esercizio e gli importi delle operazioni con i soci che agiscono in tale qualità.

Il rendiconto finanziario si occupa di illustrare i flussi di cassa, i movimenti delle disponibilità liquide dovuti a incassi e pagamenti effettuati dalla società durante l'esercizio. Tali flussi possono essere distinti in tre diverse categorie:

- i flussi di cassa dell'attività operativa, che riguardano i movimenti di liquidità connessi all'esercizio dell'attività principale dell'impresa, come incassi della vendita di beni e servizi e pagamenti ai fornitori e dipendenti;
- i flussi di cassa derivanti dall'attività di investimento, relativi alla realizzazione o mobilitazione di investimenti, come i pagamenti per l'acquisto di macchinari e la vendita di partecipazioni;

- i flussi di cassa derivanti dall'attività finanziaria, cioè gli incassi dovuti ad operazioni con cui la società si procura nuovo capitale o nuovi finanziamenti e i pagamenti per il compenso di dividendi o di interessi.

Viste le differenze tra la normativa nazionale e quella dei principi contabili internazionali, recentemente l'Organismo italiano di contabilità ha avviato un progetto di riforma della disciplina nazionale volto a ridurre le differenze tra i bilanci di esercizio predisposti in base agli IAS e quelli predisposti in base ai criteri del codice civile²⁰⁴.

In definitiva, “da un punto di vista fiscale, l'adozione dei principi contabili internazionali influisce sulla determinazione del reddito imponibile, rendendo rilevanti i criteri di qualificazione imputazione temporale, classificazione in bilancio e valutazione delle passività previsti dai principi IAS”²⁰⁵; i principi contabili internazionali influenzano la disciplina fiscale italiana anche perché sono previste regole particolari per alcune componenti reddituali, come le valutazioni dei titoli e l'ammortamento dei marchi, e definizioni specifiche, come per le nozioni di azioni e strumenti finanziari²⁰⁶.

6.4. Norme fiscali sul reddito d'impresa

Le norme previste dall'ordinamento tributario per la determinazione del reddito d'impresa possono essere raggruppate a seconda del punto di vista adottato.

Una prima classificazione si basa sulla funzione cui esse assolvono: le disposizioni fiscali sul reddito d'impresa non sono solo a tutela del fisco, ma alcune di esse tutelano il contribuente, ad esempio le norme di favore che prevedono una riduzione dell'imponibile rispetto all'utile civilistico. Esistono, inoltre, norme che possono essere definite come neutre, che tutelano entrambe le parti, come quelle che tutelano la certezza del rapporto dell'imposta individuando criteri di valutazione più rigidi di quelli civilistici.

²⁰⁴ A. Provasoli – F. Vermiglio (a cura di), *Le modifiche della disciplina codicistica del bilancio di esercizio: il progetto OIC di attuazione delle direttive nn. 51/2003 e 65/2001*, Milano, 2008.

²⁰⁵ F. Tesauro, *Istituzioni di diritto tributario, parte speciale*, Utet giuridica, Torino, 2012, p. 111.

²⁰⁶ I. Vacca, *Gli IAS/IFR e il principio della prevalenza della sostanza sulla forma: effetti sul bilancio e sul principio di derivazione nella determinazione del reddito d'impresa*, in *Riv. dir. trib.*, 2006, I, p. 757; G. Zizzo, *I principi contabili internazionali*, in AA. VV., *Imposta sul reddito delle società (IRES)*, cit., p.725.

Un'ulteriore classificazione viene effettuata in base al principio che intendono specificare o che intendono derogare. Possono essere inquadrate con riferimento al principio di inerenza, si pensi ad esempio alle norme che escludono in tutto o in parte la deducibilità di alcuni costi, al principio di competenza o ad altri principi generali.

Ancora, le norme fiscali possono avere un contenuto forfettario: molte componenti reddituali, infatti, sono frutto di una stima. Mentre la disciplina civilista detta solo dei criteri di massima per la corretta individuazione del valore di queste componenti, il legislatore fiscale detta dei parametri estremamente rigidi, al fine di evitare qualsiasi controversia²⁰⁷.

Una successiva classificazione viene effettuata in base alla tipologia di variazione che apportano all'utile civilistico. Esistono quattro tipi di variazioni:

- variazioni fiscali che aumentano il reddito imponibile, aumentando un componente positivo del conto economico;
- variazioni fiscali che aumentano il reddito imponibile, riducendo od eliminando un componente negativo del conto economico;
- variazioni fiscali che riducono il reddito imponibile, eliminando o riducendo un componente positivo del conto economico;
- variazioni fiscali che aumentano il reddito imponibile, tenendo conto di componenti negativi non presenti, o presenti in misura minore, nel conto economico.

Infine, le norme fiscali sul reddito d'impresa possono essere classificate in base alla loro efficacia temporale. Alcune norme comportano una variazione definitiva, altre una variazione soltanto temporanea; vi sono poi variazioni con effetti permanenti, come accade nel caso di proventi esenti per i quali opera in via definitiva l'indeducibilità dei costi relativi.

²⁰⁷ Ad esempio, con riferimento agli ammortamenti, il codice civile dispone all'art. 2426 che le immobilizzazioni devono essere iscritte in bilancio in base al costo, che "deve essere sistematicamente ammortizzato in ogni esercizio di relazione con la loro residua possibilità di utilizzazione". Al riguardo la legge fiscale introduce un criterio molto più rigido: fiscalmente non sono ammessi ammortamenti superiori a determinati coefficienti, e non sono sindacabili gli ammortamenti conformi ai coefficienti.

L'attività d'impresa è un'attività periodica che viene frazionata in periodi corrispondenti agli esercizi sociali annuali: a ciascun esercizio sociale corrisponde un periodo d'imposta. Il codice civile, all'art. 2423- bis stabilisce che nella redazione del bilancio "si deve tener conto dei proventi e degli oneri di competenza dell'esercizio, indipendentemente dalla data dell'incasso o del pagamento". Il principio di competenza economica previsto dal codice è lo stesso che viene utilizzato dal legislatore tributario che attribuisce rilievo al momento in cui si verifica il fatto economico-gestionale²⁰⁸.

L'art. 109 del TUIR, dopo aver dettato la regola generale secondo cui tutte le componenti positive e negative "concorrono a formare il reddito nell'esercizio di competenza", prevede una serie di prescrizioni dettagliate volte a puntualizzare il principio di competenza economica. Ad esempio, relativamente alle cessioni di beni mobili, i corrispettivi si considerano conseguiti alla data della consegna o della spedizione; per le prestazioni di servizi il ricavo viene imputato all'esercizio in cui la prestazione è stata ultimata. Analogamente, se viene acquistato un bene mobile, il costo viene imputato all'esercizio nel quale si verifica la consegna o la spedizione, cioè gli stessi criteri previsti per i ricavi. Inoltre, in virtù del principio di correlazione dei costi ai ricavi, i costi non sono tutti deducibili nel periodo in cui sono stati sostenuti. Essi, generalmente, saranno dedotti nell'esercizio in cui sono conseguiti i ricavi che hanno concorso a produrre. Qualora non si rinvenissero disposizioni specifiche, il criterio di imputazione temporale da utilizzare sarà quello generale e residuale, enunciato dall'art.109 TUIR, della competenza economica.

Il legislatore tributario ha anche previsto delle norme che derogano al principio di competenza: si parla in questi casi di competenza fiscale. La principale deroga è prevista in materia di costi che vengono imputati all'esercizio di competenza solo se sono certi nell'*an* e oggettivamente determinabili nel *quantum*; se tali condizioni non si verificano, i costi saranno deducibili solo nel periodo in cui diventano certi e oggettivamente quantificabili.

Vi è una netta asimmetria con il codice civile che, sposando il criterio della prudenza, pretende la rilevazione dei costi anche se sono soltanto di probabile realizzazione. Il legislatore tributario deroga al principio di competenza applicando il principio di cassa,

²⁰⁸ F. Crovato, *L'imputazione a periodo nelle imposte sui redditi*, Padova, 1996, p. 60.

cioè quel principio in base al quale le componenti del reddito assumono rilevanza nel momento in cui avvengono pagamenti ed incassi, per la contabilizzazione dei seguenti componenti negativi²⁰⁹:

- compensi dovuti agli amministratori²¹⁰;
- oneri fiscali e contributivi²¹¹;
- erogazioni liberali²¹².

Deroghe alla regola generale sono previste anche per quanto riguarda i ricavi che, se non sono certi e oggettivamente determinabili, vengono computati nel periodo successivo nel quale soddisferanno tali condizioni. In questo caso, però, non c'è asimmetria con la disciplina civilistica, in quanto anche quest'ultima prevede il computo dei ricavi solo effettivamente conseguiti. Le norme derogatorie del principio di competenza in materia di componenti positivi riguardano:

- gli utili derivanti dalla partecipazione in società ed enti soggetti all'ires, che concorrono a formare il reddito nell'esercizio in cui sono percepiti²¹³;
- le plusvalenze dei beni relativi all'impresa, la cui tassazione può avvenire in modo dilazionato²¹⁴;
- le sopravvenienze attive conseguite a titolo di contributo o liberalità, che concorrono a formare il reddito imponibile per intero nell'esercizio in cui sono incassate o, a scelta del contribuente, in quote costanti al massimo in cinque esercizi, a partire da quello di incasso²¹⁵.

²⁰⁹ Il principio di cassa si applica anche agli interessi di mora, sia attivi che passivi, secondo quanto disposto dall'art. 109, comma 7, TUIR.

²¹⁰ Art. 95, comma 5, TUIR.

²¹¹ Art. 99 TUIR.

²¹² Art. 100, comma 2, TUIR.

²¹³ Art. 59, comma 1, TUIR e art. 89, comma 2, TUIR. Gli utili delle partecipate che vengono approvati ma non distribuiti, vengono inseriti nel bilancio della partecipante attraverso il criterio della competenza, ma non vengono utilizzati per determinare il reddito della partecipante (in quanto non percepiti). Ne consegue una variazione in diminuzione nell'anno di competenza e una variazione in aumento nell'anno di distribuzione.

²¹⁴ Art. 86, comma 4, TUIR.

²¹⁵ Art. 88, comma 3, lett. b), TUIR.

6.4.1. I beni dell'impresa

Sono necessari dei chiarimenti sugli aspetti di tipo fiscale che riguardano i beni dell'impresa¹⁷⁵, visto che, una corretta individuazione di tali beni è necessaria per l'applicazione delle regole relative alla determinazione del reddito d'impresa.

Cosa si intende per beni relativi all'impresa? Mentre la risposta è immediata per le società, dove beni relativi all'impresa sono quelli di proprietà della società stessa, più complicata diventa la risposta nel caso degli imprenditori individuali, che possono essere al contempo proprietari di beni relativi all'impresa e di beni personali. Nel caso di imprese individuali, l'art. 65 del TUIR¹⁷⁶ definisce come relativi all'impresa le merci, i beni strumentali, i crediti acquisiti nell'esercizio dell'impresa ed i beni inventariati¹⁷⁷, mentre gli immobili si considerano d'impresa solo se inclusi nell'inventario (a prescindere dal requisito della strumentalità). I beni relativi all'impresa possono essere distinti in tre diverse categorie:

- i beni-merce, che sono quelli su cui si basa l'attività di produzione o scambio dell'impresa. Ne fanno parte anche tutti gli strumenti finanziari che non costituiscono immobilizzazioni finanziarie. Dalla cessione di beni-merce si ottengono ricavi (art. 85 TUIR). A fine esercizio sono valutati come rimanenze (Artt. 92 e 94 TUIR), la cui funzione è quella di trasferire il costo di beni non venduti in un esercizio a quelli successivi in modo tale che il costo di acquisto sia imputato all'esercizio in cui il bene genera ricavi;
- i beni strumentali, cioè quei beni durevoli utilizzati nella catena di produzione dell'impresa e che, proprio per il loro carattere durevole, verranno utilizzati per produrre il reddito di più esercizi;
- i beni meramente patrimoniali, che rappresentano una categoria residuale in quanto ne fanno parte tutti quei beni che non confluiscono nelle due categorie precedenti. Sia la cessione di beni strumentali che quella di beni meramente patrimoniali genera plusvalenze o minusvalenze (Artt. 86 e 101 TUIR). Entrambe le categorie di beni sono valutate in base al costo sostenuto nell'esercizio in cui sono stati acquisiti; a partire da quell'esercizio, poi, il costo dei beni strumentali verrà ammortizzato.

Ciò che rileva per individuare la corretta categoria di appartenenza di un bene è la sua relazione con l'attività dell'impresa: un macchinario è un bene-merce per l'impresa che lo produce, un bene strumentale per l'impresa che lo acquista. Per le partecipazioni e i titoli occorre guardare il bilancio: il TUIR pone all'art.85, comma 3, la regola generale secondo cui esse costituiscono immobilizzazioni finanziarie quando sono iscritte come tali nell'attivo dello stato patrimoniale. Per i soggetti che adottano i principi contabili internazionali, non esistendo la voce delle immobilizzazioni finanziarie, è disposto che si considerano tali “gli strumenti finanziari diversi da quelli detenuti per la negoziazione” (Art. 85, comma 3-bis, TUIR).

Individuare correttamente i beni dell'impresa è operazione prodromica alla efficace applicazione delle disposizioni sul reddito d'impresa, dato che le componenti reddituali, sia positive che negative, sono collegate a tali beni. Altrettanto importante è stabilire il valore del bene che sia rilevante ai fini fiscali: si parla in questo caso di “valore fiscalmente riconosciuto”, anche se, nonostante questo concetto venga spesso richiamato nelle disposizioni tributarie, non esiste nessuna definizione di esso. Per individuare tale valore sono necessarie più operazioni: il punto di partenza è il costo sostenuto per acquistare o fabbricare il bene (questo costo comprende anche gli oneri di diretta imputazione connessi all'acquisto e al suo inserimento nel ciclo produttivo, come spese di trasporto e di montaggio, con esclusione degli interessi passivi²¹⁶ e delle spese generali); il costo subisce poi delle variazioni sia in aumento che in diminuzione, che, una volta applicate, permettono di ottenere il “valore fiscalmente riconosciuto”.

²¹⁶ In base all'art. 110, comma 1, lett. a) e b), TUIR, con riferimento agli interessi passivi, viene stabilito che:

- << per i beni materiali e immateriali strumentali per l'esercizio dell'impresa si comprendono nel costo gli interessi passivi iscritti in bilancio ad aumento del costo stesso per effetto di disposizioni di legge>>;
- << per gli immobili alla cui produzione è diretta l'attività dell'impresa si comprendono nel costo gli interessi passivi sui prestiti contratti per la loro costruzione o ristrutturazione>>.

6.5. Le variazioni fiscali dei componenti positivi del reddito

Si è detto che per la determinazione della base imponibile del reddito d'impresa, l'ordinamento tributario prevede l'applicazione di variazioni al conto economico del bilancio civile. Le norme sul reddito d'impresa individuano “i criteri identificativi dei singoli componenti, le fattispecie che ne determinano la rilevanza e i criteri di determinazione”²¹⁷.

Questo sistema di variazioni fiscali sarà sinteticamente esposto nelle pagine che seguono, partendo dai componenti positivi del reddito.

6.5.1. I ricavi

Primo componente positivo da prendere in considerazione è il ricavo, con cui generalmente si indica il corrispettivo della cessione di un bene o della prestazione di un servizio. Il legislatore tributario si è occupato di elencare tassativamente cosa si debba intendere per ricavo, e così, con l'art. 85 TUIR, ha stabilito che si considerano ricavi:

“a) i corrispettivi delle cessioni di beni e delle prestazioni di servizi alla cui produzione o al cui scambio è diretta l'attività dell'impresa;

b) i corrispettivi delle cessioni di materie prime e sussidiarie, di semilavorati e di altri beni mobili, esclusi quelli strumentali, acquistati o prodotti per essere impiegati nella produzione;

c) i corrispettivi delle cessioni di azioni o quote di partecipazioni, anche non rappresentate da titoli, al capitale di società ed enti di cui all'articolo 73, che non costituiscono immobilizzazioni finanziarie, diverse da quelle cui si applica l'esenzione di cui all'articolo 87, anche se non rientrano fra i beni al cui scambio è diretta l'attività dell'impresa. Se le partecipazioni sono nelle società o enti di cui all'articolo 73, comma 1, lettera d), si applica il comma 2 dell'articolo 44;

²¹⁷ F. Tesaurò, *Istituzioni di diritto tributario, parte speciale*, Utet giuridica, Torino, 2012, p. 122.

d) i corrispettivi delle cessioni di strumenti finanziari simili alle azioni ai sensi dell'articolo 44 emessi da società ed enti di cui all'articolo 73, che non costituiscono immobilizzazioni finanziarie, diversi da quelli cui si applica l'esenzione di cui all'articolo 87, anche se non rientrano fra i beni al cui scambio è diretta l'attività dell'impresa;

e) i corrispettivi delle cessioni di obbligazioni e di altri titoli in serie o di massa diversi da quelli di cui alla lettere c) e d) precedenti che non costituiscono immobilizzazioni finanziarie, anche se non rientrano fra i beni al cui scambio è diretta l'attività dell'impresa²¹⁸;

f) le indennità conseguite a titolo di risarcimento, anche in forma assicurativa, per la perdita o il danneggiamento di beni di cui alle precedenti lettere;

g) i contributi in denaro, o il valore normale di quelli, in natura, spettanti sotto qualsiasi denominazione in base a contratto;

h) i contributi spettanti esclusivamente in conto esercizio a norma di legge”.

6.5.2. Le plusvalenze e la participation exemption

Abbiamo poi, tra i componenti positivi, la categoria delle plusvalenze patrimoniali. La plusvalenza è una differenza positiva tra due valori dello stesso bene considerati però in due momenti temporali diversi. La disciplina delle plusvalenze si applica unicamente a quei beni la cui cessione non genera ricavi, ne sono dunque sottratti i beni-merce. Ad ogni bene relativo all'impresa corrisponde un “valore fiscalmente riconosciuto” e la differenza tra questo valore e il valore corrente non è fiscalmente rilevante a meno che non si realizzi uno degli eventi previsti dall'art. 86 TUIR. Gli eventi che rendono tassabile la plusvalenza sono:

- il realizzo mediante cessione a titolo oneroso, o mediante risarcimento, o mediante conferimento in società;

²¹⁸ Con riferimento alle lettere c), d) e f), il legislatore ha inteso considerare ricavi i corrispettivi delle cessioni di azioni o quote di partecipazione quando esse sono equiparate alle merci, cioè quando di tratta di titoli che non rappresentano immobilizzazioni finanziarie. Si tratta di una distinzione molto importante per l'applicazione del regime fiscale poiché vi sono partecipazioni la cui cessione genera ricavi e partecipazioni la cui cessione genera plusvalenze, ma solo in questo secondo caso sarà possibile rateizzare l'imposta.

- il distacco del bene dalla sfera dell'impresa mediante assegnazione ai soci; la plusvalenza diventa tassabile ogni volta che si realizzi un distacco tra l'attività d'impresa e il bene;
- il trasferimento all'estero della sede della società o della residenza dell'imprenditore, con perdita della residenza fiscale italiana; in questo caso la plusvalenza viene tassata poiché con il trasferimento all'estero il bene non è più soggetto alla disciplina italiana e non potrebbero più essere tassate plusvalenze comunque generate in Italia.

Per la determinazione dell'imponibile si parte dal "valore fiscalmente riconosciuto" e si calcola la plusvalenza per differenza con il valore finale che sarà rappresentato dal corrispettivo della cessione ovvero, in mancanza di un controvalore, dal cc.dd. valore normale. Le plusvalenze generate tramite cessione del bene possono essere rateizzate²¹⁹, per effetto di una norma di favore voluta dal legislatore per incentivare l'autofinanziamento delle imprese grazie alle risorse generate con le plusvalenze.

Un'altra ipotesi di plusvalenza si verifica nel caso di titoli di partecipazione: questi fanno parte dell'attivo circolante se sono destinati ad essere trasferiti, mentre si considerano come immobilizzazioni finanziarie quando costituiscono un investimento durevole²²⁰. Il corretto inquadramento dei titoli di partecipazione in società di capitali o in altri enti commerciali, è importante poiché mentre quelli che fanno parte dell'attivo circolante generano (in caso di cessione) ricavi, i titoli che rappresentano immobilizzazioni finanziarie generano plusvalenze parzialmente esenti o minusvalenze non deducibili, ma solo nel caso in cui abbiano i requisiti richiesti per godere del regime della *participation exemption* (Artt. 86 e 101 TUIR).

La *participation exemption*²²¹ è un particolare regime fiscale che ha come presupposto l'obiettivo di eliminare il pericolo di una doppia tassazione dei redditi della società partecipata (lo stesso vale anche per i dividendi che rappresentano costi per la società). L'esenzione per i soggetti passivi IRES è pari al 95%, mentre è minore per gli

²¹⁹ A quote costanti per massimo tre esercizi successivi e solo se il bene è stato posseduto per almeno tre anni.

²²⁰ Per i soggetti che adottano i principi contabili internazionali, i titoli rappresentano immobilizzazioni finanziarie solo quando essi non siano detenuti per essere nuovamente negoziati.

²²¹ C. Garbarino, *Le plusvalenze esenti*, in AA. VV., *Imposta sul reddito delle società (IRES)*, cit., p. 179; F. Tesaro, *La participation exemption e i suoi corollari*, in *Tributimpresa*, 2003, p. 11.

imprenditori individuali e le società di persone che godono di un'esenzione pari al 50,28%. Il regime di esenzione si applica non solo ai titoli di partecipazioni in società commerciali ma anche alle partecipazioni in enti soggetti alla disciplina ires, e può riguardare anche gli strumenti finanziari assimilati alle azioni e i contratti di associazione in partecipazione. Le condizioni per poter godere del regime della *participation exemption* sono:

- il possesso per almeno un anno della partecipazione (*holding period*);
- l'iscrizione della partecipazione fra le immobilizzazioni finanziarie (ciò che la classifica come investimento durevole) nel primo bilancio chiuso dopo il periodo di possesso;
- la mancata residenza della società partecipata in uno Stato o territorio "a regime fiscale privilegiato", a meno che si dimostri che pur avendo sede in tali territori, non ne sia derivato alcun tipo di vantaggio fiscale²²²;
- il carattere di commercialità dell'attività principale svolta dalla società partecipata; in particolare l'esenzione è negata a quelle società immobiliari di mero godimento, le cc. dd. società immobiliari di comodo, il cui unico scopo è ottenere vantaggi dalla condizione dei beni conferiti in società che vengono sottratti alle pretese dei creditori dei soci.

Le condizioni relativi alla residenza e alla commercialità dell'attività svolta dalla società partecipata devono sussistere da almeno tre esercizi antecedenti la data di realizzo della plusvalenza. Nel caso di partecipazioni in holding, queste condizioni devono essere integrate anche dalle società partecipate dalla holding, le cc. dd. subholding²²³.

Il regime della *participation exemption* porta con sé una serie di conseguenze di rilievo. Prima e più intuitiva conseguenza è quella per cui, se una plusvalenza non possiede tutte le caratteristiche poco fa elencate, non potrà godere del regime di esenzione.

²²² Dimostrando che almeno il 75% del reddito della controllata non è prodotta in uno Stato o territorio a regime fiscale agevolato e che alla fonte viene assoggettato a tassazione ordinaria. D.m. 21 novembre 2001, n. 429, art.5, comma 3.

²²³ Si vuole impedire che tramite l'inserimento di subholding si aggirino le condizioni per godere del regime della *participation exemption*; la *subholding* si considera uno schermo e le sue caratteristiche si considerano proprie dell'*holding* stessa.

Seconda conseguenza riguarda le minusvalenze che se meramente iscritte non hanno rilevanza fiscale ma, se derivanti da partecipazioni che non soddisfano i requisiti della *participation exemption*, non si considerano deducibili ²²⁴ (per gli imprenditori individuali le minusvalenze realizzate che riguardano partecipazioni esenti sono indeducibili per la stessa percentuale dell'esenzione, cioè il 50,28%).

Inoltre, all'esenzione delle plusvalenze consegue l'ineducibilità dei costi collegati alle partecipazioni esenti. Il legislatore stabilisce che le plusvalenze non sono tassate in quanto esenti, mentre i dividendi non sono tassati in quanto esclusi (art. 89 TUIR), con una distinzione terminologica che si riflette sul regime dei costi: i costi inerenti ai proventi esclusi sono infatti deducibili, quindi saranno caratterizzati dall'ineducibilità solamente i costi connessi alle partecipazioni esenti.

Infine, il regime di esenzione delle partecipazioni trova una sua giustificazione nella distinzione tra beni di primo grado (come le aziende) e secondo grado (come appunto le partecipazioni); se viene ceduta una partecipazione la plusvalenza non viene tassata, ma se viene ceduta l'azienda la plusvalenza è tassata e l'acquirente può dedurre il relativo costo.

6.5.3. Le sopravvenienze attive

Riguardo le sopravvenienze attive, la cui disciplina è contenuta nell'art. 88 TUIR, esse possono essere distinte in sopravvenienze in senso proprio e sopravvenienze in senso improprio. Le prime sono “eventi che modificano componenti positivi o negativi di reddito che hanno già concorso alla formazione del reddito in precedenti esercizi”²²⁵; possono derivare:

- dal conseguimento di ricavi o altri proventi a fronte di spese, perdite od oneri dedotti o di passività iscritte in bilancio in precedenti esercizi;
- dal conseguimento di ricavi in misura superiore a quella che ha concorso a formare il reddito in precedenti esercizi;
- dalla sopravvenuta insussistenza di componenti negative dedotte in precedenti esercizi.

²²⁴ Art. 101, comma 1, TUIR.

²²⁵ F. Tesaurò, *Istituzioni di diritto tributario, parte speciale*, Utet giuridica, Torino, 2012, p. 132.

Vi sono poi sopravvenienze attive definite improprie in quanto derivano da un accadimento esterno alla normale attività imprenditoriale. Si considerano tali:

- le indennità conseguite a titolo di risarcimento per danni non connessi alla perdita di beni di qualsiasi categoria;
- i proventi conseguiti a titolo di contributo o liberalità.

Non costituiscono sopravvenienze attive i versamenti a fondo perduto o in conto capitale effettuate dai soci in società e le riduzione dei debiti derivanti da concordati fallimentari e da concordati preventivi.

6.5.4. I dividendi e gli interessi attivi

Altri elementi attivi sono i dividendi e gli interessi (attivi)²²⁶. I dividendi percepiti dalle società soggette all'ires sono tassati secondo il principio di cassa, al momento della percezione, con deroga alla regola generale secondo cui si applica il principio della competenza. Esclusi i casi in cui viene applicato il regime della trasparenza, nel qual caso gli utili percepiti dalla società si imputano direttamente ai soci a prescindere dall'effettiva distribuzione di essi, i dividendi sono tassati nella misura del 5% e quindi si considerano esclusi nella misura del 95% (art. 89, comma 2, TUIR). Essendo prevista l'esclusione e non l'esenzione, i costi inerenti sono deducibili; per i soggetti irpef, i dividendi sono tassati nella misura del 49,72%. Per i soggetti che adottano i principi contabili internazionali, occorre distinguere se si tratta di dividendi derivanti da titoli detenuti per la negoziazione o se si tratta di titoli che rappresentano immobilizzazioni finanziarie: nel primo caso essi saranno tassati per l'intero, nel secondo caso solo per il 5% del loro totale²²⁷.

Analogo regime si applica alle remunerazioni percepite a fronte di titoli e strumenti finanziari assimilati alle azioni nonché nel caso di contratto di associazione in partecipazione, poiché si considerano come dividendi²²⁸. Si procede invece

²²⁶ M.C. Fregni, *I dividendi*, in AA. VV., *Imposta sul reddito delle società (IRES)*, cit., p. 129.

²²⁷ Saranno tassati per l'intero gli utili provenienti da società controllate e collegate residenti nei Paesi a regime fiscale agevolato.

²²⁸ P. Pacitto, *Aspetti fiscali dei nuovi strumenti finanziari partecipativi*, in AA. VV., *Imposta sul reddito delle società (IRES)*, cit., p. 289; M. Pierro, *L'associazione in partecipazione e i contratti di cointeressenza*, in AA. VV., *Imposta sul reddito delle società (IRES)*, cit., p. 341.

diversamente per gli interessi attivi che, con l'eccezione degli interessi di mora il cui regime è previsto dall' art. 109, comma 7, TUIR, concorrono a formare il reddito per l'ammontare maturato nel periodo d'imposta, attraverso l'utilizzo del principio di competenza. In base all'art. 89, comma 5, TUIR, se la misura del tasso d'interesse non risulta in un contratto scritto, verrà utilizzato il tasso d'interesse legale.

Per quanto riguarda gli immobili²²⁹, trattandosi di beni vale anche in questo caso la distinzione tra beni-merce, beni strumentali e beni meramente patrimoniali. L'art. 89 TUIR stabilisce ai commi 6 e 7 che gli immobili al cui scambio o alla cui produzione è diretta l'attività dell'impresa, cioè i beni-merce, non concorrono a formare in via autonoma redditi fondiari ma concorrono a formare il reddito d'impresa. Ad esempio, un fabbricato realizzato da un'impresa edile realizzerà, in caso di cessione, un ricavo e, finché non sarà ceduto, sarà considerato come una rimanenza. Analogo discorso vale per i beni strumentali, mentre discorso in parte diverso vale per i beni meramente patrimoniali: anch'essi concorrono a produrre il reddito d'impresa, ma il loro apporto è calcolato in base alla rendita catastale, quindi prescindendo dai costi e dai proventi rilevati nel bilancio²³⁰.

6.6. Le variazioni fiscali dei componenti negativi del reddito

Prima di analizzare le disposizioni fiscali che riguardano i componenti negativi del reddito è necessaria qualche premessa, a partire dalla non esaustività delle norme fiscali, una caratteristica che permette la deduzione di costi che non siano stati espressamente previsti dal legislatore tributario, purché siano rispettati i principi generali in materia.

²²⁹ M. Logozzo, *I proventi immobiliari*, in AA. VV., *Imposta sul reddito delle persone fisiche*. In *Giur. sist. dir. trib.*, cit., II, p. 676.

²³⁰ L'art.1, comma 35 della legge 24 dicembre 2007, n. 244, deroga alla regola generale dell'irrelevanza fiscale dei costi, rendendoli deducibili dal reddito d'impresa, quando si tratti di interessi passivi relativi a finanziamenti stipulati per l'acquisizione di tali immobili.

Oltre al principio di competenza, di cui si è già parlato in precedenza, altro requisito relativo alla disciplina dei componenti negativi è quello dell'inerenza²³¹: un costo od una spesa, per poter essere dedotti, devono essere inerenti all'attività dell'impresa; il costo deve, cioè, essere sostenuto per la produzione dei ricavi. Infatti le imposte sul reddito non sono deducibili poiché si tratta di una conseguenza del reddito, e non di un costo sostenuto per la sua produzione. Si tratta di un principio che non trova un riscontro diretto in una disposizione ma che viene ricavato dall'art. 109, comma 5, TUIR, il quale dispone la deducibilità dei componenti negativi in presenza di ricavi esenti. Non ha rilievo la natura giuridica del negozio da cui scaturisce il costo: un costo è inerente anche se deriva da un atto a titolo gratuito purché tale elargizione sia funzionale all'attività dell'impresa.

Il principio di inerenza, inoltre, permette di ritenere indeducibile per l'eccedenza un costo che sia eccessivo: ad esempio, si è ritenuta non deducibile quella parte di compenso riservata ai soci amministratori di una società di persone quando tale parte sia eccedente rispetto all'inerenza con i ricavi o con l'oggetto dell'impresa²³².

L'inerenza, oltre ad un principio generale in materia di componenti negativi del reddito di base, è anche il principio ispiratore di una serie di norme specifiche: per fare un esempio, si pensi a quella norma che consente di dedurre le quote di ammortamento del costo di acquisto e i canoni di locazione o di noleggio di apparecchiature per i servizi di comunicazione elettronica nella misura dell'80% (Art. 102, comma 9, TUIR). Il legislatore tributario ha previsto dei limiti alla deducibilità dei costi anche qualora essi soddisfino il requisito dell'inerenza. Per chiarire, i costi sono sempre deducibili quando si riferiscono ad attività o beni imponibili o a proventi esclusi; non sono mai deducibili se si riferiscono in via esclusiva ad attività o beni esenti, come accade nell'ipotesi della *participation exemption*; poi vi sono costi che “se si riferiscono indistintamente ad attività o beni produttivi di proventi computabili e ad attività o beni produttivi di proventi non computabili in quanto esenti nella determinazione del reddito sono

²³¹ Il principio d'inerenza ha rilievo anche per la determinazione del reddito di lavoro autonomo e nell'imposta sul valore aggiunto per la detraibilità dell'imposta relativa agli acquisti. Si vedano in argomento: P. Boria, *Il concetto di inerenza e le spese promozionali*, in *Riv. dir. trib.*, 1991, I, p. 413; G. Tinelli, *Il principio di inerenza nella determinazione del reddito d'impresa*, in *Riv. dir. trib.*, 2002, I, p. 437; V. Ficari, *Reddito d'impresa e programma imprenditoriale*, Padova, 2004, p. 184.

²³² Cass., 27 settembre 2000, n. 12813, in *Giur. it.*, 2001, 179; Cass., 30 ottobre 2001, n. 13478, in *Boll. Trib.*, 2002, 147.

deducibili per la parte corrispondente al rapporto tra l'ammontare dei ricavi e altri proventi che concorrono a formare il reddito d'impresa o che non vi concorrono in quanto esclusi e l'ammontare complessivo di tutti i ricavi e proventi” (art. 109, comma 5, TUIR); infine, vi sono costi che non sono soggetti al requisito dell'inerenza, come confermato dalla giurisprudenza²³³ in materia di interessi passivi.

L'altro principio generale che riguarda i componenti negativi del reddito è quello di previa imputazione al conto economico così come disposto dall'art. 109, comma 4, TUIR, secondo cui i componenti negativi non sono deducibili se non sono “imputati al conto economico dell'esercizio di competenza”. I costi, sempre rispettando il principio di competenza, devono essere iscritti nel conto economico dell'esercizio, ad eccezione di alcuni componenti negativi che sono riferibili a più esercizi (come le spese ad utilità pluriennale) e dei soggetti che redigono il bilancio utilizzando i principi contabili internazionali²³⁴. La ragione giustificatrice di tale principio risiede nel fatto che non possono essere dedotti ai fini fiscali spese sostenute se queste non siano contabilizzate, dato che il reddito imponibile è quello risultante dal conto economico una volta modificato applicando le disposizioni previste dalle norme fiscali.

Vi sono tre deroghe al principio in esame. Una prima deroga riguarda il caso in cui i costi che non siano certi ed oggettivamente determinabili nell'esercizio di competenza in cui sono iscritti: in questi casi essi saranno deducibili solo nell'esercizio successivo in cui diverranno certi ed oggettivamente determinabili, senza la necessità di una nuova imputazione al conto economico.

Una seconda deroga riguarda i componenti negativi del reddito che, pur non essendo imputabili al conto economico, sono considerati deducibili per legge: un esempio sono i compensi spettanti ai promotori e ai soci fondatori (art. 95, comma 5, TUIR).

Terza ed ultima deroga riguarda i cc.dd. costi neri, cioè quei costi che, pur essendo certi ed oggettivamente determinabili, non sono iscritti perché fanno riferimento a ricavi od altri proventi che a loro volta non sono stati iscritti, pur concorrendo a formare il reddito: se, ad esempio, l'amministrazione finanziaria accerta che un'impresa ha sostenuto costi non registrati, risalirà ai corrispondenti ricavi non registrati, e l'utile da

²³³ Cass., 21 novembre 2001, n. 14702, in Giur. it., 2002, 1097.

²³⁴ Art. 102, comma 3-bis, TUIR e art. 108, comma 3, TUIR.

imputare sarà rappresentato dai ricavi meno i costi. Tale ultima deroga è coerente con la possibilità che i soggetti che redigono il bilancio, perseguendo la finalità di ridurre l'onere fiscale, predispongano il bilancio civilistico in modo non corretto: per questo motivo è stata attribuita all'amministrazione finanziaria il potere di disconoscere tutte quelle rettifiche di valore (come ammortamenti ed accantonamenti) che risultano dal conto economico ma che non siano coerenti con la contabilità tenuta nei precedenti esercizi²³⁵.

6.6.1. Le spese per prestazioni di lavoro

Le spese per prestazioni di lavoro sono disciplinate dall'art. 95 TUIR, che pone la regola generale della integrale deducibilità di tali spese, anche quando si tratti di liberalità. I compensi spettanti agli amministratori delle società sono deducibili nell'esercizio in cui sono corrisposti, derogando al principio di competenza, per evitare che siano dedotti come costi della società ma che poi non siano realmente percepiti e quindi nemmeno tassati in capo agli amministratori. I compensi erogati attraverso la distribuzione degli utili solo interamente deducibili, e ciò vale anche quando alla distribuzione partecipino dipendenti ed associati in partecipazione; tale disposizione deroga alla previa imputazione al conto economico, in quanto "la partecipazione agli utili di un dato esercizio è calcolata dopo la determinazione dell'utile di quell'esercizio, e quindi non è inserita tra i costi del conto economico di quel periodo"²³⁶.

Riguardo gli interessi passivi, la cui disciplina è stata semplificata con l'abrogazione, nel 2003, del complesso regime che prevedeva la contemporanea applicazione della *thin capitalization*, del pro-rata patrimoniale e del pro-rata ordinario²³⁷, esistono due regimi: uno per i soggetti passivi ires, uno per gli imprenditori individuali e per le società di persone.

Per i soggetti passivi ires occorre far riferimento all'art. 96 TUIR, che stabilisce la deducibilità in ciascun periodo d'imposta degli interessi passivi e degli oneri assimilati, fino a concorrenza degli interessi attivi e dei proventi assimilati realizzati nello stesso

²³⁵ L. 24 dicembre 2007, n. 244, art.1, comma 34.

²³⁶ F. Tesauro, *Istituzioni di diritto tributario, parte speciale*, Utet giuridica, Torino, 2012, p. 144.

²³⁷ Su tali istituti si veda L. Del Federico, *La thin capitalization*, in AA. VV., *Imposta sul reddito delle società (IRES)*, cit., p. 489.

periodo. Se gli interessi passivi superano gli interessi attivi, l'eccedenza sarà deducibile nel limite del 30% del risultato operativo loro della gestione (ROL), dato dalla differenza fra il valore e i costi della produzione risultanti dal conto economico (con esclusione delle quote di ammortamento delle immobilizzazioni e dei canoni di leasing relativi a beni strumentali)²³⁸.

Per gli imprenditori individuali e le società di persone, l'art. 61 TUIR prevede un diverso regime di deducibilità. Gli interessi passivi sono deducibili parzialmente; è, infatti, esclusa la quota che corrisponde ai ricavi e proventi esenti.

Vi sono poi alcuni soggetti passivi ires, come le banche ed altri soggetti finanziari oltre che le società consortili e le società a prevalente partecipazione pubblica, che, in virtù di un sistema organizzativo che non prevede la sottocapitalizzazione, sono esclusi dall'applicazione della disciplina generale (art. 96, comma 5, TUIR). Anche per le cc.dd. imprese minori non è previsto alcun limite per quanto riguarda la deducibilità degli interessi passivi.

6.6.2. Gli oneri fiscali e contributivi

Ulteriori componenti negativi sono gli oneri di tipo fiscale e contributivo²³⁹. Come già anticipato, le imposte sul reddito non sono deducibili, in quanto esse rappresentano una conseguenza del reddito prodotto e non un fattore che concorre a produrlo. Non sono altrettanto deducibili quelle imposte, come l'imposta sul valore aggiunto (IVA), per le quali è prevista la rivalsa. Discorso diverso vale per le altre imposte, che si considerano deducibili con applicazione del principio di cassa qualora si intendano come costi sostenuti al fine della produzione del reddito.

Per quanto riguarda specificatamente l'IVA, è necessario operare una distinzione tra imposta relativa agli acquisti e imposta dovuta allo Stato per le operazioni attive: mentre la prima, dovuta a titolo di rivalsa ai fornitori, si detrae dall'imposta dovuta sulle vendite, la seconda si recupera mediante rivalsa sui clienti. Proprio alla luce dell'esistenza del diritto di rivalsa, l'IVA non pone problemi di deducibilità in quanto

²³⁸ La quota di eccedenza negativa che superi il limite del 30% può essere dedotta nei periodi successivi se in essi l'eccedenza negativa sia inferiore al 30% del ROL.

²³⁹ In argomento: L. Del Federico, *Oneri fiscali e contributivi ed accantonamenti per imposte e tasse*, in AA.VV., *Imposta reddito persone fisiche. Giur. sist. dir. trib.*, cit. II, p. 721.

non rappresenta un costo per l'impresa. Tuttavia, vi sono casi in cui l'IVA sulle vendite non viene recuperata sui clienti e casi in cui l'IVA sugli acquisti non è detraibile poiché sorge in riferimento ad operazioni attive che sono esenti; in questi due casi si applicherà la disciplina fiscale generale prevista per i costi deducibili.

Per quanto riguarda i contributi, quelli ad associazioni sindacali e di categoria sono deducibili secondo il principio di cassa, ma a condizione che essi siano dovuti in virtù di una deliberazione formale dell'associazione.

6.6.3. Le minusvalenze

Tra i componenti negativi vi sono anche le minusvalenze, che rappresentano la controparte contabile delle plusvalenze: se un bene, che non sia un bene-merce, viene ceduto ad un prezzo inferiore al suo "valore fiscalmente riconosciuto", si genera una minusvalenza.

Alla luce dell'art. 101, comma 1, TUIR, le minusvalenze concorrono a formare il reddito solo quando sono realizzate, e ciò accade a seguito di una cessione a titolo oneroso o di un risarcimento; le minusvalenze deducibili sono valori di realizzo dei beni diversi dai beni-merce, inferiori al loro "valore fiscalmente riconosciuto". Vi sono tuttavia delle eccezioni.

La prima, prevista dall'art.101, comma 2, seconda parte, TUIR, riguarda le obbligazioni e i titoli simili indicati dall'art. 85, comma 1, lett. e) TUIR: le minusvalenze iscritte, quindi le svalutazioni, sono deducibili anche se i titoli sono classificati fra le immobilizzazioni finanziarie. Altra eccezione riguarda le minusvalenze realizzate con la cessione di partecipazioni immobilizzate: queste minusvalenze sono irrilevanti se le partecipazioni cedute hanno i requisiti necessari per essere sottoposte alla *participation exemption*, mentre sono deducibili se le partecipazioni non godono dell'applicazione di questo regime²⁴⁰. Questa disciplina non si applica ai soggetti che adottano i principi contabili internazionali, secondo quanto disposto dall'art. 109, comma 3-quinquies, TUIR.

²⁴⁰ La deducibilità è comunque limitata alla quota di minusvalenza che eccede l'importo non imponibile dei dividendi percepiti nei 36 mesi precedenti il realizzo (art. 109, comma 3 bis, TUIR).

6.6.4. Le sopravvenienze passive

Ci sono poi le sopravvenienze passive che, in maniera speculare alle sopravvenienze attive in senso stretto, possono essere suddivise in: sopravvenienze che derivano dal mancato conseguimento di ricavi o altri proventi che hanno concorso a formare il reddito in precedenti esercizi; sopravvenienze che derivano dal sostenimento di spese, perdite od oneri a fronte di ricavi o altri proventi che hanno concorso a formare il reddito in precedenti esercizi; sopravvenienze che derivano dalla sopravvenuta insussistenza di attività iscritte in bilancio in precedenti esercizi, a meno che non si tratti di partecipazioni che godono del regime della *participation exemption*.

6.6.5. Le perdite

Particolarmente articolato è il regime delle perdite. La perdita di un bene relativo all'impresa, per tali intendendosi solo quelli diversi dai beni-merce, è deducibile nei limiti del "valore fiscalmente riconosciuto": quest'ultimo, nel caso di bene strumentale coincide con il costo non ammortizzato, mentre, nel caso di bene meramente patrimoniale, coincide con il costo di acquisto o produzione. La regola generale sulla deducibilità delle perdite è che esse sono deducibili solo se "risultano da elementi certi e precisi".

Inoltre le perdite, oltre a riguardare i beni, potrebbero riguardare anche i crediti: si ha perdita sui crediti quando il credito è perduto, ad esempio perché il creditore vi rinuncia o lo cede. In caso di cessione, intuitivamente, si genera una perdita se il prezzo di cessione è inferiore al valore fiscale del credito. La deducibilità delle perdite derivanti dalla cessione di un credito è ammessa solo se tale cessione è stata *pro soluto* e viene dimostrata la congruità del prezzo²⁴¹.

L'art.101, comma 5, TUIR, stabilisce che le perdite sui crediti sono deducibili "in ogni caso, se il debitore è assoggettato a procedure concorsuali (fallimento, liquidazione coatta amministrativa, concordato preventivo o amministrazione straordinaria delle grandi imprese in crisi)", disponendo anche in ordine alla data a partire dalla quale il debitore si considera assoggettato a procedure concorsuali. In questo caso la

²⁴¹ Cass., 4 ottobre 2002, n. 13181, in Fisco, 2001, 1930.

deducibilità è sempre ammessa poiché il contribuente è tenuto a dimostrare unicamente l'esistenza della perdita dovuta all'insolvenza del debitore.

La disciplina delle perdite sui crediti va coordinata con quella degli accantonamenti per rischi sui crediti, che vengono previsti dal bilancio e fiscalmente dedotti nell'esercizio in cui si ritiene che si soffrirà la perdita sul credito, anticipando la deduzione del costo (art. 106, comma 2, TUIR); se in un periodo di imposta successivo si verificasse la perdita, essa potrà essere dedotta solo per la parte che eccede l'ammontare dell'accantonamento già dedotto.

6.6.6. I costi pluriennali

Tra i componenti negativi del reddito vanno considerati anche quei costi che si definiscono pluriennali poiché derivando da ricavi che si manifestano in diversi esercizi, vanno ammortizzati, cioè ripartiti in quegli stessi diversi esercizi: si tratta in primo luogo dei costi che derivano dall'acquisto delle immobilizzazioni immateriali, cioè degli elementi patrimoniali destinati ad essere utilizzati durevolmente.

Secondo la disciplina del codice civile, tali immobilizzazioni devono essere iscritte in bilancio per un valore uguale al costo sostenuto e il costo, per i beni "la cui utilizzazione è limitata nel tempo deve essere sistematicamente ammortizzato in ogni esercizio in relazione con la loro residua possibilità di utilizzazione" (art. 2426 c.c.).

L'ammortamento dei beni materiali è ammesso solo per i beni strumentali, cioè quelli utilizzati per l'esercizio dell'attività dell'impresa, come gli impianti, i macchinari, le attrezzature di laboratorio, ecc., mentre non possono essere ammortizzati gli immobili che concorrono a formare il reddito d'impresa secondo le regole catastali, come accade per i terreni. Le quote di ammortamento vanno determinate attraverso una stima del periodo di possibile utilizzazione del bene, e, le norme fiscali, prevedono dei periodi minimi di durata attraverso l'indicazione di coefficienti massimi (non essendo previsto un limite minimo, è scelta discrezionale quella di graduare verso il basso le quote).

Alla luce del disposto dell'art. 102, comma 2, TUIR, le quote di ammortamento sono deducibili a partire dall'esercizio in entrata in funzione del bene e, nel primo esercizio, la quota va ridotta per il 50%. Se la quota di ammortamento iscritta in bilancio è

superiore a quella fiscalmente ammessa, la parte di ammortamento in eccesso verrà tassata a meno che non si operino delle variazioni in diminuzione a partire dal primo esercizio successivo a quello in cui cessa l'ammortamento civilistico. Se, al contrario, la quota di ammortamento imputata in bilancio è inferiore a quella fiscalmente ammessa, la parte di ammortamento fiscale in eccesso non può essere dedotta perché non imputata a conto economico²⁴².

L'art. 104 TUIR prevede una speciale procedura di ammortamento, detta ammortamento finanziaria, riservata a quelle imprese che, terminata una concessione amministrativa, sono tenute a devolvere all'amministrazione i beni costruiti e gestiti in concessione. Tale particolare procedura consiste nella deduzione fiscale di quote costanti nel tempo del capitale investito per la costruzione o l'acquisto di quei beni, ad eccezione dei casi di mutamento della durata della concessione o di modifica del costo dei beni.

L'ammortamento riguarda anche le immobilizzazioni immateriali, che, in virtù dell'art. 103 TUIR, possono essere divise in tre categorie a cui corrispondono diverse discipline:

- i diritti di utilizzazione di opere dell'ingegno, brevetti industriali, di processi, formule e informazioni relative ad esperienze acquisite in campo industriale, commerciale o scientifico, il cui costo è annualmente deducibile fino alla metà del totale, ad eccezione del costo per i marchi d'impresa, deducibile per quote non superiori al 5,56%;
- i diritti di concessione, le cui quote di ammortamento sono dedotte in misura rapportata alla durata della concessione così come risulta da un contratto o dalla legge;
- l'avviamento, il cui costo è ammortizzabile annualmente per quote non superiore al 5,56% del valore iscritto nell'attivo del bilancio.

L'art. 103, comma 3-bis, TUIR, stabilisce che identica disciplina si applica alle imprese che adottano i principi contabili internazionali, senza la necessaria previa imputazione a conto economico delle relative voci di costo.

²⁴² Se un bene materiale viene acquistato ad un prezzo inferiore a 526,46 Euro, è fiscalmente ammessa la deduzione integrale delle spese di acquisizione nell'esercizio in cui sono state sostenute.

Ancora, sono costi pluriennali quelli generati dalle spese di manutenzione, riparazione, ammodernamento e trasformazione che incrementano il “valore fiscalmente riconosciuto” dei beni a cui si riferiscono. Il legislatore fiscale ha stabilito che tali spese possono essere dedotte nell’esercizio in cui sono sostenute fino ad un limite massimo del 5% del costo complessivo di tutti i beni materiali ammortizzabili che risultano a inizio esercizio dalle scritture contabili, e che, se vi è un’eccedenza di costi, sarà ammortizzabile per quote costanti nei cinque esercizi successivi. Sono sempre deducibili nell’esercizio in cui sono sostenute le cc.dd. spese di manutenzione in abbonamento, cioè quelle che sono dovute in base a regolari contratti di manutenzione.

Per concludere con la categoria dei costi pluriennali, l’art.108 TUIR pone la disciplina di alcune spese per i quali è prevista la deducibilità integrale nell’esercizio in cui sono sostenute. Si tratta delle spese sostenute per studi e ricerche e delle spese di pubblicità e di propaganda, che il contribuente può comunque decidere di dedurre in quote costanti per un massimo di cinque esercizi, e delle spese di rappresentanza, deducibili integralmente nel periodo d’imposta in cui sono sostenute solo se integrano i requisiti di inerenza e congruità fissati dal Ministro dell’economia e delle finanze con decreto²⁴³.

6.7. Altre componenti reddituali

6.7.1. Gli accantonamenti

Alla luce del criterio di prudenza che ispira la redazione del bilancio civile, vanno iscritti e contabilizzati anche i costi soltanto probabili. È per questo motivo che è prevista la creazione dei cc.dd. fondi-rischio, cioè di fondi utilizzati in caso di costi e spese che seppur generate da fatti avvenuti durante l’esercizio, si manifesteranno solo in un secondo momento e in esercizi futuri.

Il legislatore tributario, operando una scelta sostanzialmente opposta, ha stabilito che costi e spese possono essere dedotti solo se certi ed oggettivamente determinabili, e con

²⁴³ Si discute su quale sia il corretto parametro per distinguere le spese di pubblicità e di propaganda da quelle di rappresentanza: l’opinione dominante ritiene che la distinzione stia nel fatto che la pubblicità e la propaganda riguardano un determinato prodotto o servizio, mentre la rappresentanza riguarda l’impresa in generale, influenzando solo indirettamente la vendita.

l'art. 107 TUIR ha chiarito che gli accantonamenti fiscalmente deducibili sono da considerare un'assoluta eccezione: il quarto comma dell'art. 107 TUIR infatti dispone che “non sono ammesse deduzioni per accantonamenti diversi da quelli espressamente considerati dalle disposizioni del presente capo”.

In base alle disposizioni legislative del testo unico, dunque, sono deducibili gli accantonamenti ai fondi per le indennità di fine rapporto e ai fondi di previdenza del personale dipendente nei limiti delle quote maturate nell'esercizio, anche se non si tratta di accantonamenti in senso stretto, in quanto si riferiscono ad un debito certo e determinato, che potrebbe solo aumentare ma sempre secondo una misura conosciuta: sono considerati accantonamenti solo e unicamente poiché vi è incertezza rispetto all'effettiva data in cui dovrà essere corrisposta l'indennità di fine rapporto.

Sono, poi, deducibili gli accantonamenti al fondo di copertura per rischi su crediti. Ogni imprenditore può dedurre annualmente un importo che va dallo 0,5% al 5% massimo del valore nominale o di acquisizione dei crediti, e iscriverlo in bilancio come accantonamento per rischi su crediti²⁴⁴.

6.7.2. Le rimanenze di magazzino

Tra gli elementi che concorrono a formare il reddito non ci sono solo costi e ricavi ma anche le variazioni delle rimanenze, che possono essere definite come costi “sospesi”, nel senso che rappresentano costi sostenuti ma a cui corrispondono ricavi ancora non realizzati²⁴⁵.

L'art. 92, comma 7, TUIR dispone che “Le rimanenze finali di un esercizio nell'ammontare indicato dal contribuente costituiscono le esistenze iniziali dell'esercizio successivo”. A tale norma si aggiunge l'art. 110, comma 8, TUIR, il quale stabilisce che “la rettifica da parte dell'ufficio delle valutazioni fatte dal contribuente in un esercizio ha effetto anche per gli esercizi successivi. L'ufficio tiene conto direttamente delle rettifiche operate e deve procedere a rettificare le valutazioni relative

²⁴⁴ Oltre ai due casi menzionati, l'art. 107 TUIR ammette la deducibilità degli accantonamenti relativi alle spese per lavori ciclici di manutenzione e revisione di navi ed aeromobili, quelli delle società concessionarie per spese di ripristino o sostituzione dei beni gratuitamente devolvibili, e quelli per oneri derivanti da operazioni e concorsi a premio.

²⁴⁵ M.D. Corrado, *Le valutazioni di magazzino*, in AA. VV., *Imposta reddito persone fisiche. Giur. sist. dir. trib.*, cit., t. II, p. 795.

anche agli esercizi successivi”. Il combinato disposto di tali norme evidenzia come l’ammontare delle rimanenze finali di un periodo determini l’entità delle giacenze iniziali del periodo successivo.

Da un punto di vista procedurale, la valutazione delle rimanenze viene effettuata attraverso una suddivisione dei beni in classi omogenee per natura e valore; al termine del primo esercizio in cui si verificano, le rimanenze sono valutate attraverso il criterio del “costo medio”, cioè viene stabilito il valore da attribuire a ciascuna unità rimanente attraverso il calcolo del quoziente del rapporto tra il costo complessivo dei beni prodotti o acquistati e le loro quantità. Se negli esercizi successivi vi è incremento delle rimanenze, queste saranno suddivise in gruppi distinti per esercizio di formazione; se vi è diminuzione sarà dovuta al fatto che l’impresa ha venduto più beni rispetto a quelli acquistati o prodotti, utilizzando le scorte conservate in magazzino.

Se vi sono stati incrementi di rimanenze con distinzione in gruppi distinti per esercizio di formazione, la legge prevede che nel caso in cui si debba ricorrere alle scorte in magazzino, vadano alienati per primi i beni che hanno costituito l’incremento più recente, in applicazione del criterio del Last In First Out (Lifo)²⁴⁶. Utilizzando questo criterio le giacenze vengono valutate in base a costi “vecchi”, perché si considerano anche quelli dei beni acquistati in tempi più remoti, comprimendo il reddito imponibile, dato che le rimanenze finali sono considerate come componenti positivi del reddito.

Qualche precisazione sulla possibilità di svalutare i beni quando il loro valore normale sia inferiore al costo: l’art. 2426, n.9, c.c., stabilisce che il magazzino deve essere valutato in base al valore di costo o in base al valore di realizzo, scegliendo di utilizzare quello minore. Anche il legislatore tributario ha previsto che, quando il valore del magazzino (determinato in base al costo), supera quello di mercato dell’ultimo mese di esercizio, il contribuente può svalutarlo utilizzando il “valore normale”. Questa operazione viene eseguita azzerando tutti gli eventuali incrementi che si sono formati negli esercizi successivi con “la formazione di un unico nuovo incremento relativo

²⁴⁶ Possono essere utilizzati, anche a fini fiscali, criteri diversi per la valutazione e l’alienazione delle rimanenze: ad esempio, vi sono imprese che valutano le rimanenze finali con il metodo della media ponderata ed imprese che, quando devono ricorrere alle scorte di magazzino, usano il criterio del Fifo, First In First Out.

all'anno in cui si svaluta, con un valore totale pari al valore di mercato e valore unitario dei singoli beni pari al valore totale diviso per la quantità complessiva”²⁴⁷.

6.7.3. I titoli e le partecipazioni sociali non immobilizzate

Il regime dei titoli e delle partecipazioni è assimilato a quello dei beni-merce, cioè: le partecipazioni non immobilizzate che non godono della *participation exemption*, gli strumenti finanziari simili alle azioni, le obbligazioni e titoli assimilati alle obbligazioni.

Per questi beni valgono gli stessi criteri di valutazione previsti per i beni- merce, quindi: vanno suddivisi in categorie omogenee, ogni titolo va valutato nel primo esercizio di riferimento dividendo il costo complessivo per le quantità; negli esercizi successivi, in caso di incremento vanno formati gruppi distinti per esercizio di formazione, in caso di diminuzione si utilizza il criterio del Lifo; le rimanenze finali di un esercizio rappresentano le giacenze iniziali del periodo successivo. Per quanto riguarda l'opportunità di svalutare un bene, essa è ammessa per le obbligazioni e per i titoli assimilati, ma è esclusa per le partecipazioni e per gli strumenti finanziari assimilati alle partecipazioni²⁴⁸.

L'art. 92, comma 6, TUIR, si occupa del caso in cui tra le rimanenze in bilancio vada iscritto anche il valore, da valutare in base alle spese sostenute nell'esercizio, dei “prodotti in corso di lavorazione” e dei “servizi in corso di esecuzione”.

6.7.4. I lavori in corso e le opere di durata ultrannuale

L'art.93, TUIR si occupa delle opere, forniture e servizi di durata ultrannuale. Ad esempio, nel caso di appalto di un'opera che prevede esecuzione di lavori per più anni, l'imprenditore, alla fine dell'esercizio, dovrà rilevare tra le rimanenze i lavori effettuati, indicando il valore in base ai corrispettivi già pattuiti altre volte per opere già realizzate.

Diversamente da quanto accade per le merci, il cui valore è determinato in base al costo di acquisto o di produzione in quanto i beni giacenti non sono stati venduti e quindi

²⁴⁷ F. Tesaurò, *Istituzioni di diritto tributario, parte speciale*, Utet giuridica, Torino, 2012, p. 159.

²⁴⁸ Per i soggetti che adottano i principi contabili internazionali è stabilito che la valutazione dei titoli e delle partecipazioni di cui si parla così come risulta dal bilancio ha rilievo anche ai fini fiscali.

contabilizzare i corrispettivi dei beni già alienati vorrebbe dire contabilizzare utili sperati, nel caso di opere di durata ultrannuale si utilizzano le quote di corrispettivo contrattuale corrispondente all'opera eseguita, poiché in questi casi il corrispettivo non è un utile solo sperato ma già maturato in quanto derivante da un contratto in corso di esecuzione. Una volta che l'opera sia stata interamente realizzata, verranno liquidati definitivamente tutti i corrispettivi, che non saranno più contabilizzati come rimanenze, bensì come ricavi.

7. L'imposta regionale sulle attività produttive

Per concludere questa breve analisi del sistema fiscale italiano, va spesa qualche parola riguardo l'imposta regionale sulle attività produttive.

L'esistenza di un tributo di natura regionale è giustificata dal disposto dell'art. 119 Cost., che attribuisce alle regioni il potere di stabilire e applicare tributi propri, cioè di disciplinare e amministrare tributi propri ma "in armonia con la Costituzione e secondo i principi di coordinamento della finanza pubblica e del sistema tributario".

L'art. 119, inoltre, assicura a regioni ed enti territoriali "autonomia finanziaria di entrata e di spesa", oltre a prevedere una clausola di autosufficienza in base alla quale regioni ed enti locali ricevono le entrate ordinarie dei tributi propri, dalle compartecipazioni ai tributi erariali e dal fondo perequativo statale per poter "finanziare integralmente le funzioni pubbliche loro attribuite".

L'imposta regionale sulle attività produttive (irap) è stata istituita con il D.lgs. 15 dicembre 1997, n. 446 che ha contemporaneamente previsto la soppressione dei contributi sanitari, dell'ilor, dell'imposta sul patrimonio netto delle imprese e della tassa di concessione governativa sulla partita IVA²⁴⁹. Nonostante sia stata introdotta con legge statale, l'irap è considerata un tributo proprio regionale: infatti, la legge 21 dicembre 2007, n. 244, art.1, comma 43, stabilisce che "l'imposta regionale sulle attività produttive assume la natura di tributo proprio della ragione e, a decorrere dal 1° gennaio 2009, è istituita con legge regionale", ma "le regioni non possono modificare le

²⁴⁹ R.Schiavolin, *L'imposta regionale sulle attività produttive. Profili sistematici*, Milano, 2007.

basi imponibili; nei limiti stabiliti dalle leggi statali, possono modificare l'aliquota, le detrazioni e le deduzioni, nonché introdurre speciali agevolazioni”.

7.1. Nozioni generali

Si parla di un'imposta molto particolare in quanto, a differenza delle imposte dirette, non ha come presupposto il reddito o il patrimonio, ma il mero svolgimento di un'attività, autonomamente organizzata, per la produzione di beni e servizi.

I soggetti passivi dell'irap vengono divisi in imprenditori, lavoratori autonomi e pubbliche amministrazioni. Per quello che ci riguarda, la base imponibile per le società e gli enti commerciali è data dalla differenza tra il valore e i costi della produzione di cui alle lettere A) e B) dell'art. 2425 c.c.; visto e considerato che non si deducono le spese per il personale (e anche alcune svalutazioni ed accantonamenti), la base imponibile è data dalla somma della differenza tra valore e costo della produzione e il costo del personale. In generale la base imponibile è rappresentata dal valore aggiunto netto prodotto nel territorio regionale.

“Per le società di persone e per gli imprenditori individuali, la base imponibile è determinata sommando i ricavi e le variazioni delle rimanenze finali, per poi detrarre i costi delle materie prime, sussidiarie e di consumo, delle merci, dei servizi, dell'ammortamento e dei canoni di locazione anche finanziaria dei beni strumentali materiali e immateriali. Non sono deducibili le spese per il personale dipendente e assimilato, la quota interessi dei canoni di locazione finanziaria, le perdite su crediti e l'imposta comunale sugli immobili”²⁵⁰.

7.2. Profili critici

Il profilo maggiormente discusso dell'imposta regionale sulle attività produttive è rappresentato dalla sua giustificazione costituzionale²⁵¹.

²⁵⁰ F. Tesauro, *Istituzioni di diritto tributario, parte speciale*, Utet giuridica, Torino, 2012, p. 374.

²⁵¹ Tra gli autori che hanno criticato l'IRAP si veda: R. Baggio, *Profili di irrazionalità ed illegittimità costituzionale dell'imposta regionale sulle attività produttive*, in *Riv. dir. trib.*, 1997, I, p. 633; G. Falsitta, *Aspetti e problemi dell'Irap*, in *Riv. dir. trib.*, 1997, I, p.5 00; L. Ferlazzo Natoli – A. Colli Vignarelli, *Il meccanismo impositivo dell'Irap: dubbi di costituzionalità*, in *Boll. trib.*, 1998, p. 649.

Secondo una prima teoria, l'irap colpisce attività che fruiscono dei servizi pubblici, soprattutto locali e sarebbe, quindi, giustificata dal fatto che con essa vengono finanziati tali servizi²⁵². Tuttavia, nella disciplina dell'irap non vi è alcun riferimento allo svolgimento di funzioni regionali.

L'imposta sulle attività produttive, così come chiarito dal legislatore, colpisce l'esercizio delle attività dirette alla produzione o allo scambio di beni ovvero alla produzione di servizi; suo presupposto, dunque, è il mero svolgimento di un'attività produttiva. Tale imposta non è ancorata ai classici indici di capacità contributiva, come il reddito e il patrimonio, ma viene utilizzato come parametro una grandezza economica che da un lato misura il valore aggiunto prodotto, e dall'altro è considerata rappresentativa di una capacità contributiva oggettiva derivante dall'organizzazione dell'impresa.

La Corte costituzionale ha ritenuto legittimo l'utilizzo di tale grandezza economica in quanto comunque rappresentativa di una nuova ricchezza che viene colpita dal tributo prima che vada a remunerare i diversi fattori della produzione, "trasformandosi in reddito per l'organizzazione dell'attività, i suoi finanziatori, i suoi dipendenti e collaboratori"²⁵³.

Altri dubbi di costituzionalità sono stati sollevati in merito alla tassazione dei lavoratori autonomi che vengono equiparati alle imprese contraddicendo quanto era già stato argomentato riguardo l'ilor; la Corte costituzionale aveva dichiarato incostituzionale l'ilor sul reddito dei lavoratori autonomi proprio sancendo il principio di non equiparabilità, ai fini tributari, dei professionisti alle imprese²⁵⁴.

Altro profilo problematico è rappresentato dal fatto che l'irap non è deducibile dalla base imponibile delle imposte sui redditi, nonostante, essendo un'imposta che colpisce lo svolgimento di un'attività produttiva, essa rappresenti un costo di quell'attività, e quindi dovrebbe poter essere dedotta.

In difesa dell'IRAP: F. Gallo, *La tassazione dei redditi d'impresa, i difetti e le proposte di modifica*, in *Rass. trib.*, 1997, p. 121; Id., *Ratio e struttura dell'Irap*, ivi, 1998, p. 627; A. Fedele, *Prime osservazioni sull'Irap*, in *Riv. dir. trib.*, 1998, I, p. 452.

²⁵² P. Bosi, *I tributi nell'economia italiana*, Bologna, 1997, p. 187.

²⁵³ Sentenza 21 maggio 2001, n. 156, in *Giur. it.*, 2001, 10, 1979, con nota di R. Schiavolin, *Prime osservazioni sull'affermata legittimità costituzionale dell'imposta regionale sulle attività produttive*.

²⁵⁴ Sentenza 25 marzo 1980, n. 42, in *Giur. it.*, 1980, I, 1, p. 1797.

La Corte costituzionale è stata incaricata di dirimere questo presunto profilo di incostituzionalità; intanto, in attesa del giudizio, è stato emanato il decreto legge n.185/2008²⁵⁵ che dispone la deducibilità dalle imposte sul reddito di una quota pari al 10% dell'irap versata, ma solo nel caso in cui il contribuente abbia sopportato costi del lavoro od oneri finanziari indeducibili²⁵⁶.

Infine, ci si è anche chiesti se l'irap violi la normativa comunitaria secondo cui è vietato prevedere imposte che rappresentano un duplicato dell'imposta sul valore aggiunto, ma la Corte di Giustizia europea ha ritenuto che l'irap differisca dall'IVA in quanto non è proporzionale al prezzo dei beni e servizi forniti dal soggetto passivo e non prevede il trasferimento sul consumatore finale²⁵⁷.

²⁵⁵ Poi convertito con la legge n.2 del 2009.

²⁵⁶ Questa disposizione agisce retroattivamente, garantendo agli interessati la possibilità di presentare istanza di rimborso per la parte di imposta sul reddito pagata in eccesso, con l'unico limite rappresentato dal fatto che al 29 novembre 2008 non siano passati più di 4 anni dal versamento.

²⁵⁷ Corte di Giustizia, 3 ottobre 2006, causa C-475/03, Banca popolare di Cremona, in Giur. it., 2007, 2, p. 493.

CAPITOLO III

La pressione fiscale

Definire il concetto di pressione fiscale non è operazione agevole e scontata come potrebbe sembrare; soffermandosi su un'interpretazione letterale, si potrebbe intendere la pressione fiscale come quelle prestazioni patrimoniali imposte dallo Stato che gravano sui contribuenti schiacciandoli in proporzione dell'intensità di tale "pressione", un'intensità che va valutata rispetto alle risorse economiche di cui dispone ogni singolo contribuente.

Analiticamente, la pressione fiscale è il rapporto tra il gettito fiscale e il Prodotto Interno Lordo (PIL) di un paese. Ai fini della sua determinazione, quindi, si prendono in considerazione tutte le tipologie di tributi previste dall'ordinamento, e si rapportano al PIL, indice che misura il valore di tutti i beni e servizi finali prodotti in un sistema economico in un dato periodo di tempo. Nonostante la semplicità concettuale di tale definizione, non si può non tener conto delle difficoltà insite sia nello stabilire correttamente il numeratore di tale rapporto, e quindi il gettito fiscale, sia la complessità di determinazione del valore che viene utilizzato come denominatore, cioè il PIL. Tali dinamiche si riflettono sulla stessa determinazione della pressione fiscale, tanto è vero che in letteratura si conosce sia una "pressione fiscale legale" che una "pressione fiscale apparente".

1. Il gettito fiscale

La pressione fiscale rappresenta tutte le entrate di uno Stato che provengono dalle imposizioni di tipo fiscale, cioè quel tipo di finanziamento che è fornito dai cittadini contribuenti. Si tratta di un valore aggregato che comprende le imposte sulla produzione e le importazioni (ad esempio l'IVA), le imposte dirette sul reddito, le imposte in conto capitale (come le imposte di successione) e i contributi sociali effettuati su base obbligatoria o volontaria.

Per gli aspetti principali dell'ordinamento tributario italiano (e in particolar modo per le dinamiche del reddito d'impresa e dell'imposta sulla società) si rimanda al secondo capitolo di questo elaborato. In questa sede sarà approfondito il valore sociale dell'imposizione fiscale, confrontando il concetto di giustizia fiscale con quello di giustizia sociale.

Secondo il pensiero di matrice liberale, nella sua accezione liberista, il sistema fiscale dovrebbe essere neutrale rispetto alle dinamiche dei mercati, basando il prelievo su una sorta di corresponsività rispetto ai benefici del cittadino, in modo da non alterare quello che può essere definito come "l'equilibrio spontaneo" delle cose. In realtà, "il tributo rappresenta ancora uno dei più importanti strumenti di riparto e, quindi, di redistribuzione della ricchezza che gli stati hanno a disposizione. Il che è come dire che una ragionevole politica fiscale, specie se associata a quella della spesa, è ancora in grado di concorrere al superamento degli squilibri geo-economici e alla riduzione delle disuguaglianze sociali che continuano a manifestarsi anche nei paesi con economia in crescita. Tra gli obiettivi economico-sociali, perseguibili con lo strumento tributario quello della equa (re)distribuzione ricopre, dunque, un ruolo relevantissimo perché, a differenza degli obiettivi dello sviluppo e del risanamento finanziario, ha carattere strutturale e permanente e trova il suo diretto fondamento nel principio costituzionale di uguaglianza"²⁵⁸.

Questa conclusione non è da sottovalutare. Il sistema fiscale non si riduce ad un mero finanziamento da parte dei cittadini con il quale lo Stato provvede alla manutenzione delle strade pubbliche, ma persegue il fine ultimo di fornire allo Stato le risorse necessarie per garantire a tutti uguali diritti, sempre in virtù del principio costituzionale di uguaglianza. Due studiosi americani, Stephen Holmes e Cass R. Sunstein, hanno affermato che la libertà di ogni individuo dipende dalle tasse. Le loro argomentazioni si basano sulla tradizionale teoria secondo cui "gli individui godono di diritti, in senso giuridico piuttosto che in senso morale, solamente se l'ordinamento cui appartengono pone riparo in modo equo e prevedibile alle violazioni che essi subiscono"; partendo da questo punto, argomentano affermando che "i diritti costano perché tutelarli costa, e soprattutto costa garantirli in modo uniforme ed equo: e i diritti in senso giuridico sono

²⁵⁸ F. Gallo, *Le ragioni del fisco*, il Mulino, Bologna, 2011, p. 9.

privi di significato fintanto che rimangono inapplicati. Detto in altre parole, quasi tutti i diritti implicano un obbligo correlativo, e gli obblighi sono assolti davvero solo quando l'inadempienza è punita dai pubblici poteri che a tal fine fanno ricorso a danaro pubblico. [...] Tutti i diritti costano perché tutti presuppongono l'esistenza di un effettivo apparato di sorveglianza, finanziato dal contribuente, preposto al controllo e alla tutela dei diritti"²⁵⁹.

Il contributo dei due studiosi americani è significativo, sottolinea nuovamente la funzione sociale che il prelievo fiscale assolve. Tuttavia è solo a cavallo tra l'Ottocento e il Novecento che in Italia si è iniziato a recepire la funzione redistributiva delle entrate fiscali nell'ottica di uno stato sociale.

Inizialmente, fino al Ventennio fascista, lo Stato continuava a tutelare le situazioni giuridiche soggettive della persona (in particolare il diritto di proprietà), senza impegnarsi dovutamente nelle politiche sociali. Lo Stato, titolare di un diritto di imposizione, svolgeva la funzione di assicurare i diritti proprietari ma aveva il potere di limitarli, purché ciò avvenisse democraticamente, cioè tramite la legge²⁶⁰.

Durante il Secondo Dopoguerra, le aumentate esigenze sociali e il passaggio da un'economia agricola a quella industriale e dei servizi, resero necessaria un'evoluzione istituzionale dello Stato. Quest'ultimo riconobbe la sua funzione di redistribuzione sociale attraverso la tassazione, utilizzando i propri poteri anche per ingerirsi nella società e nei mercati e nell'economia. Accanto ai monopoli fiscali vennero create forme di imposizione che colpivano direttamente il reddito e il patrimonio, oltre che il consumo, la circolazione dei beni e la produzione. Se in precedenza il prelievo fiscale trovava la sua giustificazione formale nel potere sovrano dello Stato, con la svolta del Secondo Dopoguerra il dovere contributivo venne inteso come un dovere di solidarietà, collegato alla funzione di redistribuzione esercitata dallo Stato.

²⁵⁹ S. Holmes, C. R. Sunstein, *Il costo dei diritti, Perché la libertà dipende dalle tasse*, C.Fusaro (a cura di), il Mulino, Bologna, 2000, p. 45-46.

²⁶⁰ È in questa fase che fu elaborato la teoria dei diritti soggettivi pubblici da parte di Jellinek, poi recepita in Italia da Vittorio Emanuele Orlando. Si veda. G. Jellinek, *Sistema dei diritti pubblici soggettivi*, trad. it. Milano, 1992, p. 117 e V.E. Orlando, *Sulla teoria dei diritti pubblici soggettivi di Jellinek*, in ID., *Diritto pubblico generale, Scritti vari 1881 – 1940*, Milano, 1954, p.275.

Furono queste dinamiche che spinsero il legislatore costituzionale ad ancorare il dovere contributivo alla manifestazione di una capacità contributiva, principio recepito dall'art. 53 della Costituzione, sostenuto dal principio della progressività dell'imposizione fiscale. Occorre sottolineare come “l'indicato graduale sganciamento del prelievo tributario dal criterio della corrispettività-commutatività, culminato nel richiamato precetto costituzionale, ha consentito allo stato di diritto di disporre di un duttile strumento ordinamentale per finanziare, insieme alle spese per la protezione dei diritti politici e proprietari, anche quelle per la tutela dei diritti sociali e civili e, nel contempo, per redistribuire il reddito da alcune categorie e classi di contribuenti ad altre, calibrando la tassazione in relazione alla loro effettiva capacità”²⁶¹.

Ciò diede inizio a quella che Sergio Steve ha definito era della “finanza della riforma sociale”²⁶², cioè di quella finanza che affida all'imposizione la finzione di riparto dei carichi pubblici ma anche la funzione compensativa dei cicli economici sfavorevoli. È questo il profilo che maggiormente interessa evidenziare ai fini della comprensione di questo elaborato, e cioè come le politiche fiscali non si limitino a creare fondi per lo Stato, ma siano anche lo strumento ideale per fronteggiare le recessioni economiche e le disfunzioni dei mercati. Tale era è caratterizzata da un sistema fiscale rappresentante un veicolo per il perseguimento della giustizia sociale, ma si è interrotta bruscamente negli anni Ottanta, a causa degli eccessi dello stato assistenziale e della difficoltà dei governi di gestire la propria spesa pubblica.

In realtà, fino agli anni sessanta del Novecento e in controtendenza con le esperienze di altri paesi europei, il legislatore italiano ha continuato a fondare il sistema fiscale su imposizioni proporzionali al reddito di categoria, creando un forte contrasto tra le scelte pratiche e la rivalutazione teorica del tributo personale e progressivo sul reddito. Solo con la riforma fiscale avvenuta con la legge delega n. 825 del 1971 si è posto un rimedio a tale contrasto, stabilendo regole volte a superare la prassi che continuava a utilizzare il tributo nella sua ottica di corrispettività-commutatività. La modifica principale apportata con questa novella legislativa, fu quella di allineare il sistema di determinazione ed accertamento del reddito al concetto di reddito “effettivo”, alla luce dei principi di capacità contributiva e di progressività. Riguardo le imprese, inoltre, fu

²⁶¹ F. Gallo, *Le ragioni del fisco*, il Mulino, Bologna, 2011, p. 25.

²⁶² S. Steve, *Lezioni di scienza delle finanze*, Padova, 1976, p.8.

introdotto l'obbligo di redazione di un bilancio e la tassazione fu ancorata alle risultanze analitiche delle scritture contabili obbligatorie.

Negli anni immediatamente successivi alla loro introduzione, queste regole non raggiunsero gli obiettivi sperati, e questo per diverse concause: prima di tutto, esse non tennero conto del variegato mondo delle imprese, trascurarono l'ampiezza del numero dei contribuenti, non presero in considerazione il problema dell'inefficienza degli apparati amministrativi (in particolare dal punto di vista del controllo) e non furono in grado di contrastare il fenomeno evasivo. Gran parte di questi problemi furono comunque superati negli anni Novanta, introducendo l'istituto del concordato tributario e prevedendo nuovi metodi di accertamento (basati su studi di settore e parametri induttivi) per le piccole imprese e per i lavoratori autonomi. Le forme transattive di determinazione delle basi imponibili rappresentano uno strumento di enorme utilità in un contesto caratterizzato da un elevato numero di contribuenti; in tal modo si favoriscono meccanismi di collaborazione tra lo stato impositore e i contribuenti stessi che permettono di raggiungere un maggior livello di efficienza di tutto il sistema.

In definitiva, "l'attuale sistema ha una sua coerenza logica rispetto alla funzione di riparto e solidaristica assegnata dalla Costituzione al tributo: i nuovi meccanismi applicativi che lo connotano sono giustificati dall'esigenza di tassare un reddito che sia più possibile vicino a quello reale. [...] Sullo sfondo c'è, dunque, una tendenza a dare una solida base procedimentale alla essenziale funzione distributiva dell'imposizione, a sostituire la radicale contrapposizione tra contribuenti ed ente impositore con la pariteticità delle loro posizioni, la coercizione con la collaborazione e a privilegiare, in definitiva, il dialogo con il contribuente; senza con ciò rinunciare alla repressione degli illeciti e al rafforzamento dei poteri degli uffici in funzione antievasione"²⁶³.

1.1. Giustizia fiscale e giustizia sociale

La connessione tra prelievo tributario e spese pubbliche sociali introduce la dicotomia tra giustizia fiscale e giustizia sociale: le tasse si considerano alte o basse non in valore assoluto, ma in funzione della qualità e dell'efficacia della spesa pubblica e sociale, cioè in virtù della maggiore o minore soddisfazione del contribuente. La giustizia sociale

²⁶³ F. Gallo, *Le ragioni del fisco*, il Mulino, Bologna, 2011, p. 31-32.

rappresenta il fine che ispira le scelte fiscali nella realizzazione di quei principi di solidarietà ed eguaglianza che rappresentano il nocciolo duro dell'ordinamento italiano; i tributi rappresentano i mezzi che permettono di raggiungere un "giusto ordine sociale". Sono "i fini economici, politici e sociali perseguiti in sede di riparto a fare la differenza, a soddisfare gli obiettivi di solidarietà e redistributivi, a deviare la produzione e il consumo dagli indirizzi impressi dal mercato e a calibrare, di conseguenza, i diritti proprietari potenziandoli o intaccandoli"²⁶⁴.

La "giustizia" del tributo dipende non da sue caratteristiche intrinseche, bensì dalle scelte compiute dal legislatore sul come utilizzare i finanziamenti ottenuti tramite il prelievo fiscale; quanto più tali scelte saranno orientate a realizzare quelle finalità distributive e solidaristiche, tanto più il tributo sarà percepito come dovuto e "giusto" da parte dei contribuenti. In quest'ottica il dovere contributivo rappresenta esso stesso un corollario del generale dovere di solidarietà sancito dalla Costituzione, ma ciò non comporta che la capacità contributiva possa ridursi ad una generale espressione dei valori di tutela della persona; tali valori attengono ai principi fondamentali dell'ordinamento italiano e, in quanto tali, sono invocabili senza passare attraverso la mediazione dell'imposizione fiscale.

La capacità contributiva così intesa comporta che "il sindacato costituzionale sugli eventuali abusi del legislatore fiscale va svolto esclusivamente alla luce dei principi di ragionevolezza e congruità delle singole scelte discrezionali operate dal legislatore medesimo. Implica anche, come naturale conseguenza, la limitazione di tale sindacato al singolo contribuente e al singolo tributo e, quindi, l'impossibilità di imporre, a livello costituzionale, limiti superiori predeterminati alla pressione tributaria complessiva"²⁶⁵. In altre parole, l'importo del prelievo fiscale va valutato alla stregua di quelle che sono le spese da finanziarie, spese che non possono essere predeterminate dal legislatore a priori, così come, di conseguenza, non può essere determinato a priori un livello massimo di tassazione. Questa conclusione verrà vista con sospetto dai contribuenti, i quali sarebbero tutelati da un'eventuale limite al prelievo fiscale; l'unico strumento di difesa che essi hanno nei confronti di imprevedibili eccessi di pressione fiscale resta quello del diritto di voto, cioè il diritto di manifestare democraticamente il proprio

²⁶⁴ F. Gallo, *Le ragioni del fisco*, il Mulino, Bologna, 2011, p. 102.

²⁶⁵ F. Gallo, *Le ragioni del fisco*, il Mulino, Bologna, 2011, p. 104.

dissenso nei confronti di un governo e delle sue politiche economiche, fiscali e di spesa²⁶⁶.

L'impianto costituzionale, come si è visto nel secondo capitolo, non si esaurisce nel principio di capacità contributiva ma va integrato e coordinato con il principio di progressività. L'imposizione progressiva è per definizione una modalità di riparto della spesa pubblica, espressione del principio di uguaglianza sostanziale: tale principio si risolve nella previsione di carichi fiscali più elevati per le classi sociali più abbienti, carichi che diminuiscono con il passaggio alle classi sociali più bisognose. La globalizzazione e le liberalizzazioni hanno minato le basi della progressività della tassazione, dando voce a quelle teorie di matrice neoliberista che favoriscono la tassazione della spesa piuttosto che del reddito, ispirandosi a criteri di proporzionalità piuttosto che di progressività.

Non è un caso che negli ultimi 30 anni si sia spesso discusso, negli Stati Uniti ma anche in Europa (e in Italia), della possibilità di introdurre una *flat tax*, cioè una tassa senza quote esenti, senza deduzione e detrazioni, basata su un'unica aliquota. Proposte di questo genere cercano di risolvere il problema della cattiva distribuzione della spesa sociale in materia previdenziale e assistenziale; si cerca di sostituire la componente previdenziale con misure assistenziali, trasformando l'imposta personale e progressiva a scaglioni in un'imposta ad aliquota unica. In una certa ottica, sono proposte interessanti poiché permettono, in una prospettiva di lungo termine, di superare la crisi del principio di progressività. La debolezza risiede nel fatto che in tal modo si rinuncia all'attuazione immediata di politiche di riforma del welfare, a sostegno dei lavoratori dipendenti a reddito più basso; introdurre la *flat tax* comporterebbe l'azzeramento di tutto ciò che di buono è stato fatto nel campo dell'assistenza e degli incentivi al lavoro, oltre a richiedere una modifica radicale dell'imposta personale che attualmente sarebbe di difficile attuazione. Inoltre, una simile imposta potrebbe spingere i soggetti che producono redditi molto bassi a non dichiararli, aumentando il fenomeno dell'evasione fiscale, al fine di percepire il reddito minimo garantito dallo Stato: si finirebbe per

²⁶⁶ Ricordiamo che eventuali eccessi di tassazione possono sempre essere sindacati sotto il profilo dell'irragionevolezza e che il legislatore statale, alla luce del combinato disposto degli artt. 117 e 119 della Costituzione, può imporre i principi fondamentali della finanza pubblica per contenere la pressione tributaria regionale e locale.

introdurre una forma di disincentivo al lavoro. È per tutte queste ragioni che bisogna superare l'ottica universalistica della *flat tax* e “puntare più realisticamente, nel breve e medio termine, su riforme che razionalizzino la spesa assistenziale già allocata e ristrutturino pragmaticamente l'imposta personale”²⁶⁷.

In Italia, la difficoltà di comprendere adeguatamente le modalità di determinazione delle basi imponibili e la facilità, con l'avvenuta globalizzazione, di distribuire i propri investimenti nei paesi con maggiori vantaggi fiscali, hanno comportato l'instaurarsi di un forte clima di sfiducia dei governi nei confronti dei tradizionali modelli di imposizione progressiva. Tale sfiducia ha finito per far tornare a parlare di imposizione in termini di corrispettività, come finanziamento all'attività amministrativa correlata al godimento dei servizi pubblici, da attuare attraverso l'utilizzo di aliquote non ispirate alla progressività bensì alla proporzionalità. Tale soluzione non è però giustificabile, allo stato attuale delle cose, né sul piano legislativo, né sul piano economico.

L'ordinamento tributario italiano è un sistema complesso in cui i tributi statali sono affiancati da tributi regionali e locali; in tale contesto, il principio del tributo come corrispettivo può coesistere con quelli di capacità contributiva e progressività solo entro limiti ben definiti. Se è vero che, parlando di tributi regionali e locali, data la vicinanza tra governanti e governati, avrebbe senso un'imposizione fiscale che sia proporzionale ai servizi locali resi²⁶⁸, ciò non troverebbe giustificazione, nemmeno sul piano economico, a livello statale dove i tributi devono assolvere una funzione di redistribuzione. In uno stato sociale, infatti, non è possibile immaginare un prelievo fiscale dello stato che non rispetti il principio di giustizia distributiva e che non sia utilizzato per garantire i livelli essenziali dei diritti civili e sociali in maniera universale. Non basta: i tributi non devono limitarsi a garantire a ciascun cittadino la ricchezza sufficiente per poter vivere con dignità, ma attraverso le scelte politiche, finiscono per essere lo strumento attraverso cui attuare le scelte redistributive, ponderando gli stati di povertà con quelli di ricchezza.

²⁶⁷ F. Gallo, *Le ragioni del fisco*, il Mulino, Bologna, 2011, p. 127

²⁶⁸ L. Chieffi, *Introduzione*, In Id. (a cura di), *Evoluzione dello stato delle autonomie e sviluppo dei diritti sociali*, Padova, 2002, p. 10.

In un'ottica strettamente giuridica, il diritto tributario ha recepito questa impostazione sulla scorta di quanto teorizzato da Micheli²⁶⁹ (in una fase antecedente la svolta federalista) secondo cui “in un sistema generale improntato ai principi di uguaglianza e solidarietà economica e sociale, come quello delineato dalla Costituzione italiana, non è in alcun modo indispensabile la sussistenza di una specifica relazione di ordine causale tra il concorso alle pubbliche spese e il godimento di pubblici servizi. Per tale autore, sul piano giuridico-costituzionale anche il riparto del costo dei servizi definiti economicamente come divisibili, trova, infatti, una sua giustificazione nel principio di capacità contributiva o, diremmo noi, in quello di giustizia distributiva”²⁷⁰.

La crisi formale del principio di progressività, quindi, non deve necessariamente risolversi in una rinuncia alla redistribuzione equitativa del reddito nazionale attraverso gli strumenti fiscali e all'adozione di criteri proporzionali. Pur tenendo in considerazione tutte le difficoltà di cui abbiamo fin qui parlato, l'obiettivo di equo riparto potrebbe essere realizzato anche mediante criteri differenti da quello della progressività formale, purché coerenti con il concetto di progressività “sostanziale” che è tutelato dall'art. 53, comma 2, Cost.

Ad esempio, in materia di imposta personale sui redditi, si potrebbe intervenire sulle aliquote, sugli scaglioni di reddito, sulle deduzioni, sulle detrazioni, sulle esenzioni, in modo tale da realizzare un sistema che avvantaggi le classi meno abbienti a discapito di quelle più facoltose. Obiettivo ambizioso, visto che l'irpef è un'imposta che mal si presta alle politiche di redistribuzione poiché, in base alla struttura attuale, ha perso il suo originario carattere di imposta generale e personale (eccezion fatta per i redditi di lavoro) e non permette una corretta identificazione della situazione reddituale del contribuente. Ma gli auspicabili interventi legislativi, anche in materia di irpef, dovrebbero “mirare non necessariamente alla coerenza millimetrica della tradizionale teorica tassazione progressiva, bensì a parziali riallineamenti di tassazione che eliminino le attuali più stridenti diversità di trattamento tra categorie di reddito e, nel contempo,

²⁶⁹ G. A. Michele, *Profili critici in tema di potestà di imposizione*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1964, I, p. 19-20.

²⁷⁰ F. Gallo, *Le ragioni del fisco*, il Mulino, Bologna, 2011, p. 113.

scontino un'attenuazione del carico fiscale con riferimento alle classi di contribuenti che rappresentano la parte più bassa della distribuzione”²⁷¹.

In definitiva, se la concezione formale del principio di progressività è stata messa in crisi, in particolar modo a causa della globalizzazione, esso non va sostituito con l'adozione di imposte proporzionali, ma piuttosto occorre ricostruire il sistema con maggiore attenzione tecnica. La progressività andrebbe modellata sia su misura del sistema fiscale complessivamente considerato, sia tenendo conto del sistema finanziario e di quello assistenziale, compensando il prelievo contributivo con la previsione di idonee aliquote e idonee regole sulle detrazioni e le deduzioni della base imponibile. Tutto questo andrebbe realizzato senza perdere di vista i fini delle riforme fiscali degli ultimi venti anni, cioè la semplificazione del sistema impositivo e l'allargamento delle basi imponibili a fronte della riduzione delle aliquote.

In conclusione, tenendo conto dei vincoli costituzionali e senza trascurare i problemi relativi al risanamento finanziario, al giorno d'oggi i governi, in attuazione di scelte politiche e di giustizia sociale, modellano giorno per giorno il sistema fiscale da utilizzare. L'obiettivo comune è quello di evitare scelte tali da far percepire ai contribuenti il tributo come un disvalore e lo Stato come un'entità inefficiente. La spesa pubblica va contenuta e razionalizzata non per poter ridurre la pressione fiscale, ma poiché è eccessiva e di conseguenza inefficiente; dall'altro lato anche la pressione fiscale va diminuita, ma non artificiosamente, bensì in correlazione con la riduzione della spesa, costringendo i governi a tagliare le spese inutili e a razionalizzare quelle utili.

2. Il Prodotto Interno Lordo

Il PIL (in lingua inglese conosciuto con l'acronimo di GDP che sta per Gross Domestic Product) rappresenta il valore dei beni e dei servizi prodotti all'interno di un Paese in uno specifico periodo temporale. Esso viene di regola espresso come valore percentuale per poter valutare la variazione rispetto al precedente rilevamento, ed è una misura

²⁷¹ F. Gallo, *Le ragioni del fisco*, il Mulino, Bologna, 2011, p. 117-118.

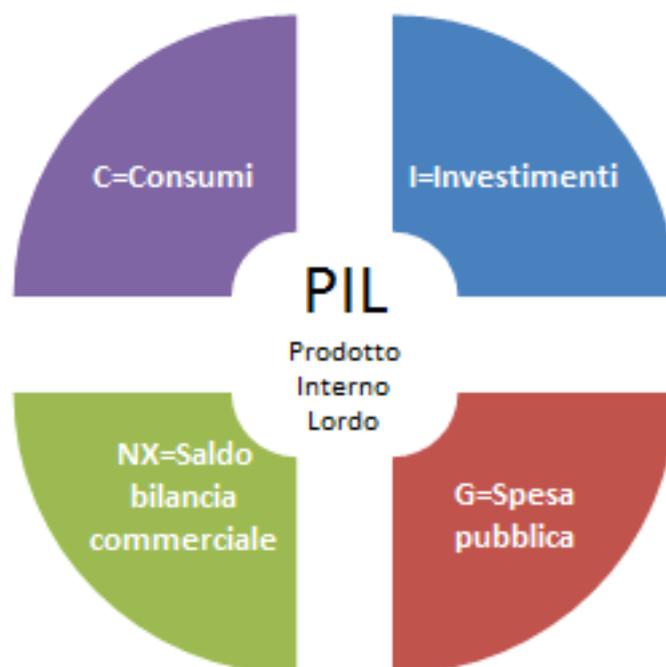
significativa all'interno degli studi economici poiché viene utilizzato per valutare la crescita del paese a cui si riferisce.

Il PIL è una misura importante specialmente per chi si occupa di macroeconomia, cioè quella branca dell'economia che studia il comportamento globale del sistema economico. Non esiste, però, una teoria macroeconomica che sia universalmente accettata, e questo per tre diversi ordini di motivi. In primo luogo, negli studi economici non è possibile applicare il metodo sperimentale in quanto non è possibile riprodurre un determinato fenomeno in laboratorio, e ciò rimette la scelta tra diversi modelli di studio alternativi allo studioso, con la consapevolezza che modelli diversi possono anche portare a risultati diversi. In secondo luogo, l'economia studia fenomeni che sono circoscritti in un determinato periodo temporale e che, con il passare degli anni, finiscono per mutare (ad esempio possono cambiare le tecniche di produzione, le risorse utilizzate, la qualità del lavoro, i bisogni a cui è orientata la produzione). Ciò comporta che le valutazioni dello studioso diventano parte integrante della ricerca, e questo porta al terzo motivo di disaccordo: "l'economista studia questioni della società in cui vive e di cui egli è parte integrante. Nell'esercizio della sua attività di ricerca, le valutazioni personali e i giudizi di valore non possono essere ignorati"²⁷². Tali problematiche incidono sulla corretta determinazione del PIL, che, tuttavia, rimane un indice fondamentale per lo studio dei fenomeni economici.

Il PIL misura il valore dei beni e servizi prodotti all'interno di un paese in uno specifico periodo temporale; tale valore è uguale alla domanda aggregata di beni e servizi prodotti nel paese considerato. Le componenti di tale domanda aggregata sono quattro, e sono:

- la spesa in consumi delle famiglie (C);
- la spesa in investimenti delle imprese (I);
- gli acquisti pubblici di beni e servizi da parte di tutti gli enti appartenenti alla pubblica amministrazione (G);
- le esportazioni nette, ossia la differenza tra le esportazioni e le importazioni di beni e servizi (NX).

²⁷² C. Imbriani, A. Lopes, *Aggregati macroeconomici e struttura finanziaria, Mercati, istituzioni e politiche*, UTET Università, Novara, 2011, p. 4.



273

Da qui possiamo ricavare l'identità fondamentale della contabilità nazionale, secondo cui:

$$PIL = C + I + G + NX$$

La spesa per consumi delle famiglie comprende tutte quelle spese che una famiglia effettua al fine di acquistare beni e servizi, compresi gli acquisti di beni durevoli (ad esempio le auto) che potrebbero essere considerate come investimenti. Tale componente rappresenta la voce più importante del PIL, rappresentando i tre quinti della domanda aggregata.

La spesa pubblica riguarda, intuitivamente, quelle spese effettuate dalla pubblica amministrazione nell'esercizio di pubblici poteri, come le spese per la manutenzione delle strade pubbliche e il pagamento degli stipendi ai pubblici dipendenti²⁷⁴.

La voce relativa agli investimenti necessita di qualche precisazione. Se si intendesse per investimento qualsiasi attività che accresce la capacità produttiva futura del sistema economico, bisognerebbe considerare come investimenti anche quelli sul capitale

²⁷³ Fonte: <http://www.forexwiki.it/PIL>

²⁷⁴ All'interno di questa componente non vengono considerati i trasferimenti, cioè quelle somme che lo Stato eroga ai propri cittadini ma che non rappresentano acquisti finali di beni o servizi, ad esempio i sussidi di disoccupazione.

umano, cioè riferibili al complesso di capacità e conoscenze detenute dai lavoratori. Tuttavia, nel sistema contabile nazionale, le spese personali per l'istruzione sono considerate consumi e la spesa pubblica per l'istruzione viene ricondotta nella voce "spesa pubblica". In realtà, la scelta di inserire una spesa tra i consumi o tra gli investimenti viene fatta in base a dinamiche convenzionali e non in virtù di una effettiva regola teorica: nella pratica sono considerati investimenti²⁷⁵ "le operazioni con cui le imprese accrescono lo stock fisico di capitale, comprese le scorte, mentre tutte le spese effettuate dalle famiglie sono incluse tra i consumi"²⁷⁶.

La voce relativa al saldo della bilancia commerciale, indica la differenza tra le spese sostenute dagli italiani per acquistare prodotti esteri, e le spese sostenute dagli stranieri per acquistare prodotti italiani. Mentre le prime vanno sottratte dal calcolo della domanda aggregata, le seconde concorrono a determinare il PIL italiano.

È possibile ipotizzare che il PIL coincida con il Prodotto Nazionale Lordo, ignorando gli ammortamenti e quindi la differenza tra investimenti lordi e investimenti netti. In questo primo passaggio saranno escluse anche le imposte indirette, i trasferimenti alla produzione, la spesa pubblica e il settore estero. Così procedendo, il PIL sarà uguale alla somma tra la spesa per consumi delle famiglie e la spesa per investimenti:

$$\text{PIL} = C + I$$

I prodotti invenduti vengono considerati come acquistati direttamente dalle imprese che li hanno prodotti e vanno quindi ad aggiungersi alle scorte: tutti i beni e servizi prodotti sono consumati ovvero investiti. Il reddito può, invece, essere utilizzato per i consumi oppure può essere risparmiato; indicando con S la quota di reddito che viene risparmiata, ne consegue che il prodotto sarà uguale alla somma di reddito risparmiato e di reddito consumato:

$$\text{PIL} = S + C$$

Confrontando questa relazione con quella precedente, ne deriva che in un sistema economico come quello qui considerato risulterà che:

²⁷⁵ Si parla di investimenti lordi, che comprendono le variazioni delle scorte ma non prendono in considerazione gli ammortamenti (in quel caso si parlerebbe di investimenti netti).

²⁷⁶ C. Imbriani, A. Lopes, *Aggregati macroeconomici e struttura finanziaria, Mercati, istituzioni e politiche*, UTET Università, Novara, 2011, p. 9.

$$C + I = \text{PIL} = C + S$$

e quindi:

$$I = \text{PIL} - C = S$$

cioè l'investimento è uguale al risparmio.

Si considerino adesso la spesa pubblica e il settore estero. Per poter studiare la relazione tra reddito e produzione si riprenda la definizione di domanda aggregata:

$$\text{PIL} = C + I + G + \text{NX}$$

Si indichino con TA le imposte, con TR i trasferimenti pubblici al settore privato e con Rd il reddito disponibile. Tale ultimo indicatore sarà uguale al reddito al netto delle imposte più i trasferimenti dal settore pubblico, e cioè:

$$\text{Rd} = \text{PIL} + \text{TR} - \text{TA}$$

Ma il reddito disponibile può essere o investito o consumato:

$$\text{Rd} = C + S$$

da cui si ricava che:

$$C + S = \text{Rd} = \text{PIL} + \text{TR} - \text{TA}$$

cioè:

$$C = \text{Rd} - S = \text{PIL} + \text{TR} - \text{TA} - S$$

Con dei semplici passaggi matematici possiamo ricavare l'identità secondo cui:

$$S - I = (G + \text{TR} - \text{TA}) + \text{NX}$$

Questa relazione indica che "l'eccesso di risparmio rispetto agli investimenti ($S - I$) nel settore privato è pari alla somma del disavanzo del bilancio pubblico e dell'avanzo della bilancia commerciale. In definitiva i settori che spendono in misura superiore alle loro

entrate devono indebitarsi per far fronte all'eccesso di spesa"²⁷⁷. I privati possono utilizzare il proprio risparmio in tre diversi modi: o concedendo prestiti al settore pubblico, o concedendo prestiti agli stranieri che effettuano acquisti in Italia in misura maggiore rispetto a quanto gli italiani acquistano da loro, ovvero finanziando le imprese fornendo loro le somme necessarie ad effettuare nuovi investimenti; in tutte queste ipotesi, i privati saranno remunerati o attraverso la percezione di interessi o attraverso la percezione di dividendi.

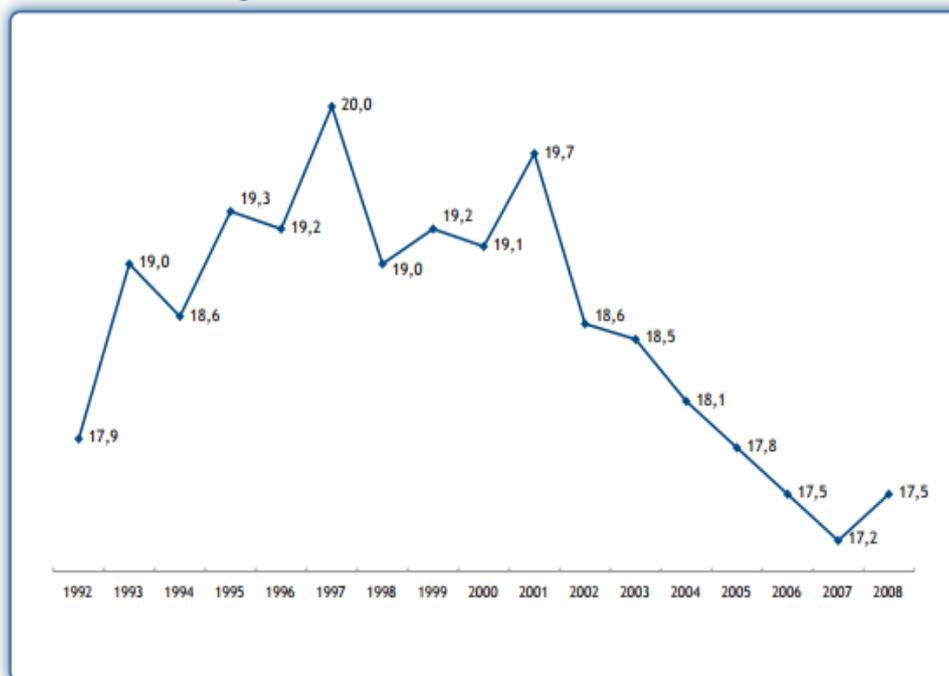
Tutte le componenti che definiscono il PIL possono essere espresse in termini nominali o termini reali. Il Pil nominale è quel valore che viene misurato in euro o, in generale, attraverso l'utilizzo di una certa valuta; per determinarlo viene utilizzato il prezzo di vendita o di produzione di determinati beni o servizi. Tuttavia questa misura può portare effetti distorsivi, in quanto va a dipendere sia dal livello dei prezzi che dalla quantità di beni o servizi effettivamente prodotte. È per questo che è stato introdotto il concetto di PIL reale, cioè quel valore che viene misurato a prezzi costanti, assumendo che i prezzi dei vari beni restino costanti rispetto a quelli rilevati in un determinato anno che viene considerato come anno base. In questo modo il PIL di volta in volta calcolato finirà per rappresentare le variazioni rispetto alle quantità prodotte. Anche il PIL reale non è una misura senza pericoli: esso, infatti, non è adeguato per determinare il benessere economico. Questo perché non prende in considerazione le variazioni nella distribuzione del reddito tra le famiglie e, soprattutto, non tiene conto della cosiddetta "economia non osservata".

Per economia non osservata ovvero sommerso economico ovvero evasione fiscale, ci si riferisce a fenomeni che sono diversi tra loro, ma che per semplicità possono essere considerati come un unico grande contenitore all'interno del quale confluiscono i trasferimenti economici risultanti da attività illegali e le somme fiscalmente evase (evasione che si realizza in gran parte attraverso una falsa rappresentazione della base imponibile). Il sommerso economico incide fortemente sull'economia complessiva di un paese; per quanto riguarda l'esperienza italiana, si osservi questa tabella²⁷⁸:

²⁷⁷ C. Imbriani, A. Lopes, *Aggregati macroeconomici e struttura finanziaria, Mercati, istituzioni e politiche*, UTET Università, Novara, 2011, p. 12.

²⁷⁸ Fonte ufficio studi Confcommercio: http://www.astrid-online.it/Economia-/Documenti/Confcommercio_Rapporto_Evasione_maggio2012_20_07_12.pdf, p.10

Fig. 12 - Il tasso di sommerso economico in Italia*



(*) dati ricostruiti dal 1992 al 1999 riproporzionando le vecchie serie storiche ai dati pubblicati il 13 luglio 2010 (Istat, 2010). Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat.

Nonostante i dati si riferiscano al periodo 1992-2008, rendono comunque l'idea di quanto il fenomeno del sommerso economico non sia da sottovalutare. I valori sono espressi in percentuale del PIL: nel 1997 il 20% del Prodotto Interno Lordo italiano era rappresentato da transazioni illegali e da somme fiscalmente evase, mentre nel 2008 è sceso al 17,5%, una percentuale che resta rilevante. È per questo motivo che dal 2013, con le novità apportate ai sistemi di contabilizzazione attraverso il SEC 2010, il PIL viene calcolato prendendo in considerazione il lavoro sommerso, l'economia criminale, e le somme fiscalmente evase.

3. Pressione fiscale: legale e apparente

La pressione fiscale è il rapporto tra il gettito fiscale e il Prodotto interno lordo.

Innanzitutto, va detto che non ci si trova dinanzi ad un reale rapporto: per tale, infatti, si intende una media tra fattori che sono strettamente correlati. Ciò non accade nel caso della pressione fiscale perché, come visto precedentemente, nel calcolo del PIL viene

considerato, oltre al PIL dichiarato legalmente che è sottoposto a tassazione, anche il prodotto interno derivante da attività criminali (ad esempio quello derivante dal giro della prostituzione e dal traffico di droga) e relativo a somme fiscalmente evase. Per tale motivo esiste una definizione di pressione fiscale legale che è uguale al rapporto tra il gettito fiscale totale ed il PIL calcolato utilizzando solo i redditi legalmente dichiarati, e una definizione di pressione fiscale apparente (che sarà inferiore a quella legale, a causa di un denominatore più ampio) che rappresenta il rapporto tra gettito fiscale e PIL ordinario.

anno 2013, graduatoria decrescente secondo la pressione fiscale apparente

	pressione fiscale apparente	quota di economia sommersa	pressione fiscale effettiva o legale
Danimarca	50,4	1,8	51,3
Belgio	48,7	2,6	50,0
Francia	47,8	3,5	49,5
Svezia	45,0	4,5	47,0
Italia	44,1	17,3	53,2
Regno Unito	37,3	6,7	40,0
Spagna	34,2	9,2	37,6
Irlanda	31,5	3,2	32,5
Stati Uniti	26,3	5,0	27,7
Messico	20,1	11,9	22,8

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Commissione europea-AMECO e fonti tab. 3.

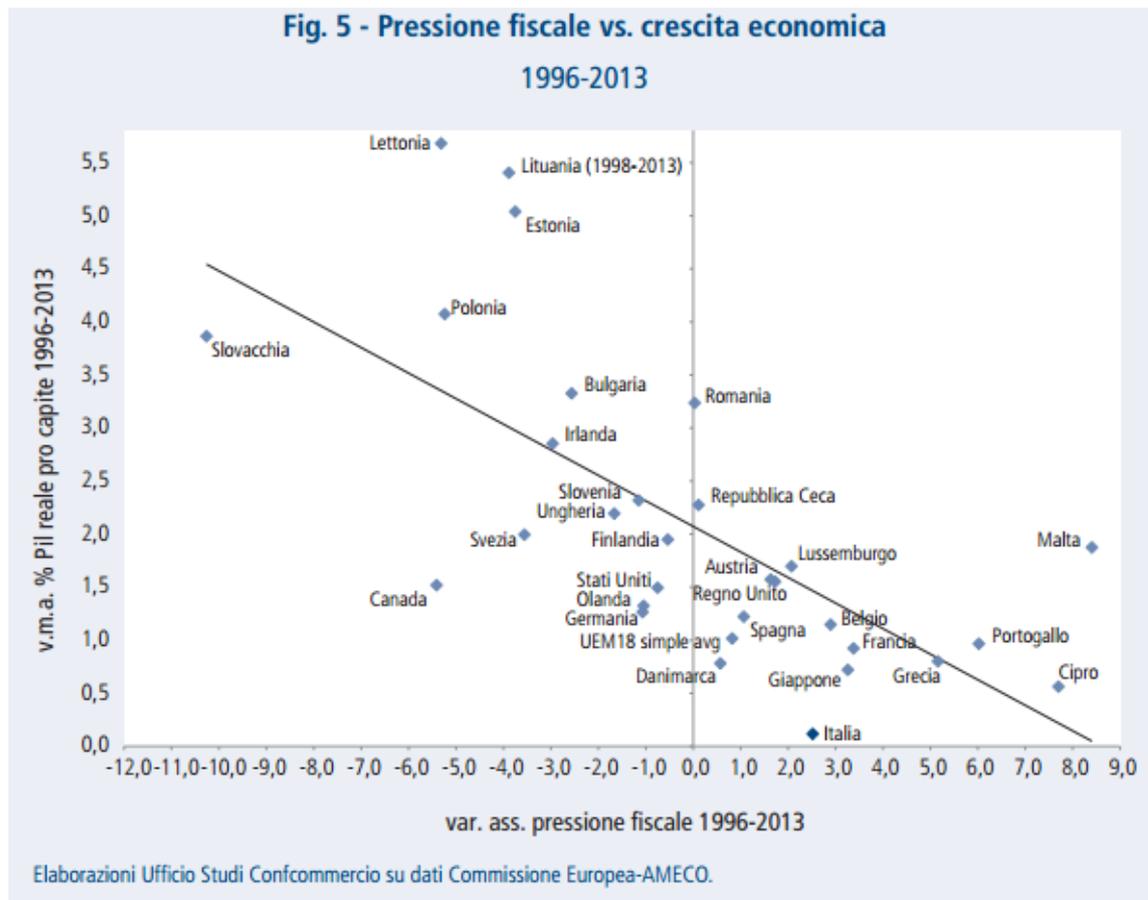
Se si osserva la tabella precedente²⁷⁹, risulta immediatamente quanto l'economia sommersa incida nella realtà italiana. La pressione fiscale apparente è uno strumento da utilizzare con le dovute cautele; essa altro non è che una media statistica, ciò vuol dire che non tiene conto della varianza all'interno delle varie categorie di contribuenti. Prendere in considerazione l'economia sommersa, è di indubbia rilevanza pratica, anche perché essa rappresenta la cartina al tornasole di quelle politiche di lotta all'evasione fiscale che da decenni vengono attuate in Italia. Attuate, però, senza ottenere i risultati sperati, visto che l'economia sommersa continua a rappresentare da tempo più del 17%

²⁷⁹ Fonte ufficio studi Confcommercio:

<http://www.confcommercio.it/documents/10180/5016496/Rapporto+Fiscalit%C3%A0%20e+crescita+economica/54dcb016-ddf4-49e1-9eca-15d5a44c60c8>, p. 11

del PIL, un valore assolutamente non in linea con il contesto europeo e che, soprattutto, continua a mostrare una dinamica crescente.

Dalla tabella precedente risulta anche come la pressione fiscale effettiva in Italia sia la più alta fra quelle considerate. Essa è aumentata di ben 5 punti percentuali nel giro di 15 anni e, contemporaneamente, il PIL pro capite è sceso del 7%. A preoccupare è anche il fatto che in altre importanti esperienze europee, come quella tedesca, nello stesso periodo la pressione fiscale sia diminuita del 6% e il PIL pro capite sia aumentato di 15 punti percentuali. Già da questi primi sintetici dati è possibile verificare come un'eccessiva imposizione fiscale strozzi la crescita di un paese; si osservi questa tabella²⁸⁰, che relaziona le variazioni percentuali del PIL reale pro capite e le variazioni assolute della pressione fiscale di alcuni tra i principali paesi mondiali per il periodo 1996-2013:

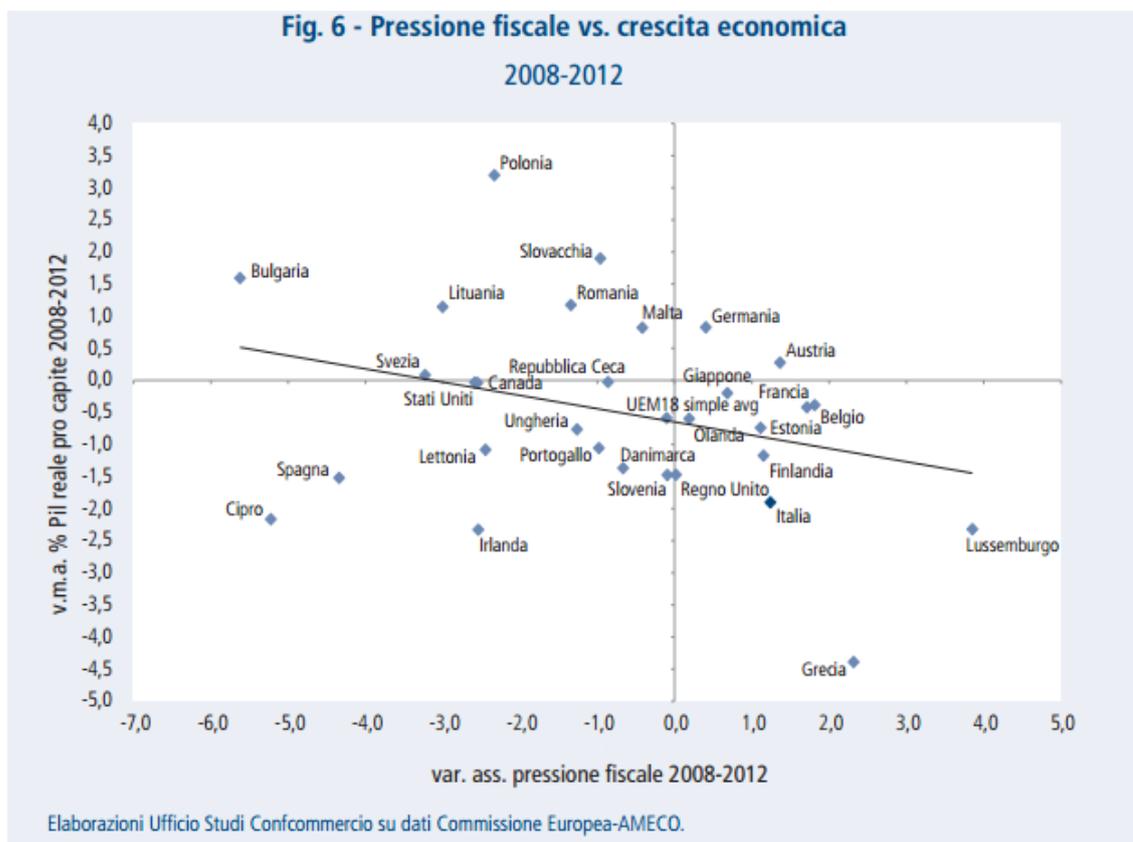


Tutti i paesi che si collocano in basso a destra nel grafico si caratterizzano per un

²⁸⁰ Fonte ufficio studi Confcommercio:

<http://www.confcommercio.it/documents/10180/5016496/Rapporto+Fiscali%C3%A0%20e+crescita+economica/54dcb016-ddf4-49e1-9eca-15d5a44c60c8>, p. 22.

aumento di lungo periodo della pressione fiscale per valori compresi tra i 2,5 e i 4 punti percentuali, aumenti che hanno inciso negativamente sulla crescita, con tassi medi annui del PIL reale pro capite che non superano il punto percentuale; addirittura, nel caso italiano non si raggiunge il mezzo punto percentuale.



La situazione non cambia se si limita l'osservazione al breve periodo 2008-2012, cioè quello caratterizzato dalla grave recessione economica. Come risulta dal grafico immediatamente precedente²⁸¹, anche in questo caso l'Italia si piazza nella parte in basso a destra del grafico; bisogna tener conto degli effetti di breve periodo dovuti alla crisi, e alla necessità di adottare politiche di inasprimento fiscale per poter fronteggiare tale periodo di recessione, politiche che, però, hanno ottenuto come risultato quello di far crollare ulteriormente la domanda interna.

Va precisato che un aumento della pressione fiscale non è sempre collegato ad una maggiorazione dell'imposizione fiscale da parte dello Stato in quanto si tratta di un

²⁸¹ Fonte ufficio studi Confcommercio:
<http://www.confcommercio.it/documents/10180/5016496/Rapporto+Fiscalit%C3%A0%20e+crescita+economica/54dcb016-ddf4-49e1-9eca-15d5a44c60c8>, p. 23.

indice fortemente influenzato dal ciclo economico e dalle fasi di recessione che colpiscono il PIL. Se il Prodotto Interno Lordo diminuisse in misura più che proporzionale rispetto alla diminuzione subita dalle entrate fiscali, potrebbe benissimo accadere che la pressione fiscale aumenti. Tuttavia, in Italia, la pressione fiscale si atteggia come una costante piuttosto che come una variabile che si adegua alle fluttuazioni del PIL, limitando le scelte politiche fiscali.

Per completezza, va detto che non sempre un'elevata pressione fiscale rappresenta un dato negativo; si pensi a quegli stati caratterizzati da una eccellente politica di welfare, come nel caso dei paesi del nord Europa (ad esempio Svezia e Danimarca) che, pur presentando i più alti valori relativi alla pressione fiscale, si distinguono per l'efficienza delle strutture sanitarie e delle politiche sociali.

Concludendo, parlare di pressione fiscale non è semplice come sembra; per ben comprendere tale fenomeno occorre avere conoscenze sia di tipo giuridico che di tipo economico. È, comunque, indubbia la rilevanza pratica di un parametro che permette, pur con tutte le cautele di cui si è fin qui parlato, di valutare l'incidenza delle politiche fiscali sulla crescita economica di un paese.

4. Il modello di riferimento

In questo elaborato ci si chiede se gli oneri fiscali incidano sulla produttività delle imprese italiane e, in caso di risposta positiva, in che modo e con quale intensità lo facciano. Nei paragrafi precedenti non solo è stato definito il concetto di pressione fiscale, analizzando le sue componenti, cioè il prelievo fiscale e il Prodotto Interno Lordo, ma si sono anche forniti dei dati sull'incidenza che la pressione fiscale ha sulla crescita economica di un paese.

I dati finora utilizzati, però, si riferiscono alla pressione fiscale complessivamente considerata, non distinguendo tra classi di contribuenti e tra le tipologie di reddito; nella fase sperimentale di questo elaborato si tenterà di isolare la relazione tra pressione fiscale e produttività considerando unicamente le imprese italiane, attraverso un

campionamento i cui risultati verranno utilizzati per un confronto con i dati sulla produttività esposti nel paragrafo conclusivo del primo capitolo.

Il campionamento è operazione prodromica all'analitica estrapolazione di dati; per poter procedere è stato adottato come modello di riferimento le stime pubblicate dall'Istat sulla pressione fiscale italiana complessivamente considerata²⁸².

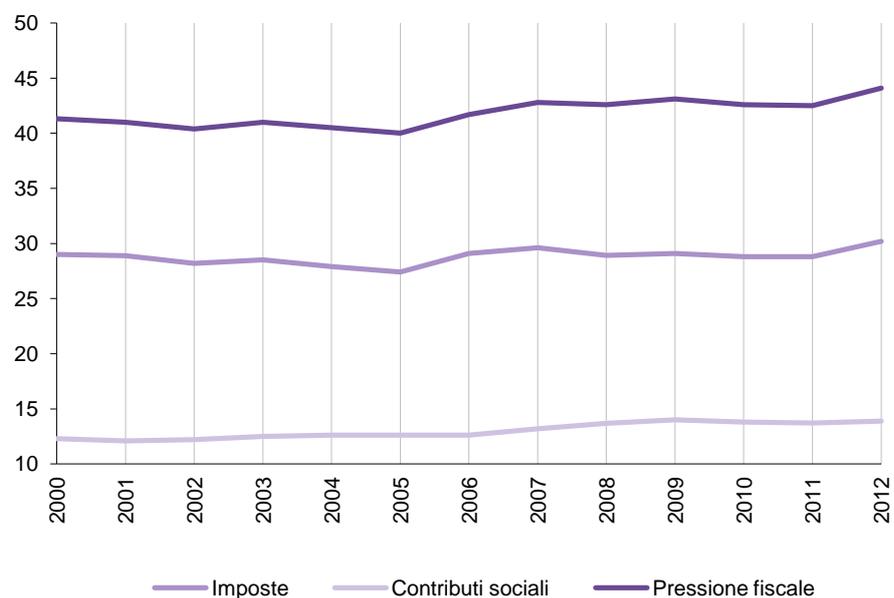
Anni	Pressione fiscale	di cui	
		Imposte	Contributi sociali
2000	41,3	29,0	12,3
2001	41,0	28,9	12,1
2002	40,4	28,2	12,2
2003	41,0	28,5	12,5
2004	40,5	27,9	12,6
2005	40,0	27,4	12,6
2006	41,7	29,1	12,6
2007	42,8	29,6	13,2
2008	42,6	28,9	13,7
2009	43,1	29,1	14,0
2010	42,6	28,8	13,8
2011	42,5	28,8	13,7
2012	44,1	30,2	13,9

In questa tabella sono riportati i valori della pressione fiscale, in percentuale del PIL, stimati dall'Istat per il periodo 2000-2012; inoltre, vengono riportati anche i singoli valori delle imposte e dei contributi sociali²⁸³. Utilizzando questi dati è possibile

²⁸² La fonte dei dati e dei grafici di questo paragrafo è: Istat, Conti economici nazionali: www.istat.it/it/archivio/conti-nazionali/

²⁸³ Si ricorda che i contributi sociali sono "Somme di denaro che devono essere obbligatoriamente versate dai datori di lavoro, in proporzione dei salari e stipendi, per finanziare le forme di previdenza previste per i lavoratori (assicurazione invalidità, vecchiaia e superstiti; disoccupazione; tubercolosi; malattia; cassa assegni familiari; cassa integrazione guadagni). Non tutti i contributi, che devono essere versati agli istituti (come l'Inps) incaricati della previdenza, sono a carico del datore di lavoro; parte sono trattenuti dalla retribuzione del lavoratore. Anche i liberi professionisti e i lavoratori autonomi hanno l'obbligo di versare contributi ai loro enti previdenziali. Quando in tutto o in parte lo Stato si accolla l'onere della previdenza, finanziandola con le imposte, e riduce i contributi (o oneri) sociali a carico dei datori di

ricostruire un grafico che rappresenta in maniera più immediata come la tendenza della pressione fiscale in Italia sia sempre stata in crescita.

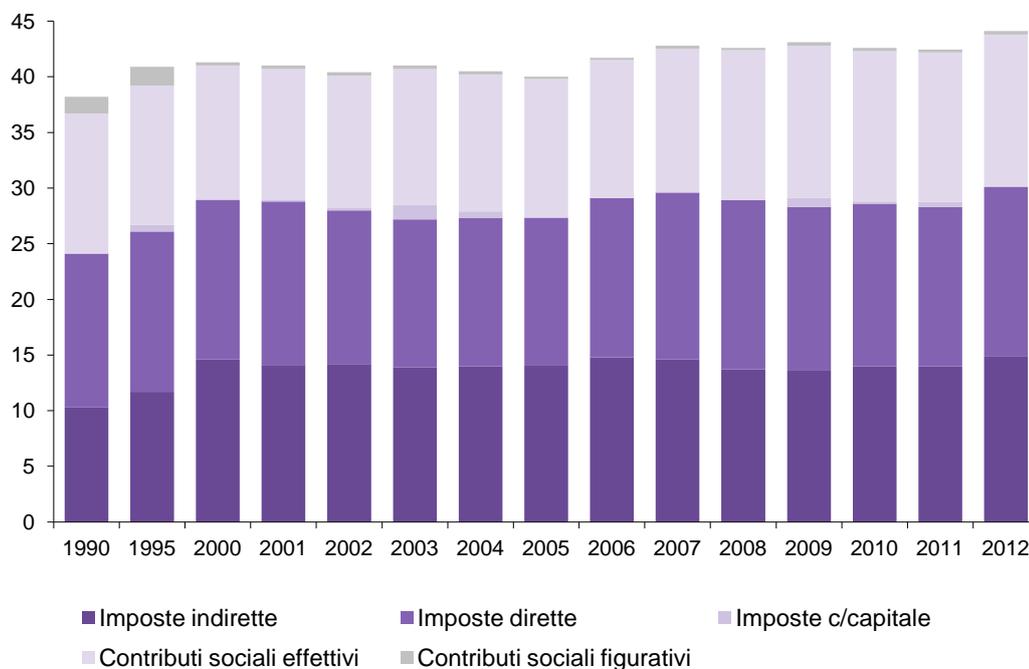


Se si analizzano le varie componenti della pressione fiscale, è possibile ricostruire quelle che sono state le politiche fiscali adottate lungo il periodo temporale considerato. Si osservi la tabella seguente:

Imposte	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Imposte indirette	10,3	11,7	14,6	14,1	14,2	13,9	14,0	14,1	14,8	14,6	13,7	13,6	14,0	14,0	14,9
Imposte dirette	13,8	14,4	14,3	14,7	13,8	13,3	13,3	13,2	14,3	15,0	15,2	14,7	14,6	14,3	15,2
Imposte c/capitale	0,1	0,6	0,1	0,1	0,2	1,3	0,6	0,1	0,0	0,0	0,0	0,8	0,2	0,4	0,1
Contributi sociali effettivi	12,5	12,5	12,0	11,8	11,9	12,2	12,3	12,4	12,4	12,9	13,5	13,7	13,5	13,4	13,6
Contributi sociali figurativi	1,5	1,7	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3
TOTALE	38,2	40,9	41,3	41,0	40,4	41,0	40,5	40,0	41,7	42,8	42,6	43,1	42,6	42,5	44,1

lavoro, si parla di fiscalizzazione degli oneri sociali.” Fonte: <http://www.pbmstoria.it/dizionari/dizcittadino/lemmi/115.htm>

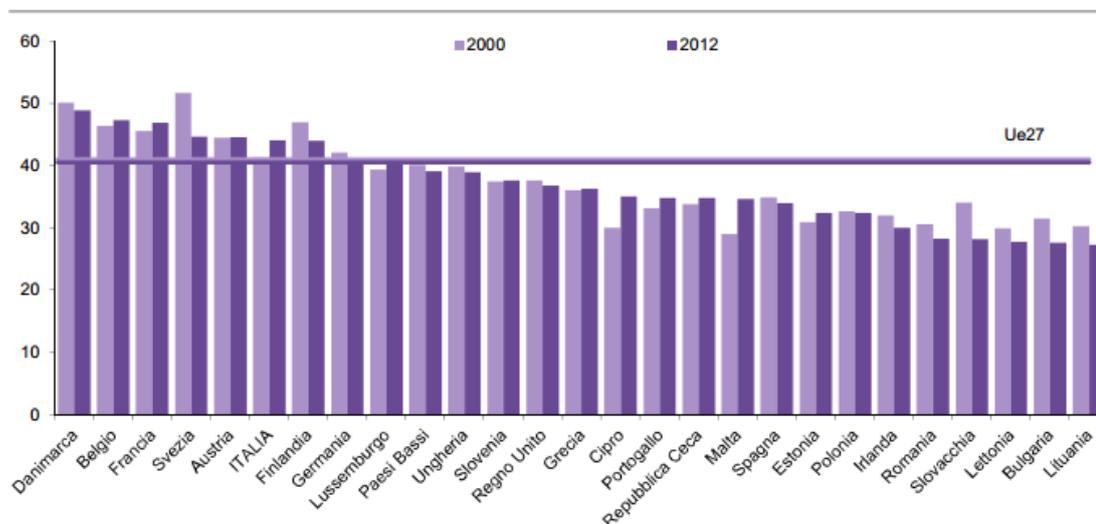
Negli anni Novanta era forte l'incidenza delle imposte dirette, mentre alla fine di quel decennio c'è stata una sostanziale inversione di tendenza con una maggiore incidenza delle imposte indirette; dal 2007 in poi, c'è stato un nuovo ribaltamento con la maggiore consistenza del peso della pressione fiscale diretta.



Queste continue inversioni di tendenza dipendono anche dall'introduzione del federalismo fiscale, che ha aumentato progressivamente l'autonomia tributaria delle amministrazioni locali e, di conseguenza, il peso complessivo dei tributi locali; ciò coerentemente con il trasferimento dallo Stato alle amministrazioni locali di importanti funzioni di spesa con necessità di maggiori fonti di gettito.

Per completezza è possibile inserire la realtà italiana nel contesto europeo.

Pressione fiscale nei paesi Ue
Anni 2000 e 2012 (a) (in percentuale del Pil)

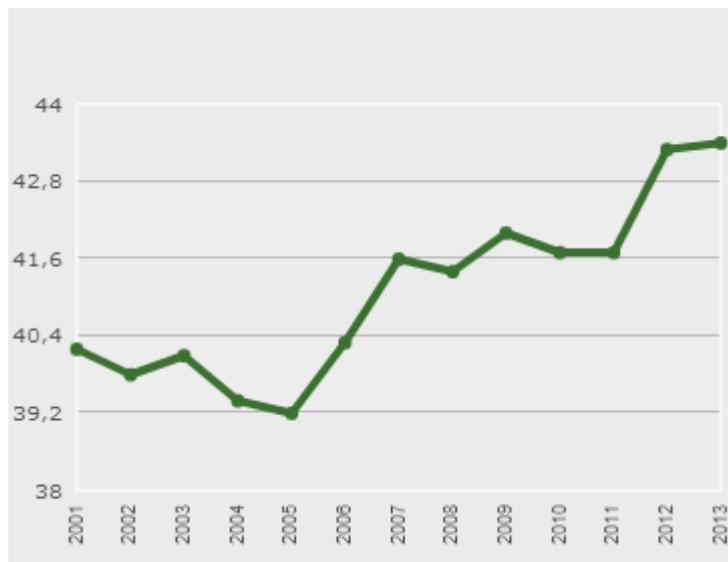


Fonte: Commissione europea
(a) Dati trasmessi all'Istat dalla Commissione europea il 21 ottobre 2013. Eventuali differenze rispetto a quanto appare in altre pubblicazioni o banche dati nazionali ed internazionali possono dipendere da arrotondamenti o dal fatto che non siano state recepite le ultime revisioni dei dati.

I dati riportati nella tabella che precede sono tutti dati inviati alla Commissione europea dai governi nazionali. L'Italia e pochi altri paesi superano la soglia del 40% per quanto riguarda la pressione fiscale, ma tra di questi ci sono Danimarca e Svezia che, come detto in precedenza, compensano l'elevata imposizione fiscale con un'eccellente politica di welfare. Fino al 2005 la pressione fiscale italiana è in linea con la media europea, ma in seguito va aumentando in controtendenza con il trend decrescente europeo. Con riferimento all'anno 2009 bisogna prendere in considerazione le misure straordinarie adottate dal governo italiano per superare la crisi economica, come il cosiddetto "scudo fiscale" e i versamenti una tantum dell'imposta sostitutiva dei tributi.

I dati fin qui utilizzati si basano su una valutazione del PIL ricostruito secondo le indicazioni del Sistema europeo dei conti nazionali e regionali del 95 (Sec95). Attualmente, con il Sec2010, sono state apportate delle modifiche ai parametri da utilizzare per la redazione dei conti nazionali, modifiche che sono state recepite dall'Istat che ha di recente rivalutato le stime effettuate per il periodo 2009-2013. I dati sulla pressione fiscale utilizzati per la fase sperimentale saranno gli ultimi pubblicati dall'Istituto Nazionale di Statistica, riassunti in questo grafico.

PRESSIONE FISCALE



In questo grafico vengono indicati i valori della pressione fiscale in percentuale del PIL così come rivalutato alla luce delle nuove indicazioni europee in materia di conti nazionali. Il *range* da considerare va dal 40,2% del 2001 al 43,4% rilevato nel 2013, ed è questa forbice di valori che verrà utilizzata per valutare l'affidabilità del campione costruito durante la fase sperimentale.

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
40,2%	39,8%	40,1%	39,4%	39,2%	40,3%	41,6%	41,4%	42%	41,7%	41,7%	43,3%	43,4%

CAPITOLO IV

Fase sperimentale

Prima di descrivere lo svolgimento dei vari esperimenti che hanno permesso di creare un campione ritenibile rappresentativo, va ribadito l'obiettivo che ha guidato la loro realizzazione. Nell'introduzione di questo elaborato si è già chiarita la scelta di limitare lo studio della pressione fiscale su quella che colpisce le imprese italiane; ma individuare correttamente quale sia e quanto intensa sia tale pressione non è operazione agevole. Si ricorda che la stessa Istat si limita a fornire un dato generale sulla pressione fiscale costruito in funzione del PIL, generale poiché valuta l'imposizione subita da tutti i contribuenti, comprese quindi le persone fisiche. In chiusura del precedente capitolo è possibile trovare i dati di cui si parla, che, si ripete, sono stati utilizzati per valutare l'affidabilità del campione costruito durante la fase sperimentale.

1. Indicazioni metodologiche

Al fine di focalizzare l'attenzione sui carichi fiscali che riguardano le imprese, è necessario adottare una serie di piccoli accorgimenti.

Prima di tutto va da subito ammesso che non è pensabile di poter isolare il fenomeno di cui si parla in maniera assoluta in quanto, per poter correttamente studiare il carico contributivo, occorre far riferimento alle scritture contabili ed ai bilanci di ogni singola impresa; è evidente che una simile operazione sarebbe stata di impossibile realizzazione, stante l'impossibilità di recuperare in maniera agevole la contabilità del piccolo artigiano, dell'impresa familiare o della piccola impresa agricola. Per poter effettuare gli esperimenti necessari si è scelto, quindi, di prendere in considerazione quelle imprese che esercitano la loro attività attraverso il veicolo delle società di capitali, in quanto queste hanno l'obbligo legale di pubblicare i propri bilanci. Per recuperare questi dati è stata utilizzata AIDA.

AIDA (Analisi Informatizzata Delle Aziende) è una banca dati del gruppo multinazionale Bureau van Dijk Electronic Publishing, specializzato nella realizzazione di prodotti contenenti informazioni aziendali a livello internazionale, largamente utilizzati nel mondo economico, bancario, finanziario, universitario, da enti ed istituti di ricerca, nonché da società, compagnie e gruppi privati. AIDA contiene informazioni finanziarie, anagrafiche e commerciali su più di 800.000 società di capitali che operano in Italia. Per ciascuna società, AIDA offre il bilancio dettagliato secondo lo schema completo della IV Direttiva CEE, la serie storica fino a 10 anni, la scheda anagrafica completa di descrizione dell'attività svolta e il fascicolo di bilancio completo depositato presso il Registro delle Imprese in formato ottico. AIDA fornisce, insieme ai dati, il programma di ricerca e analisi sviluppato da Bureau van Dijk Electronic Publishing (BvDEP)²⁸⁴ che consente di calcolare medie di settore, effettuare confronti, ottenere automaticamente dati e report su foglio Excel, implementare sistemi per il calcolo di Rating e Scoring personalizzati e numerose opzioni per ogni tipo di esigenza. La progressione nella raccolta dei documenti di bilancio segue un processo casuale, con l'unica discriminante del volume d'affari; infatti caratteristica di AIDA è quella di raccogliere i dati delle imprese più significative in termini di ricavi a partire dall'ammontare minimo di € 100.000, che costituisce il limite dimensionale inferiore della popolazione contenuta nella banca dati.

Ristretta la ricerca ai bilanci delle società di capitali, si è reso necessario decidere quali voci del bilancio utilizzare per poter correttamente individuare il carico fiscale delle imprese. Il punto di partenza è stato fare riferimento al modello utilizzato dall'Istat ma anche dall'Eurostat, in base al quale viene stimata la pressione fiscale attraverso il rapporto tra il gettito fiscale e il PIL.

Le voci del bilancio da utilizzare per ricostruire l'imposizione fiscale a carico della singola impresa sono due, entrambe contenute all'interno della sezione conosciuta come "conto economico": si tratta degli "oneri sociali" e del "totale imposte sul reddito correnti, differite ed anticipate". La somma dei valori relativi a queste due voci permette di individuare il carico fiscale sull'impresa del cui bilancio si parla.

²⁸⁴ Per ulteriori informazioni su AIDA e sulla società che la gestisce è possibile visitare il sito www.bvdinfo.com

Per quanto riguarda il denominatore del rapporto, la voce del bilancio delle società che maggiormente si avvicina a ciò che il PIL vuole rappresentare è il Margine Operativo Lordo (MOL), anche detto EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization). Tale indice individua il reddito dell'impresa in relazione alla sua gestione operativa ignorando la gestione finanziaria e quella fiscale, infatti è un valore al lordo di interessi e tasse ma anche al lordo del deprezzamento di beni e ammortamenti. In realtà il MOL e l'EBITDA rappresentano due grandezze simili ma diverse, in quanto il primo è calcolato utilizzando l'utile prima di ammortamenti, accantonamenti, oneri e proventi finanziari, straordinari e imposte, mentre il secondo rappresenta l'utile prima degli interessi passivi, imposte, svalutazioni e ammortamenti su beni materiali e immateriali. La scelta di utilizzare l'EBITDA dipende dalla sua maggiore attitudine ad approssimare il valore dell'impresa pur alla luce del fatto che, tenendo conto degli ammortamenti, degli accantonamenti e della gestione finanziaria è fortemente influenzato dal comportamento degli amministratori; ma questo è in linea con le dinamiche distorsive che influenzano il calcolo del PIL (si veda a tal riguardo il precedente capitolo).

Il modello di partenza è, dunque, il rapporto tra un numeratore, rappresentato dalla somma tra oneri fiscali e il totale delle imposte, e un denominatore, rappresentato dall'EBITDA.

Prima di passar oltre va precisato che la dimensione temporale dell'esperimento fa riferimento alla serie storica che dal 2004 va al 2012²⁸⁵. Non è stato possibile utilizzare dati più recenti in quanto nel momento in cui si scrive questo elaborato e si realizzano gli esperimenti, l'Istat, riguardo la produttività, non li ha ancora pubblicati. La scelta di una serie storica decennale, inoltre, si rende necessaria per poter effettivamente verificare se esiste un relazione tra pressione fiscale e produttività, non potendo limitarsi ad una serie storica di minore durata che non permetterebbe di valutare l'ingerenza di un fattore rispetto all'altro.

1.1. Primo esperimento

²⁸⁵ Nei primi esperimenti è stata stimata la pressione fiscale utilizzando come estremi della serie storica il 2004 e il 2013 con la speranza che l'Istat pubblicasse per tempo quantomeno i dati sulla produttività relativi al 2013.

Si è scelto di non prendere in considerazione le imprese che esercitano la loro attività sotto forma di società di capitali in quanto non è possibile ricostruire la pressione fiscale se non partendo dai bilanci che questa tipologia di società hanno l'obbligo di pubblicare. Tuttavia è anche impossibile prendere in considerazione tutte le società di capitali attive in Italia che, stando ai dati "Movimprese"²⁸⁶, elaborati per conto dell'Unioncamere²⁸⁷, sono più di 5 milioni.

Nel primo esperimento si è proceduto partendo dall'universo delle società di capitali attive sino al 2013 e prendendo in considerazione le società operanti nei settori del commercio, dell'industria e del terziario. La tabella che segue rappresenta un riepilogo di questa operazione.

Universo Società di capitali attive al 31 dicembre 2013

	Commercio	Industria	Terziario	Totale complessivo
Nord	91.850	94.922	221.788	408.560
Centro	54.439	33.096	107.977	195.512
Sud	68.370	36.536	78.069	182.975
ITALIA	214.659	164.554	407.834	787.047

Da qui è stato costruito il campione di riferimento che indica il numero di osservazioni da effettuare per poter estrapolare il campione definitivo.

Campione di riferimento

	Commercio	Industria	Terziario	Totale complessivo
Nord	58	60	141	260
Centro	35	21	69	124
Sud	43	23	50	116
ITALIA	136	105	259	500

²⁸⁶ Movimprese è l'analisi statistica trimestrale della nati-mortalità delle imprese condotta da InfoCamere, sugli archivi di tutte le Camere di Commercio italiane. Per maggiori informazioni è possibile visitare il sito <http://www.infocamere.it/movimprese>.

²⁸⁷ L'Unione italiana delle Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura è l'ente pubblico che unisce e rappresenta istituzionalmente il sistema camerale italiano.

Una volta costruito il campione si è dato avvio alla fase sperimentale in senso stretto. Tramite la banca dati AIDA sono state estrapolate le voci di bilancio relative alle 500 società di capitali considerate, suddivise per macro area geografica e per macro area settoriale, senza tenere in considerazione la classificazione dimensionale di tali società (scelta metodologica che si è successivamente rivelata infelice). Una volta ottenuti tutti i dati, si è scelto di studiare le osservazioni utilizzando l'indice di posizione²⁸⁸ della media aritmetica: sommando i valori relativi al gettito fiscale e all'EBITDA di ciascuna singola impresa è possibile ottenere la sommatoria complessiva di tali valori per ogni anno di riferimento. Successivamente, attraverso il rapporto tra le due sommatorie, viene calcolato il valore medio aritmetico della pressione fiscale per ciascuna voce della tabella del campione di riferimento, sempre suddivise per anno. Tuttavia l'esperimento così condotto porta a risultati estremamente variabili e fortemente influenzati dai cosiddetti *outliers*, cioè quei valori anomali che si allontanano fortemente dalla distribuzione media delle osservazioni disponibili.

In effetti, se si osservano i dati relativi al 2013, ci si rende immediatamente conto di quanto anomali siano i risultati, tanto è vero che nella macro area del commercio è stato riscontrato un valore totale per la pressione fiscale pari al 73,4% (l'obiettivo è di trovare valori che non si discostino troppo dalla forbice ISTAT che va dal 39% al 44%).

ANNO 2013

	Commercio	Industria	Terziario	Totale complessivo
Nord	68,50%	61%	58%	59,25%
Centro	78,50%	43,25%	38,70%	40,90%
Sud	81%	35,80%	39,30%	37,65%
ITALIA	73,40%	51,20%	48,45%	49,90%

In realtà, il valore complessivo italiano non è un valore così anomalo, poiché, considerando un errore statistico intorno al 5%, tale risultato non si allontana troppo dal

²⁸⁸ Sono indici di posizione quelle misure che hanno come obiettivo quello di sintetizzare in un singolo valore numerico l'intera distribuzione di frequenza così da consentire confronti nel tempo, nello spazio o tra situazioni differenti. D. Anderson, D. Sweeney, T. Williams *Statistica per le analisi economico-aziendali*, Apogeo, 2010, Milano

valore fornito dall'Istat per l'anno 2013 relativamente alla pressione fiscale in percentuale del PIL, pari al 43,4%.

Tuttavia, i dati ottenuti sono comunque inutilizzabili in relazione alla variazione decennale; la differenza tra i valori riscontrati nel 2004 e quelli ottenuti per il 2013 è eccessiva, soprattutto nella macro area del commercio, che anche in questo caso rappresenta il punto debole di questo primo tentativo.

ANNO 2004

	Commercio	Industria	Terziario	Totale complessivo
Nord	56,70%	59,15%	50,60%	54%
Centro	45,40%	34,50%	34,50%	34,80%
Sud	54,90%	38,25%	41,40%	39,55%
ITALIA	50,90%	45,60%	42,90%	44,30%

Sembra che in soli 10 anni, la pressione sulle società di capitali che si occupano di commercio abbiano dovuto fronteggiare un aumento della pressione fiscale di più di 20 punti percentuali. Ma anche gli aumenti di 6 punti percentuali relativi alle altre due macro aree dimostrano una scarsa attendibilità del primo esperimento e la necessità di eseguirne uno nuovo.

1.2. Secondo esperimento

Nel secondo esperimento è stato utilizzato lo stesso campione di riferimento ma è stato apportato l'accorgimento di prendere in considerazione solo quelle società di capitali che, negli anni di riferimento, non presentassero valori negativi dell'EBITDA; ciò con lo scopo di evitare che dati anomali dal punto di vista del risultato operativo potessero influenzare il rapporto tra tale risultato e il gettito fiscale che è influenzato da fattori che non colpiscono esclusivamente la gestione operativa ma anche fenomeni connessi ad altri eventi, come i contributi dovuti ai dipendenti e l'imposta sull'attività produttiva.

Nonostante tale affinamento, però, ancora una volta ci si è trovati di fronte a dati estremamente variabili e al di fuori della forbice di riferimento della pressione fiscale

calcolata dall'Istat. Qui di seguito si riporta la tabella relativa ai risultati per l'anno 2013.

ANNO 2013

	Commercio	Industria	Terziario	Totale complessivo
Nord	86,30%	47,70%	33,80%	38,25%
Centro	71,00%	46,00%	38,70%	41,30%
Sud	55%	45,95%	59,95%	50,05%
ITALIA	69,60%	47,15%	35,55%	39,60%

Confrontando questi risultati con quelli ottenuti nel primo esperimento, va subito evidenziato come il risultato complessivo ottenuto sia un valore di circa 10 punti percentuali inferiore rispetto allo stesso valore ottenuto in precedenza. Inoltre, in questo caso il valore complessivo è coerente con la forbice Istat che va dal 39% al 44%, a dimostrazione che la scelta di utilizzare solo società di capitali che presentassero un EBITDA positivo è stata fortunata.

Malgrado tale aspetto, i dati restano inutilizzabili. Ignorando i risultati ottenuti per i settori Industria e Terziario, il risultato relativo alle società di capitali che operano nella macro area del commercio sono assolutamente anomali, sia per quanto riguarda i dati relativi a ciascuna macro area geografica sia per quanto riguarda il risultato complessivo italiano. Una pressione fiscale del 70% è inimmaginabile, in quanto nessuna impresa potrebbe coscientemente operare e ricavare dei profitti con un simile carico fiscale.

Inoltre, come accaduto durante il primo esperimento, se si confrontano i dati relativi all'anno 2013 con quelli ottenuti per l'anno 2004, è possibile riscontrare una eccessiva variabilità del settore commercio. Qui di seguito la tabella relativa all'anno 2004.

ANNO 2004

	Commercio	Industria	Terziario	Totale complessivo
Nord	73,80%	50,10%	34,00%	39%
Centro	63,70%	47,80%	23,90%	27,65%
Sud	49,65%	44,30%	75,60%	50,05%
ITALIA	61,80%	48,95%	31,60%	36,45%

Se il totale complessivo per il territorio italiano non presenta grossi problemi nel confronto tra i due anni di riferimento, vista una variazione percentuale della pressione fiscale di soli 3 punti percentuali, e nonostante lo stesso si possa dire per i totali complessivi dei settori Industria e Terziario, che a loro volta presentano tra i 2 e i 4 punti percentuali, purtroppo resta impossibile giustificare la variazione relativa al settore commercio. Mentre nel 2004 è stata stimata una pressione fiscale per il settore commercio pari al 61,80%, nel 2013 lo stesso valore è stato stimato al 69,60%; una variazione di 8 punti percentuali è eccessivamente elevata, soprattutto se entrambi i valori sono di molto al di sopra di quel limite del 44% rappresentato dalla pressione fiscale totale stimata dall'ISTAT per l'anno 2013.

Si è reso necessario un nuovo esperimento.

1.3. Terzo esperimento

Questa volta si è scelto di eliminare il settore commercio. Occorre qualche precisazione su tale scelta.

A prescindere dai risultati ottenuti nei primi due esperimenti, giova ricordare che l'intenzione è fornire dei dati quanto più rappresentativi possibili della realtà fattuale, ben consapevoli del fatto che non è possibile fornire dei dati incontrovertibili. Il campione di riferimento costruito inizialmente chiede di effettuare, al fine di facilitare il compito di chi esegue gli esperimenti, un numero minimo di osservazioni; ma tale scelta è controbilanciata dal fatto che più basso è il numero delle osservazioni effettuate tanto più numerosi saranno i problemi in sede costruzione del campione. Tra questi problemi, il più grande è rappresentato dalla possibilità che i bilanci, assoluto punto di riferimento nella stima della pressione fiscale, non siano del tutto conformi ai risultati operativi. Questa ipotesi non è da trascurare, del resto se non fosse un fenomeno che ha una sua collocazione nella realtà di tutti i giorni non si giustifica la presenza nel codice civile dell'art.2621 che parla di "false comunicazioni sociali" riferendosi anche alla fraudolenta compilazione del bilancio²⁸⁹.

²⁸⁹ "Art. 2621, cod. civ. False comunicazioni sociali.

La scelta di stimare il campione di riferimento per la pressione fiscale senza più tener conto del settore commercio, quindi, non si spiega solo alla luce dei risultati ottenuti nei due precedenti esperimenti ma anche in virtù del fatto che i bilanci analizzati sono fortemente anomali (ad esempio, imprese con importanti EBITDA che poi dichiarano pochissimi dipendenti secondo le norme INPS e di conseguenza uno scarso gettito fiscale dal punto di vista degli oneri fiscali e contributivi).

Eliminato il settore commercio, sono state apportate delle modifiche al campione di riferimento. Conservato il settore Industria, si è scelto di utilizzare come ulteriori settori di riferimento due aree interne al settore Terziario, cioè quella dei Servizi di informazione e comunicazione e quella delle Attività professionali, scientifiche e tecniche. Tale scelta si giustifica in virtù del fatto che tali specifici comparti rappresentano la forza trainante dell'economia italiana (si veda anche la parte finale del primo capitolo). Di seguito si riporta la tabella relativa al nuovo universo di società di capitali considerato.

Universo Società di capitali attive al 31 dicembre 2013

Salvo quanto previsto dall'articolo 2622, gli amministratori, i direttori generali, i dirigenti preposti alla redazione dei documenti contabili societari, i sindaci e i liquidatori, i quali, con l'intenzione di ingannare i soci o il pubblico e al fine di conseguire per sé o per altri un ingiusto profitto, nei bilanci, nelle relazioni o nelle altre comunicazioni sociali previste dalla legge, dirette ai soci o al pubblico, espongono fatti materiali non rispondenti al vero ancorché oggetto di valutazioni ovvero omettono informazioni la cui comunicazione è imposta dalla legge sulla situazione economica, patrimoniale o finanziaria della società o del gruppo al quale essa appartiene, in modo idoneo ad indurre in errore i destinatari sulla predetta situazione, sono puniti con l'arresto fino a due anni.

La punibilità è estesa anche al caso in cui le informazioni riguardino beni posseduti o amministrati dalla società per conto di terzi.

La punibilità è esclusa se le falsità o le omissioni non alterano in modo sensibile la rappresentazione della situazione economica, patrimoniale o finanziaria della società o del gruppo al quale essa appartiene. La punibilità è comunque esclusa se le falsità o le omissioni determinano una variazione del risultato economico di esercizio, al lordo delle imposte, non superiore al 5 per cento o una variazione del patrimonio netto non superiore all'1 per cento.

In ogni caso il fatto non è punibile se conseguenza di valutazioni estimative che, singolarmente considerate, differiscono in misura non superiore al 10 per cento da quella corretta.

Nei casi previsti dai commi terzo e quarto, ai soggetti di cui al primo comma sono irrogate la sanzione amministrativa da dieci a cento quote e l'interdizione dagli uffici direttivi delle persone giuridiche e delle imprese da sei mesi a tre anni, dall'esercizio dell'ufficio di amministratore, sindaco, liquidatore, direttore generale e dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari, nonché da ogni altro ufficio con potere di rappresentanza della persona giuridica o dell'impresa".

	Industria	Servizi di informazione e comunicazione	Attività professionali, scientifiche e tecniche	TOTALE
Centro	45.908	17.248	20.383	83.539
Nord	119.366	28.073	50.984	198.423
Sud	50.018	11.178	15.509	76.705
ITALIA	215.292	56.499	86.876	358.667

Inoltre, al fine di ridurre l'errore statistico al di sotto del 5%, si è deciso di aumentare il numero totale di osservazioni passando dalle 500 dei primi due esperimenti ad un totale di 650. Di seguito la tabella riepilogativa del nuovo campione.

Campione di riferimento

	Industria	Servizi di informazione e comunicazione	Attività professionali, scientifiche e tecniche	TOTALE
Centro	83	31	37	151
Nord	216	51	92	360
Sud	91	20	28	139
ITALIA	390	102	157	650

Una volta calcolato il gettito fiscale (si ricorda che tale valore è stato calcolato sommando la voce degli oneri fiscali e contributivi a quella del totale imposte dirette, anticipate e differite) è stato rapportato all'EBITDA ottenendo una percentuale di pressione fiscale in funzione di tale indice. Qui di seguito si riportano i risultati ottenuti per l'anno 2013.

ANNO 2013

	Industria	Servizi di informazione e comunicazione	Attività professionali, scientifiche e tecniche	TOTALE
Nord	49,90%	24,40%	69,20%	37,90%
Centro	55,30%	67,00%	64,40%	57,55%

Sud	49,00%	60,30%	73,90%	50,35%
ITALIA	50,50%	25,75%	68,65%	40,30%

Per l'ennesima volta, i risultati sono inutilizzabili. Ignorando il totale complessivo italiano, che stimato per un valore del 40,30% è coerente che i valori di riferimento forniti dall'Istat, non si spiegano i risultati relativi alle due nuove aree considerate. Se per il settore delle Attività professionali, scientifiche e tecniche si ottiene un valore eccessivamente elevato (68,65%), per il settore dei Servizi di informazione e comunicazione se ne ottiene uno eccessivamente basso (25,75%).

Gli unici valori che mostrano una certa coerenza sono quelli relativi alle società che operano nel settore Industria. Si osservino i risultati ottenuti nei tre esperimenti relativamente al totale complessivo italiano di tale settore per l'anno 2013: nel primo esperimento è stato ottenuto un valore del 51,20%, nel secondo esperimento del 47,15% e nel terzo esperimento del 50,50%. Tali valori dimostrano come in questo settore la variabilità dei risultati sia assolutamente contenuta, una maggiore affidabilità dovuta anche ad una maggiore affidabilità dei bilanci viste le maggiori difficoltà di falsare il bilancio per le società che esercitano attività manifatturiere (ad esempio, è evidente che con tutte le regole relative alla sicurezza sul lavoro, difficilmente l'imprenditore che gestisce una società manifatturiera possa aggirare in maniera abnorme l'obbligo di dichiarare i propri dipendenti all'INPS) e alla presenza di economie di scala che permettono di ammortizzare l'imposizione fiscale.

Si riportano i risultati ottenuti per il 2004.

ANNO 2004

	Industria	Servizi di informazione e comunicazione	Attività professionali, scientifiche e tecniche	TOTALE
Nord	51,40%	27,60%	69,30%	39%
Centro	55,10%	93,30%	57,60%	58,20%
Sud	42,40%	51,40%	68,10%	43,35%
ITALIA	50,70%	28,45%	66,80%	40,40%

In realtà è interessante notare che i risultati, a differenza dei primi due esperimenti, sono caratterizzati da una variabilità decennale assolutamente contenuta. Si parla di variazioni, eccezion fatta per il settore dell'industria, intorno al 2%, sicuramente maggiormente rappresentative delle variazioni ottenute nei precedenti esperimenti che si avvicinavano ai 10 punti percentuali.

Tuttavia anche questa volta i risultati ottenuti non possono essere utilizzati e si è reso necessario procedere con un nuovo tentativo.

1.4. Quarto esperimento

Nel quarto esperimento realizzato si è scelto di adoperare un nuovo accorgimento metodico. Fino ad ora per individuare la tendenza centrale, cioè il valore verso il quale tendono a gravitare le osservazioni (potrebbe essere definita come il baricentro della distribuzione), si è utilizzata la media aritmetica. Tale indice di posizione, tuttavia, presenta l'inconveniente di essere molto instabile e di subire l'eventuale presenza di valori anomali (si parla infatti di mancanza di robustezza rispetto gli outlier)²⁹⁰; nei precedenti esperimenti c'è stato modo di verificare che le risultanze dei bilanci portavano a risultati assolutamente incomprensibili, ad esempio per alcune società è stata calcolata una pressione fiscale di 300 punti percentuali.

È proprio a causa degli anomali valori contenuti nei bilanci delle società considerate, che già erano stati decisivi nella scelta di non considerare ulteriormente il settore commercio nella costruzione del campione definitivo, che si è stabilito di utilizzare un altro indice di posizione, cioè la mediana. Tale indice rappresenta "il punto centrale nella successione ordinata non decrescente delle N osservazioni. Quindi bipartisce la distribuzione ordinata in senso non decrescente"²⁹¹. Proprio in virtù di questa caratteristica, la mediana è un indice molto stabile che permette di gestire meglio della media aritmetica la presenza di valori anormali.

Inoltre, a partire da questo esperimento, l'anno più recente considerato non è stato il 2013 ma il 2012 (si è già detto che questa scelta è dovuta alla mancata pubblicazione da

²⁹⁰ D. Anderson, D. Sweeney, T. Williams, *Statistica per le analisi economico-aziendali*, Apogeo, 2010, Milano, p.53.

²⁹¹ D. Anderson, D. Sweeney, T. Williams, *Statistica per le analisi economico-aziendali*, Apogeo, 2010, Milano, p.56.

parte dell'Istat di dati sulla produttività più recenti); si osservi questa tabella relativa ai risultati ottenuti proprio per il 2012 utilizzando la mediana.

ANNO 2012

	Industria	Servizi di informazione e comunicazione	Attività professionali, scientifiche e tecniche	TOTALE
Nord	51,35%	75,09%	72,53%	56,27%
Centro	53,92%	107,30%	87,92%	62,70%
Sud	51,07%	81,12%	92,94%	58,17%
ITALIA	51,52%	81,27%	84,07%	58,86%

Si nota immediatamente l'assurdità di queste risultanze. Nonostante l'ennesimo accorgimento metodologico, il quarto esperimento ha portato a stimare una pressione fiscale a carico delle imprese del Centro-Italia che operano nel settore "Servizi di informazione e comunicazione" pari al 107,30% dell'EBITDA.

Senza dilungarsi ulteriormente, basta questo dato a rendere impossibile l'utilizzo dei risultati ottenuti e a imporre un ennesimo tentativo, che, finalmente, risulterà essere l'ultimo.

1.5. Quinto esperimento

Nel quinto esperimento realizzato è stato apportato un accorgimento metodologico che è poi risultato essere decisivo.

La Fondazione Bruno Visentini con la collaborazione del centro di ricerca per il diritto d'impresa (CERADI) della LUISS e il contributo di Banca Antonveneta, ha nel 2012 pubblicato l'opera "La tassazione delle società nell'Europa allargata", un'opera nella quale viene svolta una ricerca affine a quella contenuta in questo elaborato. Il lavoro svolto dalle numerose persone coinvolte aveva, tra i tanti obiettivi, quello di spiegare la differenza tra i *Tax Rate Nominale* (aliquote d'imposta), *Tax Rate Effettivo* (rapporto imposte sul reddito/utile ante-imposte) e *Tax Rate Analisi* (rapporto imposte da

modello/utile anti-imposte)²⁹². modelli conosciuti nella zona Euro. Nell'opera di cui si parla, il *Tax Rate* viene calcolato partendo dall'estrazione di dati aggregati relativi a un determinato numero di società; successivamente, al fine di ottenere una rappresentazione compatibile con l'obiettivo dell'analisi, sono state scartate quelle società che presentavano nei propri bilanci un risultato ante-imposte positivo e imposte sul reddito negative. Tale situazione comporta un miglioramento del reddito netto dell'esercizio, ma potrebbe generare un effetto distorsivo ai fini del calcolo del *Tax Rate Effettivo* nel settore di riferimento; si tratta dello stesso effetto distorsivo che ha influenzato gli esperimenti sin qui condotti e, per evitare che incidesse negativamente anche sul quinto esperimento, è stata adottata la stessa impostazione metodologica de "La tassazione delle società nell'Europa allargata".

²⁹² Se interessati all'elaborato al quale, tra gli altri, ha collaborato anche uno dei correlatori di questo elaborato, il prof. G. Melis, è possibile consultarlo gratuitamente al link: <http://www.fondazionebrunovisentini.eu/site/wp-content/uploads/2012/07/La-tassazione-delle-societ%C3%A1-nell-Europa-allargata-pubblicato-con-copertina.pdf>

RIFERIMENTI

BIBLIOGRAFIA

Grillo M., Silva F., *Impresa concorrenza e organizzazione. Lezioni di economia e politica industriale*. Carocci Editore, Roma

S.N. Broadberry, *Productivity*, in G.Toniolo (a cura di), *The Oxford handbook of the Italian economy since Unification*, Oxford University Press, New York, 2013.

A. Baffigi, *National Accounts, 1861-2011*, in G. Toniolo (a cura di), *The Oxford handbook of the Italian economy since Unification*, Oxford University Press, New York, 2013.

C. Giordano, F. Zollino, *A historical reconstruction of capital and labour in Italy, 1861-2012*, in Banca d'Italia, mimeo, 2013.

G. Federico, K. H. O'Rourke, *Much ado about nothing? Italian trade policy in the late nineteenth century*, in S. Pamuk, J.G. Williamson (a cura di), *The Mediterranean response to Globalisation before 1950*, Routledge, London, 2000.

S. Fenoaltea, *L'economia italiana dall'Unità alla Grande Guerra*, Laterza, Roma-Bari, 2006.

G. Mori, *Storia dell'industria elettrica in Italia. Le origini (1882-1914)*, Laterza, Roma-Bari, 1992.

P. Battilani, G. Bertagnoni, S. Vignini, *Un'impresa di operatori, artigiani, camionisti. La Cta e il trasporto merci in Italia*, Il Mulino, Bologna, 2008.

G. Toniolo, *L'economia dell'Italia fascista*, Laterza, Roma-Bari, 1980.

G. Federico, P. Malanima, *Progress, decline, growth: product and productivity in Italian agriculture, 1000-2000*, in *Economic History review*, 57, 3, 2004.

G. Pellegrini, *Integrazione e crescita dei servizi negli anni Ottanta, l'altra faccia della ristrutturazione*, in "Rivista di Politica Economica", 81, 4, 1991.

P.K. O'Brien, L. Prados de la Escosura, *Agricultural productivity and European industrialization, 1890-1980*, in "Economic History Review", 45, 3, 1992.

W.D. Nordhaus, *The recent productivity slowdown*, in "Brookings papers on economic activity", 3, 1972.

- S.N. Broadberry, *How did the United States and Germany overtake Britain? A sectoral analysis of Comparative productivity levels 1870-1990*, in *Journal of Economic History*, 1998.
- R.M. Solow, *Technical change and the aggregate production function*, in “*Review of Economics and Statistics*”, 39, agosto, 1957.
- S. Basu, J.G. Fernald, *Aggregate productivity and aggregate technology*, in “*European economic review*”, 46, 6, 2002.
- K.j. Stiroh, *What drives productivity growth?*, in “*Economic policy review*”, 7, 1, 2001.
- D.W. Jorgenson, *Information technology and the U.S. Economy*, in “*American economic review*”, 91, 1, 2001.
- L. Prados de la Escosura, J.R. Roses, *The sources of long-run growth in Spain, 1850-2000*, in “*Journal of Economic history*”, 69, 4, 2009.
- S.M. Collins, B. Bosworth, *Economic growth in East Asia: accumulation versus assimilation*, in “*Brooking papers in economic activity*”, 2, 1996.
- F.Tesauro, *Istituzioni di diritto tributario, parte generale*, Utet giuridica, Torino, 2012.
- A. Giovannini, *Normazione regionale in materia tributaria*, in *Rass. trib.*, 2003, 1171
- F. Tesauro, *Le basi costituzionali della fiscalità regionale e locale*, in *Fin. loc.*, 2005, n.9.
- M.Logozzo, *L'ignoranza della legge tributaria*, Milano, 2002.
- N. Irti, *L'ordine giuridico del mercato*, Bari, 2005.
- F.Gallo, *L'evoluzione del sistema tributario e il principio di capacità contributiva*, in L.Salvini – G.Melis (a cura di) *L'evoluzione del sistema fiscale e il principio di capacità contributiva*, Cedam, Milano, 2014.
- A.Lovisolò, *Il concetto di stabile organizzazione nel regime convenzionale contro la doppia imposizione*, in *Dir. prat. Trib.*, 1983, I, 1127.
- S.M. Carbone, *La nozione di stabile organizzazione e la sua operatività nell'ordinamento italiano*, in AA. VV., *Il reddito di impresa nel nuovo testo unico*, Padova, 1988.
- A.D. Giannini, *I concetti fondamentali del diritto tributario*, Torino, 1956.
- G.Falsitta, *Le plusvalenze nel sistema dell'imposta mobiliare*, Milano, Giuffrè, 1966.
- A.D. Giannini, *Il rapporto giuridico d'imposta*, Milano, Giuffrè, 1937.

- G.Falsitta, *Manuale di diritto tributario parte speciale, il sistema delle imposte in Italia*, Padova, Cedam, 2013.
- I. Manzoni., *Il principio della capacità contributiva ecc.*, Torino, 1965.
- Jarach D., *Sobre el concepto de redito comercial o industrial en le derecho tributario argentino*, in *J.A.*, t. 1942-I, sec. doctr.
- V. Giardina, *Le basi teoriche del principio della capacità contributiva*, Milano, 1961, 194-195.
- V.L. Bernardi, *L'Irpef:ragioni di una riforma e analisi di una proposta*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1995, I.
- A. Nigro – D.Vattermoli., *Diritto della crisi delle imprese, le procedure concorsuali*, Il Mulino, Bologna, 2012
- A.Genovese, *La nozione giuridica di imprenditore*, Padova, 1990.
- G.Oppo, *Impresa e imprenditore: I) dir. comm.*, in *Enc. giur.*, vol. XVI, Roma, 1989.
- F.Ferrara e F. Corsi, *Gli imprenditori e le società*, Milano, 1992.
- A.Fantozzi. *Imprenditore e impresa*, Milano, 1982.
- M. Polano, *Attività commerciali e impresa nel diritto tributario*, Padova, 1984.
- P.Spada, *Impresa*, in *Dig. comm.*, vol. VII, Torino, 1992.
- M. Ingrosso, *Reddito d'impresa, organizzazione in forma d'impresa e piccola impresa*, in *Riv. dir. trib.*, 1993, I.
- V. Ficari, *Reddito d'impresa e programma imprenditoriale*, Padova, 2004.
- F. Moschetti, *Capacità contributiva*, in *Enc. giur.*, vol. V, Roma, 1988.
- G. Tremonti e G. Vitaletti, *Il federalismo fiscale*, Roma-Bari, 1994.
- A. Fantozzi, *La nuova misura di contrasto dello sfruttamento fiscale della sottocapitalizzazione delle imprese*, in R. Esposito e F. Paparella (a cura di), *La nuova imposta sul reddito delle società*, Napoli, 2006.
- F. Trutalli, *L'utilizzo fiscale della sottocapitalizzazione*, in C. Garbarino (a cura di), *Aspetti internazionali della riforma fiscale*, Milano, 2004.
- G. D'Abruzzo, *Il contrasto all'utilizzo fiscale della sottocapitalizzazione nel Tuir riformato. Analisi delle scelte legislative ed inquadramento sistematico*, in *Rass. trib.*, 2004.
- V. Afferni, *Distribuzione degli utili e delle riserve*, in AA. VV., *il reddito d'impresa nel nuovo testo unico*, Padova, 1988.

- E. Antonini, *Personalità giuridica e imposta sulle persone giuridiche*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1978, I.
- P. Boria, *Il principio di trasparenza nell'imposizione delle società di persone*, Milano, 1996.
- P. Laroma Jezzi, *Brevi note in tema di trasparenza fiscale e capacità contributiva*, in *Riv. dir. trib.*, 2006, I.
- Barbone, *I nuovi criteri di coordinamento tra la tassazione della società con quella dei soci*, in AA. VV., in *La tassazione delle società nella riforma fiscale*, Milano, 2004.
- F. Padovani, *Investimenti in società di capitali e imposizione sul reddito*, Milano, 2009.
- C. Gargbarino (a cura di), *I profili internazionali e comunitari della nuova imposta sul reddito delle società*, Milano, 2004
- AA.VV., *L' I.R.E.S. due anni dopo: considerazioni critiche e proposte*, Milano, 2005
- R. Esposito e F. Paparella (a cura di), *La nuova imposta sul reddito delle società*, Napoli, 2006
- F. Paparella (a cura di), *La riforma del regime fiscale delle imprese: lo stato di attuazione e le prime esperienze concrete*, Milano, 2006
- F. Tesauro (a cura di), *L'imposta sul reddito delle società (IRES)*, Torino, 2007.
- G. Zizzo, (a cura di), *La fiscalità del terzo settore*, Milano, 2011
- R. Artoni (a cura di), *Gli enti non profit. Aspetti tributari*, Padova, 1996;
- L. Castaldi, *Gli enti non commerciali nelle imposte sui redditi*, Torino, 1999.
- A.M. Proto, *La fiscalità degli enti non societari*, Torino, 2003.
- G. Marongiu, *I soggetti passivi dell'imposta sul reddito delle persone giuridiche*, in *Dir. prat. trib.*, 1973, I.
- R. Schiavolin, *I soggetti passivi*, in AA. VV., *L'imposta sul reddito delle persone giuridiche*, in *Giur. sist. dir. trib.* diretta da F. Tesauro, Torino, 1996.
- A. Giovannini, *Soggettività tributaria e fattispecie impositive*, Padova, 1996
- M. Interdonato, *Il regime fiscale dei consorzi tra imprenditori*, Milano, 2004
- P. Laroma Jezzi, *Separazione patrimoniale e imposizione sul reddito*, Milano, 2006.
- G. Zizzo, *Note minime in tema di trust e soggettività tributaria*, in *il fisco*, 2003.
- A. Salvati, *Profili fiscali del trust*, Milano, 2004.

- A. Contrino, *Riforma Ires e trust: la maggiore realtà e la patrimonializzazione come ulteriore argomenti per la soggettività <<definitiva>> del trust*, in *Dialoghi dir. trib.*, 2004.
- V. Ficari, *Il trust nelle imposte dirette (irpeg ed irap): un articolato modulo contrattuale oppure un autonomo soggetto passivo?*, in *Boll. trib.*, 2000.
- G. Frasoni, *La disciplina del trust nelle imposte dirette*, in *Riv. dir. trib.*, 2007, I.
- E. Della Valle, *Luci e ombre della Circolare sui trust: le imposte sui redditi*, in *Riv. dir. trib.*, 2007, II.
- E. Nuzzo, *Questioni in tema di tassazione degli enti non economici*, in *Rass. trib.*, 1985, I.
- C. Sacchetto, *L'imposizione degli enti non commerciali nel testo unico*, in *Circ. Corr. trib. n. 8/1989*.
- E. Antonini, *Considerazione sull'imposizione degli enti pubblici non economici*, in *Riv. dir. fin.*, 1978, I.
- G. Marino, *la residenza nel diritto tributario*, Padova, 1999.
- A. Manzitti, *Considerazioni in tema di residenza fiscale delle società*, in *Riv. dir. trib.*, 1998, IV.
- C. Garbarino, *La tassazione del reddito transnazionale*, Padova, 1990.
- G. Novara, *Residenza di enti e società nell'imposizione personale dei redditi*, in *Boll. trib.*, 1990.
- G. Melis, *Il trasferimento della residenza fiscale nell'imposizione sui redditi*, Roma, 2008.
- S. Dorigo, *Residenza fiscale delle società e libertà di stabilimento nell'Unione europea*, Padova, 2012.
- S. Covino, *La rilevanza dell'amministrazione come <<luogo di gestione ordinaria>> dell'attività*, in *Dialoghi dir. trib.*, 2005.
- A.M. Gaffuri, *La sede amministrativa nei gruppi di società*, in *Dialoghi dir. trib.*, 2006.
- E.M. Bagarotto (a cura di), *La presunzione di residenza fiscale delle società <<estero vestite>>*, Padova, 2008.
- M. Antonini, *Note critiche sulla presunzione in tema di residenza fiscale di società ed enti introdotta dal DL 4 luglio 2006, n. 223*, in *Riv. dir. trib.*, 2006, IV.

- A. Viotto, *Considerazioni di ordine sistematico sulla presunzione di residenza in Italia delle società holding estere*, in *Riv. dir. trib.*, 2007, I.
- E.M. Bagarotto, *La residenza delle società nelle imposte dirette alla luce della presunzione di estero vestizione*, in *Riv. dir. trib.*, 2008, I.
- F. Tesauro, *Esegesi delle regole generali sul calcolo del reddito d'impresa*, in AA. VV., *Commentario al Testo Unico delle imposte sui redditi*, Roma-Milano, 1990.
- G. Zizzo, *Regole generali sulla determinazione del reddito d'impresa*, in AA. VV., *Imposta reddito persone fisiche. Giur. sist. dir. trib., cit.*, II.
- G. Tabet – V. Minervini, *Utile civilistico e reddito di impresa*, in G. Tabet (a cura di), *Il reddito d'impresa*, Padova, 1997.
- G.F. Campobasso, *Diritto commerciale, vol II, Diritto delle società*, M. Campobasso (a cura di), Utet giuridica, Torino, 2011.
- Lolli, *La nota integrativa nel bilancio di esercizio della s.p.a.*, Milano, 2003.
- A. Provasoli – F. Vermiglio (a cura di), *Le modifiche della disciplina codicistica del bilancio di esercizio: il progetto OIC di attuazione delle direttive nn. 51/2003 e 65/2001*, Milano, 2008.
- I. Vacca, *Gli IAS/IFR e il principio della prevalenza della sostanza sulla forma: effetti sul bilancio e sul principio di derivazione nella determinazione del reddito d'impresa*, in *Riv. dir. trib.*, 2006, I.
- F. Crovato, *L'imputazione a periodo nelle imposte sui redditi*, Padova, 1996.
- F. Tesauro, *La participation exemption e i suoi corollari*, in *Tributimpresa*, 2003.
- M.C. Fregni, *I dividendi*, in AA. VV., *Imposta sul reddito delle società (IRES)*, cit.
- P. Pacitto, *Aspetti fiscali dei nuovi strumenti finanziari partecipativi*, in AA. VV., *Imposta sul reddito delle società (IRES)*, cit.
- M. Pierro, *L'associazione in partecipazione e i contratti di cointeressenza*, in AA. VV., *Imposta sul reddito delle società (IRES)*, cit.
- M. Logozzo, *I proventi immobiliari*, in AA. VV., *Imposta sul reddito delle persone fisiche. Giur. sist. dir. trib., cit.*, II.
- P. Boria, *Il concetto di inerenza e le spese promozionali*, in *Riv. dir. trib.*, 1991.
- G. Tinelli, *Il principio di inerenza nella determinazione del reddito d'impresa*, in *Riv. dir. trib.*, 2002, I.
- V. Ficari, *Reddito d'impresa e programma imprenditoriale*, Padova, 2004.

- L. Del Federico, *La thin capitalization*, in AA. VV., *Imposta sul reddito delle società (IRES)*, cit.
- L. Del Federico, *Oneri fiscali e contributivi ed accantonamenti per imposte e tasse*, in AA.VV., *Imposta reddito persone fisiche. Giur. sist. dir. trib.*, cit. II.
- M.D. Corrado, *Le valutazioni di magazzino*, in AA. VV., *Imposta reddito persone fisiche. Giur. sist. dir. trib.*, cit., t. II.
- R.Schiavolin, *L'imposta regionale sulle attività produttive. Profili sistematici*, Milano, 2007.
- R. Baggio, *Profili di irrazionalità ed illegittimità costituzionale dell'imposta regionale sulle attività produttive*, in *Riv. dir. trib.*, 1997, I.
- G. Falsitta, *Aspetti e problemi dell'Irap*, in *Riv. dir. trib.*, 1997, I.
- L. Ferlazzo Natoli – A. Colli Vignarelli, *Il meccanismo impositivo dell'Irap: dubbi di costituzionalità*, in *Boll. trib.*, 1998.
- F. Gallo, *La tassazione dei redditi d'impresa, i difetti e le proposte di modifica*, in *Rass. trib.*, 1997.
- A. Fedele, *Prime osservazioni sull'Irap*, in *Riv. dir. trib.*, 1998, I.
- P. Bosi, *I tributi nell'economia italiana*, Bologna, 1997.
- F. Gallo, *Le ragioni del fisco*, il Mulino, Bologna, 2011.
- S. Holmes, C. R. Sunstein, *Il costo dei diritti, Perché la libertà dipende dalle tasse*, C.Fusaro (a cura di), il Mulino, Bologna, 2000.
- G. Jellinek, *Sistema dei diritti pubblici soggettivi*, trad. it. Milano, 1992.
- V.E. Orlando, *Sulla teoria dei diritti pubblici soggettivi di Jellinek*, in ID., *Diritto pubblico generale, Scritti vari 1881 – 1940*, Milano, 1954.
- S. Steve, *Lezioni di scienza delle finanze*, Padova, 1976.
- L. Chieffi, *Introduzione*, In Id. (a cura di), *Evoluzione dello stato delle autonomie e sviluppo dei diritti sociali*, Padova, 2002.
- G. A. Michele, *Profili critici in tema di potestà di imposizione*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1964, I.
- C. Imbriani, A. Lopes, *Aggregati macroeconomici e struttura finanziaria, Mercati, istituzioni e politiche*, UTET Università, Novara, 2011.
- D. Anderson, D. Sweeney, T. Williams *Statistica per le analisi economico-aziendali*, Apogeo, 2010, Milano.

SITOGRAFIA

www.mi.camcom.it
www.ilfattoquotidiano.it
www.linkiesta.it
www.garzantilinguistica.it
www.treccani.it
www.confcommercio.it
www.pbmstoria.it
www.infocamere.it/movimprese
www.istat.it
www.astrid-online.it
www.bvdinfo.com
www.camera.it

SENTENZE

Corte cost., 10 febbraio 1982, n.26, in *Giur. it.*, 1982, I, 1, 1399
Corte cost., 12 gennaio 1995, n.2, in *Giur. cost.*, 1995, 16.
Cass., 18 settembre 2006, n.20068, in *Foro it.*, 2007, I, 118
Cass., sez. un., 28 giugno 2006, n. 14863, in *Fisco* 1, 2006, 5387.
Corte cost., 31 maggio 1996, n.180, in *Giur. cost.*, 1996, 1664.
Corte cost., 27 dicembre 1973, n.183, in *Foro it.*, 1974, I, 314.
Corte cost. 1° aprile 2003, n.105, in *Boll. trib.*, 2003, 1585.
Corte cost. 5 febbraio 1986, n. 34, in *Giur. it.*, 1987, I, 1, 22., Corte cost. 5 maggio 1988, n. 507, in *Foro it.*, 1988, I, 2098.
Corte cost., 10 giugno 1994, n. 236, in *Giur. cost.*, 1994, 1950.
Corte cost., 20 maggio 1998, n.174.
Corte cost. 9 aprile 1969, n.72, in *Giur. cost.*, 1969, 1070.
Corte cost., 19 giugno 1998, n. 215, in *Giur. cost.*, 1998, 1701., Corte cost., 15 marzo 1994, n.90, in *Giur. cost.*, 1994, 856.
Corte cost., 26 gennaio 2004, n.37, in *Giur. cost.*, 2004, 517.
Corte cost., 3 marzo 1989, n. 84, in *Giur. it.*, 1990, I, 1, 1379.

Corte cost., 12 settembre 1995, n.430.

Corte cost., 15 luglio 1976, n.179, in Riv. dir. fin., 1977, II, 112.

Corte cost., 6 luglio 1972, n. 120, in Boll. trib., 1972, 1452.

Corte cost., 3 dicembre 1987, n.431, in Giur. cost., 1987, I, 2914.

Corte cost., 29 dicembre 1966, n. 128, in Giur. cost., 1966, 1741.

Corte cost., 23 marzo 1960, n.12.

Corte cost., 24 ottobre 2007, n.348 e n.349

Corte cost., 11 marzo 2011, n.80.

Corte di giustizia, 5 novembre 2002, causa C-208/00, Uberseering.

Corte di giustizia, 11 marzo 2004, causa C-9/02, Lasteyrie du Saillant, in Giur. it., 2004, 1753.

Corte di giustizia, 28 gennaio 1992, causa C-204/90, H.C. Bachmann c. Stato Belga, in Raccolta, 1992.

Cass. 17 gennaio 1972, n. 126, in Giust. civ., 1972, I, 715.

Cass., sez. I, 31-5-1986, n.3690, in Rass. Trib., 1986, II, p.719.

Cass., sez. I, 12-4-1991, n. 3880, in Boll. trib., 1992.

Cass., sez. I, 26-9-1990, n. 9743, in Giust. civ., 1990, I, p. 198

Cass., sez. I, 7-11-1990, n. 10737, in Giur. it., 1991, I, 1, c. 1037.

Corte. cost., sent. 87/1986, in Giur. cost., 1986.

Cass., sez. un., 10-8-1992, n. 9459, in Riv. dir. trib., 1993, II.

Cass. sez. I, 9-4-1987, n. 3477, in Rass. trib., 1987, II.

Cass. sez. I, 6-2-1990, n. 788, in Boll. trib., 1990.

Cass. sez. I, 14-12-1989, n. 5605, in Boll. trib., 1990.

Cass., sez. trib., 4-2-2003, n. 162.

Cass. sez. trib., 13-12-2002, n. 1789.

Cass. sez. trib., 2-12-2002, n. 17013.

Cass., sez. I, 20-3-1991, n. 12444, in Riv. dir. trib., 1992, II, con nota di F. Batistoni Ferrara, Reddito professionale e reddito d'impresa.

Cass. sez., I, 3.4.1995, n. 3901, in GT, 1995.

Cass. sez. I, 22-12-1992, n. 13594, in Giur, imp., 1993.

Cass., sez. I, 28-5-1990, n. 4969, in Boll. trib., 1990.

Cass. sez. trib., 24-7-2009, n. 17358.

Cass. sez. trib., 4-12-2008, n. 28789.

Cass. sez. trib., 29-1-2008, n. 1906, in GT, 2008, con nota di S. Muleo, Alcune perplessità sui recenti orientamenti in tema di imputazione ai soci dei maggiori utili accertati in capo a società a ristretta base sociale.

Cass. sez. trib. 19-6-2007, n. 14219.

Cass. sez. trib., 17-19-2005, n. 20078, in Riv. dir. trib., 2005, II, con nota critica di F. Battistoni Ferrara, Presunzione di distribuzione ai soci del maggior reddito accertato nei confronti di una società familiare a ristretta base azionaria: una pronuncia non convincente.

Cass., sez. trib., 24-7-2002, n. 10818, in Dir. prat. trib., 2003, II, con nota di A. Marinello, Enti pubblici: esercizio di attività commerciale e svolgimento di <<funzioni statali>>.

Cass. sez. trib., 7-2-2008, n. 2809, in Rass. trib., 2008, con nota di A. Giovannini, Lucro e impresa individuale.

Cass., sez. III pen., 13-1-1999, n. 310, in Il sole 24 ore – Guida normativa, n. 25/1999.

Comm. trib. centr., sez. IV, 22-1-1992, n. 415, in Comm. trib. centr., 1992, I.

Cass., 27 settembre 2000, n. 12813, in Giur. it., 2001, 179

Cass., 30 ottobre 2001, n. 13478, in Boll. Trib., 2002, 147.

Cass., 21 novembre 2001, n. 14702, in Giur. it., 2002, 1097.

Cass., 4 ottobre 2002, n. 13181, in Fisco, 2001, 1930.

Corte di Giustizia, 3 ottobre 2006, causa C-475/03, Banca popolare di Cremona, in Giur. it., 2007, 2,.