



Dipartimento di Impresa & Management

Cattedra Scienza delle Finanze

***IMPATTO DELLA TASSAZIONE SULLA
COMPETITIVITA' ITALIANA***

RELATORE

Prof. Angelo Cremonese

CANDIDATO

Domenico Mosca

Matr.215291

ANNO ACCADEMICO 2018-2019

Indice

Ringraziamenti.....	4
Prefazione.....	5
Introduzione: L'era della globalizzazione	6
Cosa intendiamo per globalizzazione	6
Competitività: meccanismo principe di sopravvivenza nei mercati globalizzati	6
Sistema economico nell'era della globalizzazione	8
Cap.1 L'Italia nel panorama internazionale.....	9
1.1 Crisi finanziaria mutui <i>subprime</i> e crisi dei debiti sovrani.....	9
1.2 Italia: ottava potenza mondiale per PIL, ma con alcuni problemi.....	11
1.2.1 Tasso di Crescita del PIL.....	12
1.2.2 Tasso di disoccupazione	15
1.2.3 Debito Pubblico	18
1.3 Demografia e competitività: due fattori fondamentali per la crescita del PIL.....	19
1.4 Investimenti: motore della competitività e della crescita economica	24
1.4.1 Il Piano Nazionale Impresa 4.0	26
Cap. 2 Tassazione e competitività: cuneo fiscale	29
2.1 Cos'è il cuneo fiscale.....	29
2.2 Cuneo fiscale nelle scelte di investimento e finanziamento delle imprese.....	30
2.3 Cuneo fiscale sul lavoro	34
2.3.1 IRPEF	35
2.3.2 Contributi sociali.....	37
2.3.3 Cuneo fiscale sul lavoro: cenni matematici	40
2.3.4 Dinamica mondiale del cuneo fiscale	42
2.4 Programmi per la riduzione del cuneo fiscale	45
2.5 Disoccupazione e cuneo fiscale: focus sul settore manifatturiero.....	48
Cap. 3 Impresa e tassazione	51
3.1 Pressione fiscale e curva di Laffer.....	51
3.2 Pressione fiscale in Italia e nel resto del mondo	53
3.3 Aliquota effettiva e <i>total tax rate</i> : comparazione nel mondo.....	58
3.4 Principi di tassazione internazionale	64
3.5 Tassazione redditi di impresa in Italia	68
3.5.1 Consolidato fiscale.....	72
3.5.2 Pressione fiscale e doppia imposizione nelle imprese	75

3.6 IRAP	79
Conclusione	82
Riferimenti Bibliografici	86
Riferimenti Sitografici	87

Ringraziamenti

I miei più sentiti ringraziamenti vanno al Professore Angelo Cremonese, per l'interesse che mi ha fatto suscitare nella materia e per i preziosi consigli che mi ha fornito durante i ricevimenti. Ha condiviso il Suo sapere su molte importanti questioni, permettendomi di analizzare con un occhio più critico le principali questioni di attualità, fornendo un contributo rilevante sul mio sviluppo accademico e personale. Sono estremamente riconoscente al Professore per il supporto che mi ha fornito durante la stesura della tesi, dedicandomi il Suo prezioso tempo.

Intendo, inoltre, ringraziare l'equipe di Professori che mi hanno accompagnato durante il triennio. Gli incontri avuti con ognuno di loro hanno sempre ispirato in me profonda ammirazione per la precisione, la chiarezza e la disponibilità con le quali venivano trattate le diverse discipline, riuscendo sempre a suscitare interesse in noi studenti e rendendo ogni lezione fonte di grande crescita professionale.

Ringrazio, inoltre, mia madre e il destino che me l'ha regalata. Per ciò che mi ha insegnato e per il percorso che mi ha permesso di seguire. Ha custodito i miei sogni di ragazzo ed è stata un'impareggiabile sostenitrice per la loro realizzazione.

Ringrazio, inoltre, mia sorella Caterina che crede nei suoi progetti e nei miei e per l'affetto di cui mi colma ogni giorno, nonostante la distanza.

Ringrazio, infine, i miei nonni per il loro sostegno morale e tutta la mia famiglia.

A tutti loro va la mia più sincera riconoscenza.

Prefazione

Questa trattazione è nata con lo scopo di spiegare l'impatto che la tassazione ha sulla competitività italiana e di conseguenza sulla situazione economica del nostro Paese. Da molti anni, l'economia italiana versa in una situazione di crisi e sempre più spesso i mass media cercano di individuarne le cause.

Come risaputo uno degli ostacoli principali all'attività d'impresa, in Italia, risulta essere la tassazione, problema che viene dibattuto sia a livello formale nei diversi programmi televisivi e testate giornalistiche, sia in modo informale; non di rado, infatti, capita di sentire polemiche sull'elevata pressione fiscale.

L'attualità del fenomeno e il mio interesse nei confronti dell'economia italiana, mi hanno spinto a cercare di capire più nel dettaglio il modo in cui la tassazione può avere ripercussioni sullo sviluppo economico di un Paese e sulla sua competitività.

Lo studio sarà suddiviso in tre capitoli, preceduti da una breve introduzione in cui parlerò del fenomeno della globalizzazione, in quanto solo attraverso l'analisi di questa si può comprendere l'importanza della competitività.

Nel primo capitolo cercherò di contestualizzare l'economia italiana nel panorama internazionale, fornendo dati sugli indicatori macroeconomici italiani e delle principali potenze mondiali.

Nel secondo e terzo capitolo, invece, mi concentrerò sul rapporto tassazione-competitività e tassazione-impresa. Più precisamente affronterò nel secondo capitolo il fenomeno distorsivo del cuneo fiscale, comparando il livello italiano con quello mondiale, al fine di evidenziare il nesso tra questo e la competitività di un Paese cercando, anche, di fornire delle motivazioni sulle decisioni di delocalizzazione, che sempre più frequentemente, vengono intraprese dalle aziende.

Nel terzo capitolo, invece, mi focalizzerò sulle principali imposte che gravano sulle imprese italiane e che vanno a formare il cosiddetto *total tax rate*, comparando il livello italiano con quello internazionale.

La trattazione termina con una riflessione sulle altre problematiche strutturali che affliggono l'Italia come l'evasione, la corruzione e l'instabilità politica ed inoltre si spiegherà l'approccio per affrontare questi problemi al fine di garantire la ripresa economica del nostro Paese.

Introduzione: L'era della globalizzazione

Cosa intendiamo per globalizzazione

Oggigiorno il fenomeno della “globalizzazione” è affrontato e trattato in tutti i corsi di studio e in quasi tutti i manuali universitari. Per globalizzazione intendiamo il processo di armonizzazione, intensificazione e rafforzamento delle interconnessioni di tipo economico, sociali e culturali tra popoli, Stati e mercati. Sebbene questo fenomeno sia il risultato di eventi storici e politici avvenuti tra la seconda metà del XIX sec. e il XX sec, la dottrina comunemente individua il 1980 come l'anno di inizio del processo di globalizzazione.

L'origine del termine è attribuita all'economista Theodore Levitt che nel 1983 pubblicò nella *Harvard Business Review* un articolo intitolato “*Globalization of the Markets*”, dopo la sua pubblicazione numerose sono state le definizioni create dagli studiosi per descrivere un fenomeno che per complessità e vastità non ha eguali. Alcune di queste si concentrano più sull'aspetto culturale e sociale, altre su quello economico. Da quest'ultima prospettiva, emblematica è la definizione fornita da Giuseppe Di Taranto, professore ordinario di Storia dell'economia e dell'impresa alla LUISS Guido Carli, che all'interno della prefazione del suo libro “*La globalizzazione diacronica*” la definisce come la ricomposizione dei sistemi economici (capitalismo e collettivismo) attraverso l'affermazione della teoria e della prassi del mercato. In particolare, Di Taranto precisa come “il termine globalizzazione [...] indica i processi di interrelazione tra individui, società, istituzioni, Stati e mercati. Nella sua attualizzazione, e più recente interpretazione, esso è riferito alla crescita di reti di interdipendenza planetaria, conseguente alle nuove tecnologie della comunicazione e alla espansione di un assetto produttivo internazionale fondato sulla competitività e sull'affermazione [...] delle imprese transnazionali¹.” In questo contesto di rapido mutamento, connessione globale e competizione internazionale, dunque, appare fondamentale per imprese e Stati essere competitivi al fine di garantire la propria sopravvivenza (lato imprese) e un adeguato sviluppo economico (lato Stato).

Competitività: meccanismo principe di sopravvivenza nei mercati globalizzati

“La competitività è la capacità di un'organizzazione di raggiungere il vantaggio competitivo che la conduce ad occupare una posizione favorevole nel mercato in cui opera, e che si traduce in una redditività stabilmente

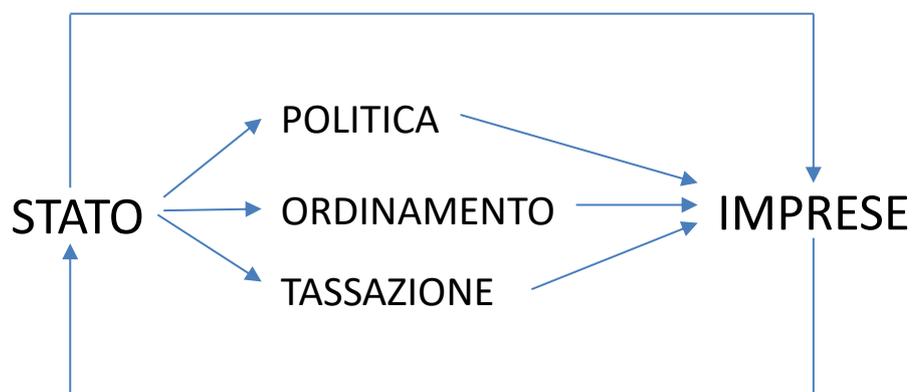
¹ Di Taranto, Giuseppe. *La globalizzazione diacronica*. Torino: G. Giappichelli, 2013. Print.

maggiore a quella media dei competitors”.² Nonostante la definizione fornita, ad una prima lettura, possa sembrare rivolta esclusivamente alle imprese, essa può essere applicata anche agli Stati, intesi come delle macrororganizzazioni sociali. Appare dunque evidente che in un contesto economico integrato essere competitivi diventi una delle prerogative principali.

Per le imprese la competitività è fondamentale perché garantisce la sopravvivenza delle stesse: in un sistema concorrenziale, interconnesso e di libero mercato non ci sono margini per sprechi, tutto deve essere orientato alla minimizzazione dei costi e ad un uso efficiente e razionale delle risorse; questo è valido soprattutto per quelle imprese che adottano una strategia di leadership di costo, ma mantiene la sua efficacia anche per quelle, che al contrario, operano in una logica di differenziazione. In quest’ultimo caso sebbene la forza del brand e l’unicità del prodotto garantiscano la continuità aziendale nel breve-medio periodo, un’adeguata competitività rimane un obiettivo fondamentale da perseguire per assicurare la permanenza dell’azienda su orizzonti più ampi. La competitività è quindi un elemento fondamentale per garantire lo sviluppo economico e tecnologico delle imprese, fattori che risultano essere correlati all’ambiente organizzativo che intendiamo come “tutto ciò che esiste al di fuori dei confini dell’organizzazione ed è in grado di influenzare l’organizzazione stessa o una sua parte”.³ Esso è comunemente suddiviso in diversi settori, tra cui quello governativo e quello delle condizioni economiche. Quest’ultimo riguarda i principali indicatori macroeconomici come tasso di disoccupazione, tasso di inflazione e ciclo economico ed è fortemente legato all’ambiente governativo.

Ecco che dunque lo Stato, attraverso le proprie decisioni politico-economiche, gioca un ruolo fondamentale nello sviluppo e nella competitività delle imprese. Queste a loro volta determinano, con l’andamento della propria attività, lo sviluppo e la crescita economica del Paese nel quale sono locate. Si viene pertanto a creare un collegamento ciclico e di forte interdipendenza tra Stato e imprese, che può portare a un circolo virtuoso se l’ambiente politico, giuridico e fiscale della nazione permettono lo sviluppo e la competitività delle aziende, ma laddove questi elementi di base vengono meno, si genererà un circolo vizioso che ostacolerà lo sviluppo e l’affermazione di un’economia di successo (figura 1).

Figura 1 Paradigma Stato-Ambiente di riferimento-Imprese



² Casalino, Nunzio. *Piccole e medie imprese e risorse umane nell’era della globalizzazione: come valorizzarle attraverso la gestione della conoscenza e del capitale esperenziale*. Padova: CEDAM, 2012. Print.

³ Daft, Richard L., Boldizzoni, Daniele., and Nacamulli, Raoul C. D. *Organizzazione aziendale*. Sesta edizione. Santarcangelo di Romagna (RN): Maggioli, 2017. Print.

Sistema economico nell'era della globalizzazione

La globalizzazione ha portato all'affermazione del libero mercato, dove prezzi e quantità derivano dall'incontro tra domanda e offerta, senza che vi sia l'interposizione di soggetti terzi. Alla base di questo processo vi è il principio per cui l'allocazione efficiente delle risorse può essere raggiunta solamente permettendo al mercato di operare secondo i suoi meccanismi, ed è stato ottenuto attraverso un procedimento più o meno intenso di deregolamentazione che ha condotto ad un'elevata forma di liberalizzazione. Esempio emblematico risulta essere la creazione in Europa del mercato comune (Trattato di Roma del 1957) che si fonda su quattro libertà principali: la libera circolazione delle merci, dei servizi, delle persone e dei capitali.

In un mondo globalizzato e interconnesso, dove gli Stati (che hanno sposato l'ideologia di mercato aperto) hanno pochi margini di manovra per garantire lo sviluppo della propria industria (che risulta essere, dunque, alla mercé delle logiche di mercato), la competitività diviene fondamentale per la sopravvivenza della stessa. Competitività che però può essere raggiunta solo attraverso investimenti pubblici e privati, derivanti da un'attenta analisi sulle necessità del tessuto economico e una conseguente programmazione di lungo periodo. Sebbene le nazioni non possano più intervenire attraverso politiche invasive sul mercato (dazi, *dumping*, politica dei cambi ecc.), possono tuttavia modificare il contesto ambientale rendendolo più idoneo possibile allo sviluppo e alla crescita delle imprese (migliorando per esempio le infrastrutture, i servizi o alleggerendo la pressione fiscale ecc.).

Partendo quindi da queste assunzioni di base e tenendo sempre in considerazione il contesto economico globale, caratterizzato da una forte interdipendenza dei mercati, il capitolo 1 analizzerà il quadro economico generale dell'Italia in riferimento al panorama internazionale; il capitolo 2 tratterà nel dettaglio l'impatto della tassazione italiana sulla competitività, mettendo sotto la lente d'ingrandimento il fenomeno del cuneo fiscale; mentre il capitolo 3 analizzerà il rapporto tra impresa e tassazione, sempre sotto l'idea generale che lo Stato attraverso questa può creare un terreno fertile o meno per lo sviluppo industriale ed economico.

Cap.1 L'Italia nel panorama internazionale

1.1 Crisi finanziaria mutui *subprime* e crisi dei debiti sovrani

Nell'ultimo decennio l'Italia ha dovuto affrontare la crisi finanziaria dei mutui *subprime*, scoppiata nel 2007 negli Stati Uniti d'America e che ha avuto ripercussioni sui mercati finanziari internazionali fino al 2009, e la crisi dei debiti sovrani tra il 2010 e il 2013.

Per mutui *subprime* intendiamo dei mutui particolarmente rischiosi che sono stati erogati in gran misura negli USA per l'acquisto di immobili negli anni antecedenti alla crisi finanziaria. Prima del 2007 il settore edile statunitense ebbe una grande crescita che causò l'aumento dei prezzi degli edifici ad uso abitativo. L'aumento del valore delle abitazioni portò sempre più famiglie a richiedere finanziamenti presso le banche, che a loro volta erano propense ad erogare mutui ipotecari anche a soggetti con basso merito creditizio. In quanto questi finanziamenti erano garantiti da ipoteche. Per poter erogare un quantitativo maggiore di mutui le banche procedettero ad operazioni di cartolarizzazione, nello specifico crearono o fecero utilizzo delle *special purpose vehicle* (SPV), ovvero società che acquistavano i mutui ipotecari dalle banche permettendo loro di avere nuove risorse finanziarie da concedere per altri finanziamenti. Le SPV acquistavano i crediti delle banche emettendo obbligazioni garantite dai mutui ipotecari (le *mortgage backed securities*-MBS). Quando scoppiò la bolla immobiliare, la riduzione del valore degli immobili ebbe un effetto negativo sul sistema finanziario, molti debitori non furono in grado di rimborsare il debito contratto e banche e SPV si ritrovarono nella disponibilità nel proprio attivo di stato patrimoniale di immobili e MBS dal basso valore. La crisi, che portò al fallimento di diverse banche tra cui la Lehman Brothers, scoppiò negli USA, ma rapidamente si diffuse nei mercati finanziari di tutto il mondo, compreso quello italiano.

Nella tabella seguente è messo a confronto il PIL di Italia, USA, Germania e Francia tra il 2004 e il 2013.

Tabella1.1

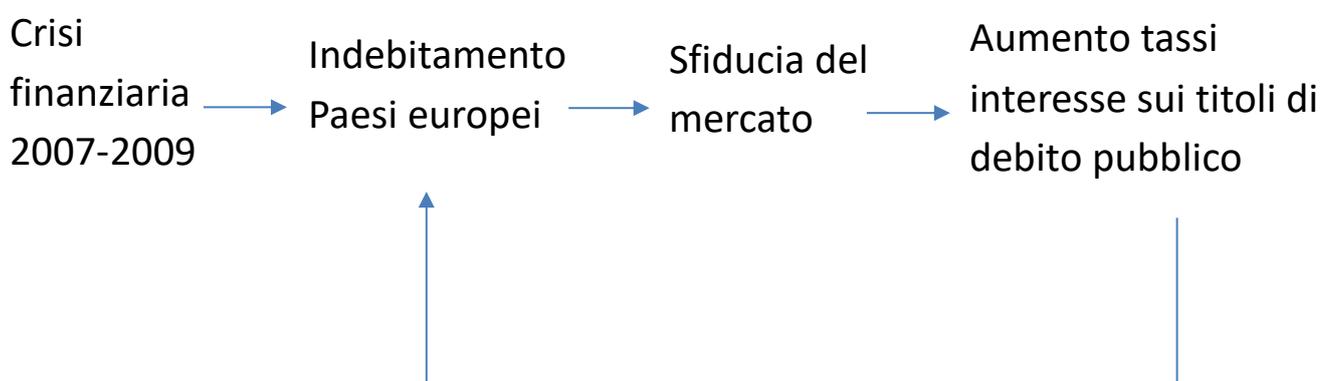
ANNI	Italia	variazione percentuale	USA	variazione percentuale	Germania	variazione percentuale	Francia	variazione percentuale
2004	1.609		11.750		2.362		1.737	
2005	1.667	3,605%	12.310	4,766%	2.480	4,996%	1.794	3,282%
2006	1.756	5,339%	13.130	6,661%	2.630	6,048%	1.891	5,407%
2007	1.800	2,506%	13.780	4,950%	2.807	6,730%	2.075	9,730%
2008	1.823	1,278%	14.260	3,483%	2.918	3,954%	2.128	2,554%
2009	1.737	-4,717%	14.120	-0,982%	2.815	-3,530%	2.094	-1,598%
2010	1.774	2,130%	14.660	3,824%	2.940	4,440%	2.145	2,436%
2011	1.871	5,468%	15.290	4,297%	3.139	6,769%	2.246	4,709%
2012	1.863	-0,428%	15.940	4,251%	3.250	3,536%	2.291	2,004%
2013	1.805	-3,113%	16.720	4,893%	3.227	-0,708%	2.276	-0,655%

Fonte: Index Mundi
PIL in miliardi di dollari statunitensi

Come si può notare la crisi finanziaria del triennio 2007-2009 ha avuto ripercussioni sulle principali economie mondiali e in particolare il tasso di crescita del PIL tra 2008 e 2009 è risultato negativo per i quattro Paesi confrontati. Nello specifico l’impatto peggiore sul PIL è stato registrato dall’Italia e dalla Germania, rispettivamente con una variazione di -4,72 e -3,53 punti percentuali. Come si evince dalla tabella la variazione percentuale del PIL nel 2013 risulta essere negativa per i Paesi europei presi in considerazione ed in particolare per l’Italia (-3,11%).

Successivamente alla crisi finanziaria del 2008, tra il 2011-2013, scoppiò in Europa la crisi dei debiti sovrani che vide coinvolti in particolare cinque Paesi accumulati sotto l’acronimo PIIGS (Portogallo, Italia, Irlanda, Grecia e Spagna). In particolare, dopo la crisi dei mutui *subprime* e al dilagare della recessione, molti Paesi europei hanno cercato di invertire la tendenza negativa attraverso l’indebitamento, aumentando così i già elevati rapporti debito/PIL; questa situazione portò, però, al timore degli investitori sull’incapacità di alcuni Stati di far fronte ai propri impegni sul debito, obbligando questi ad aumentare il tasso di rendimento dei propri titoli di debito pubblico per renderli più appetibili. È evidente dunque il circolo vizioso iniziato dalla crisi finanziaria del 2009 e amplificato dal funzionamento dell’Unione Economica e Monetaria (UEM) che impedendo alle banche centrali nazionali (BCN) di poter finanziare direttamente il settore pubblico (cd. “principio dell’indipendenza”), portano gli Stati a dover sottostare alle logiche di mercato.

Schema esemplificativo crisi debiti sovrani figura 1.1



Abbiamo evidenziato come la crisi dei debiti sovrani si è manifestata in Europa e in maniera più accentuata in Italia, Grecia, Irlanda, Portogallo e Spagna. La tabella 1.2 mette a confronto il PIL e le sue variazioni per questi Paesi. L’impatto maggiore della crisi dei debiti sovrani si è avuto in Grecia con una diminuzione del PIL tra il 2010 e il 2013 di 16,03 punti percentuali (passando da 318,1 a 267,1 miliardi di dollari statunitensi). Nell’intervallo di tempo considerato anche il Portogallo ha registrato una contrazione del PIL piuttosto elevata (-1,5%), mentre gli altri tre Paesi hanno avuto un aumento pari a 1,75% (Italia), 10,51% (Irlanda), 1,46% (Spagna).

Tabella 1.2

ANNI	Italia	variazione percentuale	Grecia	variazione percentuale	Irlanda	variazione percentuale	Portogallo	variazione percentuale	Spagna	variazione percentuale
2004	1.609		226,4		126,4		188,7		937,6	
2005	1.667	3,605%	238,2	5,212%	165,1	30,617%	200,6	6,306%	1.033	10,175%
2006	1.756	5,339%	256,3	7,599%	180,7	9,449%	210,1	4,736%	1.109	7,357%
2007	1.800	2,506%	327,6	27,819%	191,6	6,032%	232,3	10,566%	1.361	22,723%
2008	1.823	1,278%	343	4,701%	188,4	-1,670%	236,5	1,808%	1.403	3,086%
2009	1.737	-4,717%	332,9	-2,945%	172,5	-8,439%	240,9	1,860%	1.359	-3,136%
2010	1.774	2,130%	318,1	-4,446%	172,3	-0,116%	247	2,532%	1.369	0,736%
2011	1.871	5,468%	298,1	-6,287%	183,9	6,732%	252,2	2,105%	1.432	4,602%
2012	1.863	-0,428%	281,4	-5,602%	195,4	6,253%	250,6	-0,634%	1.434	0,140%
2013	1.805	-3,113%	267,1	-5,082%	190,4	-2,559%	243,3	-2,913%	1.389	-3,138%
2010-2013	31,00	1,747%	-51,000	-16,033%	18,100	10,505%	-3,700	-1,498%	20,00	1,461%

Fonte: Index Mundi
PIL in miliardi di dollari statunitensi

Nel periodo preso in considerazione, 2010-2013, il rapporto debito/PIL dei Paesi europei e in particolare dei cosiddetti PIIGS è aumentato in seguito al doppio effetto di diminuzione del PIL e incremento del debito. La tabella 1.3 riporta nel dettaglio il risultato di questo fenomeno per i principali Paesi europei. Come si può notare l'Italia è, dopo la Grecia, lo Stato con più alto livello di indebitamento. Nello specifico possiamo osservare come tutte le nazioni prese in considerazione da questa tabella, con la sola eccezione della Germania, hanno visto un incremento di questo indice durante la crisi dei debiti sovrani.

Tabella 1.3 Debito in percentuale del PIL

ANNI	Italia	Germania	Francia	Portogallo	Grecia	Spagna	Irlanda
2004	105,6	65,8	67,7	61,5	112	53,2	31,2
2005	108,8	67,3	66,2	63,9	106,8	42,9	26,7
2006	107,8	66,8	64,7	67,4	104,6	39,9	22,8
2007	104	64,9	63,9	63,6	89,5	36,2	24,9
2008	105,9	64,4	68,1	66,4	97,4	40,3	41,8
2009	115,8	73,2	77,6	76,8	113,4	53,2	64,8
2010	118,1	78,8	83,5	83,2	144	63,4	94,2
2011	120,1	81,8	84,7	112,8	161,7	68,1	105,4
2012	127	81,9	90,2	123,6	156,9	84,1	118,4
2013	133	79,9	93,4	127,8	175	93,7	124,2

Fonte: Index Mundi

1.2 Italia: ottava potenza mondiale per PIL, ma con alcuni problemi

Nonostante le due crisi finanziarie che l'Italia ha dovuto affrontare dal 2007 ad oggi e nonostante sia uno dei Paesi industrializzati che più fatica ad invertire il trend negativo degli ultimi anni, presentava nel 2018 un PIL pari a 2.086 miliardi di dollari statunitensi, che la portano ad essere l'ottava potenza mondiale, come risulta dai dati del Fondo Monetario Internazionale (FMI).

La tabella seguente riporta la classifica dei primi dieci Paesi per PIL, secondo i dati del FMI.

Tabella 1.4 Classifica primi 10 Paesi per PIL

Posizione	Stato	PIL
1	USA	20.510.604
2	Cina	13.092.705
3	Giappone	5.070.269
4	Germania	4.029.140
5	Regno Unito	2.810.000
6	Francia	2.794.694
7	India	2.689.992
8	Italia	2.086.911
9	Brasile	1.909.386
10	Canada	1.733.706

Fonte: FMI 2018-2019

PIL in milioni di dollari statunitensi

L'Italia, dunque, risulta essere uno dei Paesi più importanti nel contesto internazionale, questo è evidenziato anche dalla sua partecipazione al G7 (il vertice dei ministri dell'economia delle sette nazioni con la ricchezza nazionale netta più grande al mondo: USA, Italia, Francia, Germania, Regno Unito, Giappone e Canada).

Tuttavia, è necessario evidenziare una serie di problematiche strutturali dell'economia italiana che se non vengono affrontate porteranno a un peggioramento della stessa e ad un declino del suo ruolo nel contesto internazionale. Nello specifico i problemi principali sono un basso, se non assente, tasso di crescita del PIL, un elevato tasso di disoccupazione (in particolare quello giovanile) e di debito pubblico; indicatori macroeconomici che riflettono criticità insite nel sistema Italia come fenomeni di corruzione, elevata tassazione, mancanza di investimenti e di servizi pubblici.

Nei prossimi paragrafi verranno trattati nel dettaglio i tassi di crescita del PIL, il tasso di disoccupazione e il debito pubblico, mentre il fenomeno della tassazione e i suoi impatti sull'economia italiana verranno affrontati più accuratamente nel secondo e terzo capitolo.

1.2.1 Tasso di Crescita del PIL

Nel secondo dopoguerra l'Italia ha avuto un'eccezionale crescita del PIL, tanto da condurre gli storici economici a definire quel periodo, che va dal 1950 al 1973, come "Miracolo economico italiano" o "Boom economico italiano". Nello specifico tra il 1950 e il 1963 il PIL pro capite aumentò del 5,8% all'anno, mentre successivamente la crescita fu minore ma comunque considerevole (4%)⁴.

⁴ De Simone, Ennio. Storia economica: dalla rivoluzione industriale alla rivoluzione informatica. 5 ed. aggiornata. Milano: F. Angeli, 2014. Print.

Purtroppo, le condizioni attuali in cui versa l'Italia sono profondamente diverse, negli anni recenti essa ha rappresentato uno dei pochi casi internazionali di un'economia a crescita zero. È importante ribadire come questo non sia solo il frutto delle crisi economiche che si sono susseguite a partire dagli anni duemila, che, in effetti, hanno solamente peggiorato la condizione di un'economia ferma già da diversi anni⁵.

È possibile spiegare le probabili cause della problematica situazione dell'economia italiana, analizzandola attraverso la lente d'ingrandimento delle diverse teorie economiche⁶.

L'identità keynesiana afferma che il PIL di un Paese (Y) è pari alla somma di consumi (C), investimenti (I), spesa pubblica (G) ed esportazioni nette (esportazioni – importazioni, NX); in formula: $Y=C+I+G+NX$.

Il reddito pro capite italiano è diminuito e questo ha portato a una conseguente riduzione dei consumi. Parallelamente gli investimenti sono stati stagnanti e la spesa pubblica, in seguito alle politiche di *austerità* imposte dall'UE per sanare il bilancio statale, ha avuto una netta flessione condotta principalmente attraverso tagli più che da un efficientamento delle pubbliche amministrazioni. Il PIL italiano è da sempre stato trainato dalle esportazioni, queste tutt'oggi sono una componente fondamentale dell'economia nazionale, ma il fenomeno della globalizzazione e la concorrenza messa in atto dai Paesi in via di sviluppo, dove il costo del lavoro è inferiore, ha portato ad un'erosione della quota di mercato delle esportazioni italiane nel commercio internazionale.

Una delle caratteristiche principali dell'economia del nostro Paese risulta essere l'elevata presenza di piccole medie imprese (PMI) che sono dislocate su tutto il territorio nazionale e che spesso vanno a formare i distretti industriali, ossia aree geografiche caratterizzate dall'elevata concentrazione di PMI che operano nello stesso settore e si configurano tra loro in una logica di *coopetition*, cioè competizione in determinati fasi produttive e cooperazione in altre. Le PMI hanno un impatto molto rilevante sull'economia italiana. Infatti “la struttura produttiva italiana mostra il ruolo primario delle PMI: il nostro Paese è leader tra i maggiori Paesi dell'Unione Europea per rilevanza dell'occupazione nelle PMI con il 78,7% degli addetti delle imprese [...] valore nettamente superiore alla media europea del 69,4%. Per il peso degli addetti addensati nelle PMI l'Italia sopravanza Regno Unito (75,3%), Spagna (72,8%), Germania (62,9%) e Francia (61,4%)⁷”.

L'Italia è la seconda potenza manifatturiera dell'UE preceduta solo dalla Germania, questo importante traguardo è reso possibile in gran parte dalle PMI, infatti “l'analisi degli ultimi dati disponibili sulle esportazioni dirette delle imprese manifatturiere per dimensione di impresa indicano che Piccole e Medie imprese italiane hanno venduto all'estero per 162,2 miliardi di euro, pari al 9,8% del PIL nazionale, davanti a Spagna con il 5,7%, Germania con il 4,1%, Regno Unito con il 2,0% e Francia con il 1,8%. Il contributo delle Piccole e Medie imprese è particolarmente significativo nel confronto con la Germania, [...] in

⁵ Scognamiglio, Carlo. et al. *Economia industriale: economia dei mercati imperfetti*. [Terza edizione rivista e aggiornata: settembre 2016]. Roma: LUISS University Press, 2016. Print.

⁶ Per una trattazione più dettagliata si veda cap.20 di Scognamiglio, Carlo. et al. *Economia industriale: economia dei mercati imperfetti*. [Terza edizione rivista e aggiornata: settembre 2016]. Roma: LUISS University Press, 2016. Print.

⁷ <https://www.confartigianato.it/2018/02/studi-nelle-pmi-italiane-il-787-degli-addetti-delle-imprese-superiore-al-694-dellue-maggiore-peso-delle-pmi-a-bolzano-veneto-lombardia-e-marche/>

Italia l'incidenza dell'export diretto delle PMI sul PIL è, infatti, due volte e mezzo quella rilevata in Germania⁸.

Risulta dunque fondamentale nel tessuto economico italiano la presenza di PMI, ma è doveroso sottolineare anche l'altra faccia della medaglia: infatti, se da un lato l'elevata concentrazione di esse garantisce flessibilità all'industria italiana, dall'altro queste risultano avere meno risorse a disposizione rispetto alle grandi imprese, per garantire un adeguato sviluppo tecnologico e del capitale umano.

Il premio Nobel Robert Solow ha sottolineato l'importanza del progresso tecnologico nello sviluppo economico di un Paese, ed in particolare, l'economista statunitense, suggerì come 4/5 della crescita marginale dell'*output* era spiegata proprio dalla tecnologia. Successivamente al modello di Solow, gli economisti Gregory Manchiw, David Romer e David Weil evidenziarono come il capitale umano risulti essere uno delle determinanti fondamentali nella crescita della produttività e dello sviluppo economico.

Abbiamo detto come l'Italia sia uno dei pochi casi, se non l'unico, a presentare una crescita dell'economia prossima allo zero. Chiaramente il contesto internazionale di crisi ha rallentato lo sviluppo di quasi tutte le nazioni, ma mentre queste sono già fuoriuscite dalla crisi, l'Italia ancora fatica a trovare una soluzione che le permetta di riportare i tassi di crescita intorno al 3%, valore che viene considerato normale per un Paese come il nostro.

La tabella 1.5 mette a confronto i tassi di crescita del PIL reale tra i principali Paesi industrializzati (Italia, Francia, Germania, Gran Bretagna, USA e Giappone) e quelli in via di sviluppo (Cina e India), oltre che considerare la media dei tassi di crescita dei Paesi facenti parte dell'Unione Europea (UE). Si può notare come nell'orizzonte temporale preso in considerazione 2014-2018, il tasso di crescita del PIL italiano è risultato insieme a quello del Giappone il più basso, nello specifico in ogni anno il tasso di crescita del PIL italiano è stato inferiore a quello dei suoi *main competitors* europei e inferiore anche a quello dell'UE nel suo complesso. Tra i Paesi europei presi in considerazione, la Germania presenta il miglior risultato, tendenzialmente allineato con quello USA e UE. Spiccano invece gli elevati tassi di crescita raggiunti dalla Cina e dall'India, con quest'ultima che nel 2016 ha toccato un tasso di crescita pari all'8,20%.

Tabella 1.5 Tasso di crescita PIL reale

ANNI	Italia	Francia	Germania	UK	UE	USA	Cina	India	Giappone
2014	0,10%	1,00%	2,20%	2,90%	1,90%	2,50%	7,30%	7,40%	0,40%
2015	0,90%	1,10%	1,50%	2,30%	2,40%	2,90%	6,90%	8,00%	1,20%
2016	1,10%	1,20%	2,20%	1,80%	2,10%	1,60%	6,70%	8,20%	0,60%
2017	1,60%	2,20%	2,50%	1,80%	2,70%	2,20%	6,80%	7,20%	1,90%
2018	0,90%	2,50%	2,50%	1,40%	2,10%	2,90%	6,60%	7,10%	0,80%

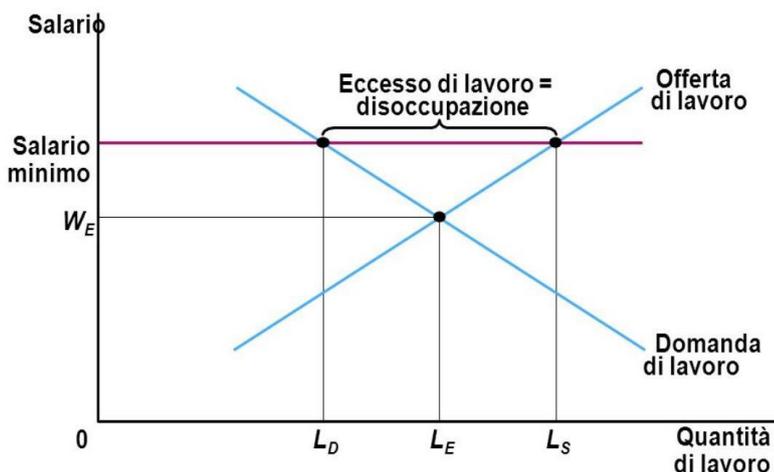
Fonte: Fondo Monetario Internazionale (FMI)

⁸ <https://www.confartigianato.it/2018/02/studi-nelle-pmi-italiane-il-787-degli-addetti-delle-impres-superiore-al-694-dellue-maggiore-peso-delle-pmi-a-bolzano-veneto-lombardia-e-marche/>

1.2.2 Tasso di disoccupazione

Il tasso di disoccupazione è un indicatore macroeconomico che misura il rapporto tra le persone in cerca di un lavoro rispetto alla forza lavoro (somma degli occupati e di coloro che cercano attivamente un impiego). Si ritiene che il tasso di disoccupazione non possa mai raggiungere lo 0%, in quanto per una serie di motivi (come il tempo necessario per trovare un lavoro) vi sarà sempre un tasso di disoccupazione fisiologico, che gli economisti quantificano tra il 2-3% a seconda del Paese di riferimento. Questo indicatore è molto importante sia dal punto di vista economico, in quanto un elevato tasso di disoccupazione implica un gran quantitativo di persone in età lavorativa che non riescono a trovare un lavoro e che dunque non possono dare un contributo alla crescita del PIL nazionale, sia dal punto di vista sociale con fenomeni di mancata inclusione e ripercussioni negative sulla sfera psico-fisica degli individui. Un'elevata disoccupazione può essere determinata da una pluralità di cause, come per esempio l'introduzione di un salario minimo troppo elevato che comporta un eccesso di offerta di lavoro rispetto alla domanda (Grafico 1.1).

Grafico 1.1



Altre cause della disoccupazione potrebbero essere un basso livello di qualificazione a fronte di un elevato progresso tecnologico, la tendenza dei sindacati a proteggere gli occupati piuttosto che i disoccupati garantendo loro salari superiori a quelli di equilibrio oppure salari di efficienza (ovvero salari più elevati della condizione di equilibrio erogate dalle imprese per motivare i dipendenti). A questa serie di motivi dobbiamo aggiungere quello principio ovvero la tassazione sul lavoro che ha come conseguenza il cuneo fiscale, cioè la differenza tra il costo del personale sostenuto dall'impresa e il salario percepito dal lavoratore. All'aumentare della tassazione sul lavoro, maggiore sarà il cuneo fiscale e di conseguenza più elevato sarà il costo del lavoro, spingendo le imprese a sostituire per quanto possibile questo con il capitale e a delocalizzare verso quei Paesi dove il costo del lavoro è inferiore.

In Italia nel 2018 il tasso di disoccupazione è stato pari al 10,6% secondo i dati forniti dal Fondo Monetario Internazionale, livello ben al di sopra del tasso fisiologico del 3% e delle altre principali nazioni. In particolare, il tasso di disoccupazione tra il 2014 e il 2018 è diminuito passando dal 12,6% del 2014 al 10,60% del 2018, rimanendo tuttavia uno dei livelli più elevati nell'Area euro.

Dalla tabella 1.6 si può notare come la Francia sia l'unica nazione a presentare un tasso di disoccupazione prossimo all'Italia, non solo nel 2018, ma anche come trend storico nell'orizzonte temporale preso in considerazione. Tra i Paesi europei analizzati, la Germania, ancora una volta, dimostra essere la più virtuosa; il Giappone è tra quelli proposti, lo Stato con tasso di disoccupazione più basso (2,40%). È interessante notare, inoltre, come questo nell'Area euro, nel periodo preso in considerazione, sia molto superiore rispetto a quello USA, ciò dipende anche dal fatto che l'obiettivo principale della BCE è il raggiungimento e il mantenimento del tasso di inflazione ad un valore prossimo al 2%, mentre per la FED (la Banca Centrale degli USA) l'obiettivo principale è quello di garantire la massima occupazione⁹.

Tabella 1.6 Tasso di disoccupazione

ANNI	Italia	Francia	Germania	UK	Area euro	USA	Cina	Giappone
2014	12,60%	10,30%	5,00%	6,20%	11,60%	6,20%	4,10%	3,60%
2015	11,90%	10,40%	4,60%	5,40%	10,90%	5,30%	4,90%	3,40%
2016	11,70%	10,10%	4,20%	4,90%	10,00%	4,90%	4,00%	3,10%
2017	11,30%	9,40%	3,80%	4,40%	9,10%	4,40%	3,90%	2,80%
2018	10,60%	9,10%	3,40%	4,10%	8,20%	3,90%	3,80%	2,40%

Fonte: Fondo Monetario Internazionale

Analizzando più nel dettaglio il fenomeno della disoccupazione italiana è importante evidenziare come ci sia una forte divergenza tra Nord e Sud. Nello specifico nel 2015, secondo i dati Istat, il tasso di disoccupazione nelle regioni del Nord-Ovest era pari all'8,6%, al Nord-Est 7,3%, al Centro 10,6% mentre al Sud e nelle Isole rispettivamente 19% e 20,3%. L'esistenza di un *gap* così elevato sembrerebbe evidenziare la presenza di un'Italia a due velocità, è dunque importante prima di affrontare il problema della disoccupazione a livello nazionale, cercare di ridurre celermente e nel miglior modo possibile tale divario. Nella tabella 1.7 sono riportati i dati Istat sul tasso di disoccupazione in Italia diviso per aree geografiche: Italia nel suo complesso, Nord-Ovest, Nord-Est, Centro, Sud ed Isole.

⁹ Saunders, Anthony. Economia degli intermediari finanziari. Quarta edizione. Milano [etc: McGraw-Hill Education, 2015. Print.

Tabella 1.7 Tasso di disoccupazione Italia diviso per aree geografiche

ANNO	ITALIA	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud	Isole
2005	7,7	4,4	4,0	6,4	13,7	15,2
2006	6,8	3,9	3,6	6,1	11,9	12,7
2007	6,1	3,8	3,1	5,3	10,4	12,0
2008	6,7	4,2	3,4	6,1	11,4	13,3
2009	7,7	5,7	4,6	7,2	11,9	13,6
2010	8,4	6,2	5,4	7,5	12,7	14,4
2011	8,4	6,3	5,0	7,5	13,3	14,0
2012	10,7	8,0	6,6	9,4	16,9	17,5
2013	12,1	8,9	7,7	10,7	19,5	20,0
2014	12,7	9,3	7,7	11,4	20,4	21,2
2015	11,9	8,6	7,3	10,6	19,0	20,3

Fonte: Istat

Abbiamo descritto come l'Italia sia un Paese, tra quelli più sviluppati, a presentare un elevato tasso di disoccupazione, che risulta essere diffuso in maniera disomogenea tra Nord e Sud. Per completare l'indagine su questo fenomeno è necessario prendere in considerazione il tasso di disoccupazione giovanile, che secondo i dati OCSE (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico), in Italia nel 2018 è stato pari al 32,2%.

La tabella 1.8 prende in considerazione il tasso di disoccupazione giovanile nei principali Stati industrializzati. L'Italia si presenta come uno dei Paesi europei con disoccupazione giovanile più elevata, performance peggiori solo per Spagna (34,4%) e Grecia (39,9%); enorme, inoltre, è il distacco con il livello OCSE (11,1%), UE (15,2%) e Area euro (16,9%). Ancora una volta la Germania risulta essere il Paese europeo più virtuoso con un tasso di disoccupazione giovanile pari al 6,2%.

Tabella 1.8 Tasso di disoccupazione giovanile 2018

Giappone	3,7%
Germania	6,2%
Paesi Bassi	7,2%
USA	8,6%
Canada	11,1%
OCSE	11,1%
UK	11,3%
UE	15,2%
Belgio	15,8%
Area euro	16,9%
Portogallo	20,3%
Francia	20,8%
Italia	32,2%
Spagna	34,4%
Grecia	39,9%

Fonte: OCSE

1.2.3 Debito Pubblico

Nel seguente paragrafo prenderemo in considerazione l'elevato debito pubblico italiano, che è stato individuato come uno dei fattori patologici dell'economia del nostro Paese; esso è aumentato a partire dagli anni '70, fino a diventare il più alto d'Europa dietro solo a quello greco. Nel 2017, secondo i dati Eurostat, esso era pari al 131,8% del PIL, ben distante dalla soglia del 60% fissato dal Trattato di Maastricht¹⁰. L'elevato debito fa sì che l'Italia sia un sorvegliato speciale nei mercati finanziari e anche una minima variazione dello spread potrebbe avere delle forti ripercussioni sui conti nazionali, dato l'elevato *stock* di debito pubblico, causando il cosiddetto effetto *snow ball* (avanzo primario¹¹ non riesce a coprire gli interessi sul debito pubblico). Questa situazione impedisce all'Italia di poter effettuare una serie di investimenti pubblici di cui necessita, in particolar modo nelle infrastrutture, dato che molte di queste risultano essere inadeguate e fatiscenti. L'importanza di queste, e nello specifico di quelle legate al settore dei trasporti, è stata evidenziata da Alfred Marshall che ha sottolineato come la spesa pubblica per le infrastrutture sia determinante per la produttività e lo sviluppo di un Paese.

A livello europeo molti sono gli Stati a non rispettare il parametro imposto dall'UE del rapporto debito/PIL inferiore o uguale al 60%; per esempio secondo i dati Eurostat nel 2017 il Belgio aveva un rapporto del 103,1%, la Grecia del 178,6%, la Francia del 97% e la Germania del 64,1%. La tabella e il grafico seguenti riportano nel dettaglio il rapporto debito/PIL del 2017 per i principali Paesi nel mondo. Tuttavia, vale la pena osservare, come ci siano molti Stati, in primis il Giappone, che nonostante presentino elevati rapporti di indebitamento, risultano avere delle economie stabili e fiorenti.

Tabella 1.9 Debito pubblico in percentuale del PIL (2017)

Giappone*	224,0%
Germania	64,1%
Belgio	103,1%
Portogallo	125,7%
Francia	97,0%
Grecia	178,6%
UK	87,7%
Paesi Bassi	56,7%
Italia	131,8%
Spagna	98,3%
USA**	77,0%
Canada**	98,0%

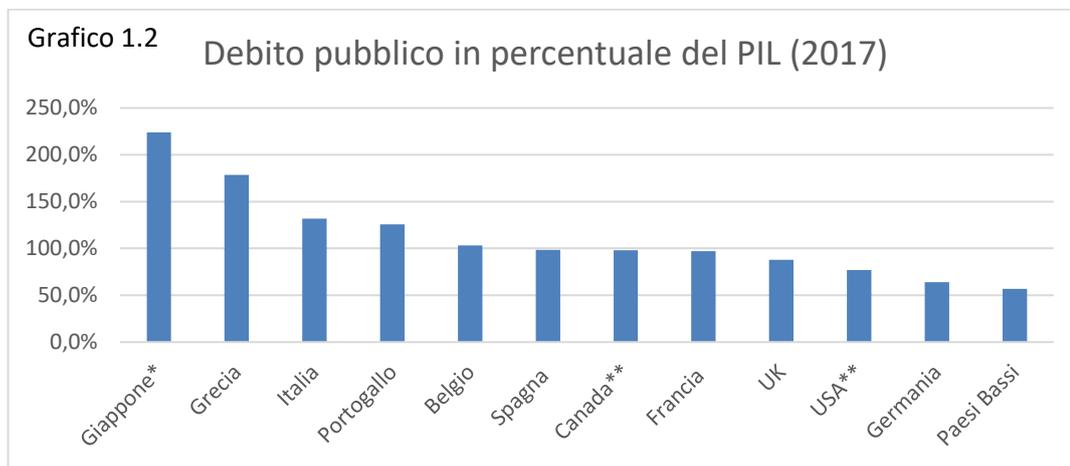
Fonte: Elaborazione Ufficio Studi Confartigianato su dati Eurostat

*dati del Fondo Monetario Internazionale

**dati Index Mundi

¹⁰ Il Trattato di Maastricht, o Trattato sull'Unione europea (TUE), è stato firmato il 7 febbraio 1992 a Maastricht, dai dodici Paesi membri dell'allora Comunità Europea (Belgio, Danimarca, Francia, Germania, Gran Bretagna, Grecia, Irlanda, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Portogallo, Spagna) e fissa le regole politiche e i parametri economici necessari per l'ingresso dei vari Stati nell'UE. È entrato in vigore il 1° novembre 1993.

¹¹ Per avanzo primario intendiamo la differenza tra entrate nette e spesa primaria netta (al netto degli interessi passivi).



Fonte: Elaborazione Ufficio Studi Confartigianato su dati Eurostat

* dati del Fondo Monetario Internazionale

** dati Index Mundi

Occorre però precisare, che nonostante il debito pubblico italiano sia elevato (nel Novembre del 2018 è stato pari a 2.435 miliardi¹²), non deve destare molte preoccupazioni, in quanto il risparmio privato degli italiani è circa due volte maggiore rispetto al debito stesso¹³. Inoltre, è opportuno precisare che nel 2017 vi è stata per l'Italia una diminuzione del debito pubblico e questo è stato possibile grazie a un avanzo primario che ha più che compensato l'effetto *snow ball*.

1.3 Demografia e competitività: due fattori fondamentali per la crescita del PIL

Lo sviluppo delle ICT (*Information and Communication Technology*) e il processo di liberalizzazione hanno portato a una maggiore interdipendenza di Stati e mercati, dove la concorrenza risulta essere sempre più agguerrita e dove la competitività rappresenta l'unica strada da poter perseguire per poter sopravvivere in questo contesto di rapido mutamento. Nel capitolo introduttivo abbiamo definito la competitività come la capacità di un'organizzazione di raggiungere il vantaggio competitivo, che le permette di occupare una posizione favorevole all'interno del mercato di riferimento. Già nella teoria dei vantaggi comparati di David Ricardo, uno dei padri fondatori dell'economia intesa come scienza, è possibile intravedere l'importanza della competitività. Ricardo sosteneva che nel commercio internazionale ogni Stato doveva specializzarsi nella produzione di quei prodotti per i quali aveva un vantaggio in termini di costi. Immaginiamo, per esempio, che ci siano due Stati (Stato A e Stato B), e che questi possono produrre due soli beni (prodotto A e prodotto B), inoltre supponiamo che il Paese A possa produrre il bene A ad un prezzo inferiore rispetto al Paese B, che però può produrre il bene B ad un costo inferiore rispetto al Paese A. In questa situazione, secondo Ricardo, il Paese A avrebbe prodotto e venduto il bene A al Paese B e questo avrebbe realizzato il prodotto B e lo

¹² <https://www.quotidiano.net/economia/debito-pubblico-italiano-1.4392153>

¹³ <https://www.professionefinanza.com/risparmio-record-famiglie-doppia-debito-pubblico/>

avrebbe venduto ad A. Anche nel caso in cui uno dei due Stati fosse riuscito a produrre entrambi i beni a un costo inferiore, secondo Ricardo, gli sarebbe convenuto specializzarsi e produrre quel bene per cui ha un vantaggio maggiore in termini di costi ed acquistare sul mercato l'altro. Come possiamo notare nella teoria dei vantaggi comparati Ricardo non usa mai il termine competitività, ma in effetti fa riferimento ad essa quando parla di vantaggi di costo relativi.

Sempre dal punto di vista delle teorie economiche, è fondamentale analizzare la legge di Kaldor-Verdoorn¹⁴ che sottolinea come nel lungo periodo ci sia una relazione diretta tra crescita della domanda e crescita della produttività, legame necessario per lo sviluppo economico di un Paese. Nello specifico la legge formulata da Verdoorn e successivamente rivisitata da Kaldor prevede che il tasso di variazione della produttività del lavoro (x) dipenda dal prodotto del coefficiente di Verdoorn (n, valore compreso tra 0,3-0,6) per la crescita dell'*output* (q), il tutto maggiorato di un coefficiente a; in formula: $x = a + nq$.

Kaldor, inoltre, osservava come il legame tra produttività e crescita fosse presente soprattutto nel settore manifatturiero, ritenuto dall'economista il principale propulsore dello sviluppo economico. È importante sottolineare come la legge di Kaldor-Verdoorn sia stata soggetta a numerose verifiche empiriche che hanno evidenziato come il legame tra prodotto e produttività seppur stabile, si modifichi tra i diversi Paesi presi in considerazione.

La teoria economica dimostra come il meccanismo domanda-produttività sia uno dei fattori principali per lo sviluppo, ma non l'unico. Fondamentale, infatti, per la crescita di un Paese è il tasso di accumulazione che impatta sulla tecnologia e il contesto istituzionale che influisce sul sistema produttivo delle imprese attraverso la legislazione sul lavoro, la legislazione a tutela dell'ambiente e i servizi pubblici.

Analizzando il fenomeno dalla prospettiva di un'economia aperta, è possibile individuare una nuova equazione che mette in collegamento la crescita dell'*output* con l'inverso della competitività, in formula: $q = (w + l) - y$ dove q rappresenta il tasso di crescita dell'*output*, w il tasso di crescita dei salari, l il tasso di crescita degli occupati e y l'inverso della variazione della competitività, ovvero la possibilità di poter praticare prezzi inferiori senza ridurre il markup¹⁵.

Tradizionalmente la produttività viene misurata sotto forma di costo del lavoro per unità produttiva (clup), esso rappresenta, dunque, un importante indicatore della competitività delle imprese. Tra il 1996 e il 2007 il clup italiano è aumentato, mentre quello dei nostri *main competitors* Francia e Germania sono diminuiti, questo ha fatto sì che la sopravvivenza delle imprese italiane nel mercato internazionale diventasse sempre più difficile. È significativo sottolineare come nel 1999 i rapporti dell'OCSE indicavano per l'Italia un vantaggio competitivo in termini di clup pari a quello degli USA e superiore del 60% alla Germania e alla Francia, dopo

¹⁴ Per una trattazione più dettagliata si veda cap. 18 Scognamiglio, Carlo. et al. *Economia industriale: economia dei mercati imperfetti*. [Terza edizione rivista e aggiornata: settembre 2016]. Roma: LUISS University Press, 2016. Print.

¹⁵ Scognamiglio, Carlo. et al. *Economia industriale: economia dei mercati imperfetti*. [Terza edizione rivista e aggiornata: settembre 2016]. Roma: LUISS University Press, 2016. Print.

soli 9 anni, l'Italia è scesa all'ultimo posto¹⁶. Il calo della produttività del sistema economico italiano è un problema che deve essere affrontato nella maniera più tempestiva possibile, per evitare che si crei un *gap* troppo elevato e difficile da colmare con i Paesi a rapida crescita e con i competitors tradizionali.

Secondo le ultime previsioni della Commissione Europea relative al 2018, Italia e Regno Unito sono le economie con più basso tasso di crescita dell'UE; sappiamo che il tasso di crescita del PIL dipende da tre variabili fondamentali: la popolazione, il tasso di occupazione e la produttività del lavoro¹⁷ e l'Italia presenta una situazione critica per questi tre indicatori.

Per quanto riguarda la popolazione, quella italiana è stagnante da tempo, secondo i dati ISTAT al 1° gennaio 2018 essa ammontava a 60 milioni 494mila residenti, quasi 100mila in meno rispetto all'anno precedente (-0,16%). Le nascite nel 2017 hanno toccato un nuovo minimo storico (464mila nascite), il 2% in meno rispetto al 2016, nonostante ciò il numero medio di figli per donna risulta rimanere invariato e pari a 1,34. Il calo delle nascite è compensato da un saldo migratorio positivo per 184mila individui, in aumento rispetto all'anno precedente. Il fenomeno combinato di riduzione delle nascite e saldo migratorio positivo, ha fatto sì che al 1° gennaio 2018 gli stranieri residenti in Italia rappresentino l'8,4% della popolazione residente totale. Occorre, inoltre, sottolineare come l'elevata speranza di vita (80,6 anni per gli uomini, 84,9 anni per le donne) combinata al basso tasso di natalità, stia causando l'invecchiamento della popolazione italiana (l'età media è superiore a 45 anni), infatti al 1° gennaio 2018, il 22,6% della popolazione aveva un'età superiore o uguale ai 65 anni, il 64,1% aveva età compresa tra 15 e 64 anni mentre solo il 13,4% aveva meno di 15 anni¹⁸. Sebbene alcuni di questi dati non siano confortanti, risultano essere in linea con quelli dei principali Paesi europei e non.

Nella tabella 1.10 si mettono a confronto i tassi della crescita della popolazione di Italia, Francia, Germania, UK, USA, Cina e Giappone. Come possiamo notare, secondo i dati Index Mundi, Germania e Giappone hanno tassi di crescita negativi, mentre gli USA presentano tassi più alti rispetto agli altri Paesi presi in considerazione. Tra i Paesi europei, invece, il Regno Unito ha la performance migliore.

Tabella 1.10 Tasso di crescita della popolazione

ANNI	Italia	Francia	Germania	UK	USA	Cina	Giappone
2014	0,30%	0,45%	-0,18%	0,54%	0,77%	0,44%	-0,13%
2015	-	-	-	-	-	-	-
2016	0,23%	0,41%	-0,16%	0,53%	0,81%	0,43%	-0,19%
2017	0,19%	0,39%	-0,16%	0,52%	0,81%	0,41%	-0,21%

Fonte: Index Mundi

¹⁶ Si veda pag. 411-412 di Scognamiglio, Carlo. et al. Economia industriale: economia dei mercati imperfetti. [Terza edizione rivista e aggiornata: settembre 2016]. Roma: LUISS University Press, 2016. Print.

¹⁷ https://www.confartigianatotrieste.it/images/files/attivita_nazionale/2018/Virtu_fortuna_13_Rapporto_Conartigianato_2018_web.pdf

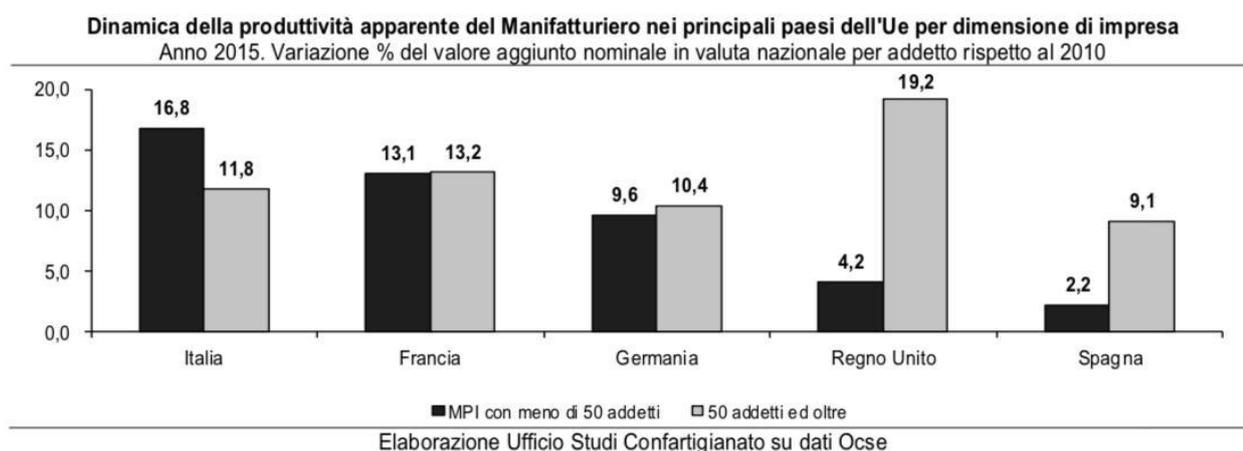
¹⁸ Dati tratti dal report ISTAT 08/02/2018 <https://www.istat.it/it/files/2018/02/Indicatoridemografici2017.pdf>

Abbiamo visto come il tasso di crescita del PIL di uno Stato dipenda principalmente da popolazione, tasso di disoccupazione e produttività del lavoro. Del tasso di disoccupazione ne abbiamo già parlato nei paragrafi precedenti (cfr. par. 1.2.2), rimane dunque da analizzare l'ultima variabile.

Dal 2000 al 2017 il tasso di occupazione in Italia è aumentato dell'1,3% rispetto al 2,1% dell'euro Zona, ma il dato più preoccupante riguarda la produttività reale che per l'Italia si attesta a +0,9% contro il +16,7% dell'euro Zona (nello specifico Germania +19,5%, Spagna +16,9%, Francia +15,7%). L'Italia ha visto nel corso del 2017 la crescita dell'occupazione e del valore aggiunto (+1,4%), la combinazione di questi due effetti ha avuto un impatto positivo sulla produttività, che è cresciuta di 0,7 punti percentuali¹⁹.

Abbiamo visto come l'Italia sia la seconda potenza manifatturiera d'Europa dopo la Germania. La capacità di generare valore nel settore manifatturiero è in continua evoluzione in seguito alla crescente competitività sui mercati internazionali, al riposizionamento conseguente alla crisi finanziaria del 2009 e alla digitalizzazione dei processi produttivi avvenuti anche attraverso la diffusione dell'*internet of things*. In questo contesto dinamico, ottima è risultata la produttività delle PMI italiane nel periodo 2010-2015 con il valore aggiunto per addetto che sale del 16,8%, valore superiore rispetto alle PMI francesi (13,1%), tedesche (9,6%), britanniche (4,2%) e spagnole (2,2%)²⁰. Il grafico²¹ seguente riporta nel dettaglio il confronto sulla dinamica della produttività per PMI e grandi imprese del settore manifatturiero locate in Italia, Francia, Germania, Regno Unito e Spagna.

Grafico 1.3



È fondamentale evidenziare come non solo la crescita della produttività delle PMI italiane sia risultata maggiore rispetto alle corrispettive estere, ma che questa è stata superiore anche rispetto a quella delle grandi

¹⁹https://www.confartigianatotrieste.it/images/files/attivita_nazionale/2018/Virtu_fortuna_13_Rapporto_Confartigianato_2018_web.pdf

²⁰https://www.confartigianatotrieste.it/images/files/attivita_nazionale/2018/Virtu_fortuna_13_Rapporto_Confartigianato_2018_web.pdf

²¹https://www.confartigianatotrieste.it/images/files/attivita_nazionale/2018/Virtu_fortuna_13_Rapporto_Confartigianato_2018_web.pdf (grafico pag. 59).

imprese italiane ed estere, con l'unica eccezione del Regno Unito, che con un tasso pari al 19,2 (per le grandi imprese), si posiziona al primo posto.

Tuttavia, è doveroso sottolineare che i dati precedenti riguardino nello specifico il settore manifatturiero; analizzando, invece, la competitività italiana sull'intero sistema economico ci accorgiamo di come questa risulti essere stagnante da tempo (elemento patologico che viene considerato dagli economisti come la maggiore criticità della nostra economia).

I fattori produttivi, che consentono la realizzazione dell'*output*, vengono misurati attraverso un approccio analitico che permette di scomporre la dinamica in due componenti fondamentali, una derivante dai fattori produttivi primari (capitale e lavoro) e una che non è spiegata da questi e che viene definita come produttività totale dei fattori (PTF); in Italia quest'ultima tra il 2009 e il 2014 ha visto una crescita pari a +0,8%, mentre in Germania e Francia la produttività totale dei fattori ha avuto un incremento medio annuo rispettivamente dell'1,3% e dello 0,5%²². In questo quadro generale appaiono fondamentali politiche volte ad incentivare la spesa per investimenti. La tabella²³ seguente fornisce una panoramica tra il 2009 e il 2016 della produttività totale dei fattori per i principali Paesi europei: Italia, Germania, Spagna e Francia.

Tabella 1.11

Produttività totale dei fattori nei principali paesi europei - Anni 2009-2016 (valori percentuali)

	Produttività totale dei fattori (variazione media annua)			
	Germania	Spagna	Francia	Italia
2009-2014	1,3	0,0	0,5	0,8
2015	0,7	0,7	0,4	0,5
2016	0,9	nd	0,5	-0,4

Fonte: Elaborazione su dati Istat e Ocse

Dalla tabella 1.11 dobbiamo prendere in considerazione due dati allarmanti: per prima cosa l'Italia nel 2016 ha avuto una crescita negativa della produttività pari a -0,4%, ed inoltre il *gap* con i nostri principali competitors europei (Francia e Germania) è destinato ad aumentare se non vengono adottate delle contromisure per invertire il trend negativo. Risulta dunque di vitale importanza agire in modo tale da poter modificare questa tendenza per impedire un'ulteriore perdita della competitività ed evitare l'erosione di quote di mercato italiane nel commercio internazionale.

²² <https://www.istat.it/storage/settori-produttivi/2018/Rapporto-competitivita-2018.pdf>

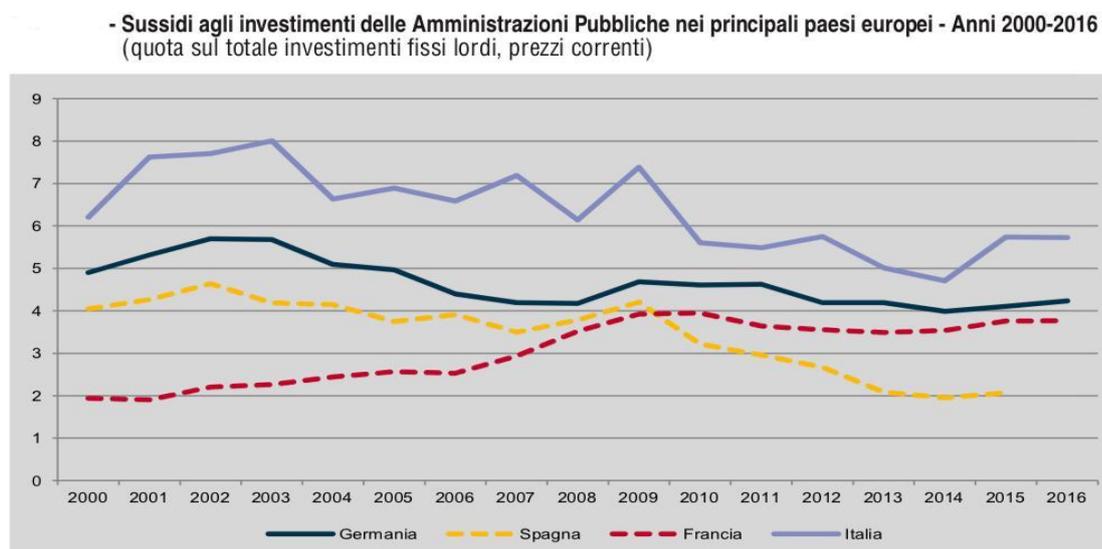
²³ <https://www.istat.it/storage/settori-produttivi/2018/Rapporto-competitivita-2018.pdf> (tabella pag. 19).

1.4 Investimenti: motore della competitività e della crescita economica

L'importanza degli investimenti nel permettere lo sviluppo economico e la crescita della produttività hanno spinto molti Paesi europei a intraprendere percorsi di politica economica volti a garantire, attraverso sussidi diretti alle imprese e modificando la pressione fiscale, un adeguato livello degli investimenti.

Il grafico²⁴ 1.4 mette a confronto la percentuale dei sussidi agli investimenti rispetto al totale degli stessi dal 2000 al 2016 per Italia, Francia, Spagna e Germania. Come possiamo notare dalla figura, nel periodo preso in considerazione, in Italia, il livello di incentivi è stato maggiore agli altri Stati nonostante ci sia stato un decremento di questi dal 2000 al 2016. Un trend negativo può essere individuato anche per la Spagna, sebbene questo sia molto più accentuato rispetto a quello italiano, mentre Germania e Francia presentano una tendenza positiva, con quest'ultima che ha quasi raddoppiato la quota dei sussidi passando dal 2% del 2000 a quasi il 4% registrato nel 2016.

Grafico 1.4



Fonte: Eurostat

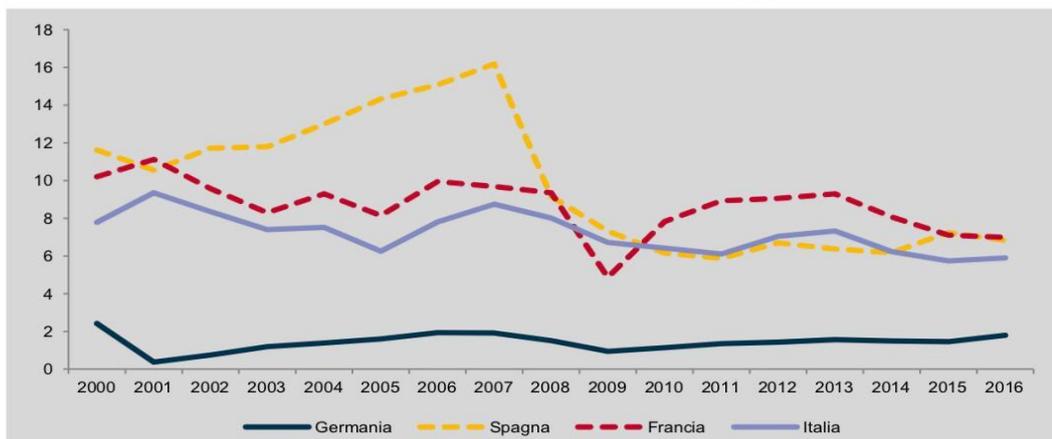
Per quanto riguarda la pressione fiscale e in particolar modo la tassazione sugli utili di impresa, il nostro Paese risulta allineato rispetto agli altri presi in considerazione dal grafico²⁵ 1.5, con l'unica eccezione della Germania.

²⁴ <https://www.istat.it/storage/settori-produttivi/2018/Rapporto-competitivita-2018.pdf> (grafico pag. 13).

²⁵ <https://www.istat.it/storage/settori-produttivi/2018/Rapporto-competitivita-2018.pdf> (grafico pag. 14).

Grafico 1.5

- Imposte sugli utili netti delle imprese nei principali paesi europei - Anni 2000-2016 (imposte sul reddito societario in percentuale del margine operativo lordo, prezzi correnti) (a)



Fonte: Eurostat
 (a) Le imposte sugli utili societari sono definite come imposte prelevate sugli utili netti (reddito lordo meno detrazioni fiscali ammissibili) delle imprese, incluse le imposte sulle plusvalenze.

Il livello di tassazione degli utili ha un impatto molto rilevante sugli investimenti in quanto erodono la principale fonte di autofinanziamento aziendale. Un aumento della tassazione degli utili comporta una riduzione della liquidità a disposizione delle aziende per intraprendere processi di investimento, obbligando queste a doversi esporre in misura crescente alle linee di credito bancario.

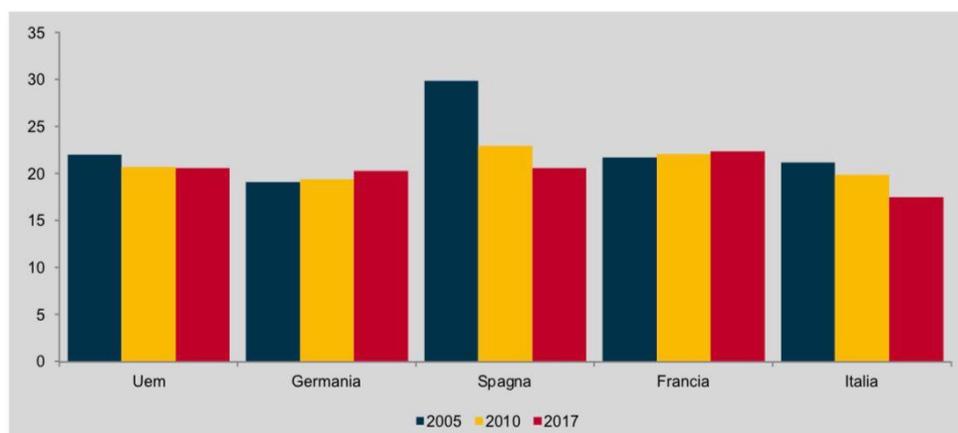
Come abbiamo affermato nel paragrafo 1.2.1 l'identità keynesiana afferma che il PIL di un Paese (Y) è pari alla somma di consumi (C), investimenti (I), spesa pubblica (G) ed esportazioni nette (NX). Gli investimenti sono dunque una delle componenti fondamentali del PIL di uno Stato e rappresentano uno dei *driver* principali della crescita economica. Dopo aver analizzato i metodi attraverso cui uno Stato può favorire gli investimenti, è interessante confrontare il livello di questi in percentuale del PIL tra i diversi Paesi europei.

Dal grafico²⁶ 1.6 possiamo notare come la quota degli investimenti in percentuale del PIL per l'Italia sia inferiore rispetto alla media dei Paesi dell'Unione Economica e Monetaria (UEM), nello specifico ciò si è verificato sia prima della crisi finanziaria dei mutui *subprime* (21,2% contro 22% nel 2005), sia agli albori della crisi dei debiti pubblici (19,9% contro 20,7% nel 2010), fino ad arrivare nel 2017 a un divario pari a 3,1 punti percentuali (17,5% contro 20,6%). Così come successo per la dinamica dei sussidi pubblici agli investimenti, anche per quanto riguarda la percentuale degli investimenti sul PIL la Spagna e l'Italia hanno registrato un trend negativo nel corso del tempo, mentre nello stesso orizzonte temporale la Francia e la Germania hanno migliorato questo rapporto. Appare rilevante sottolineare come Francia e Germania, che risultano essere due dei Paesi più forti dell'Area euro, abbiano quote di investimenti sul PIL maggiore rispetto a Spagna e Italia, che come già ripetuto costituiscono due delle economie più in difficoltà dell'UE (cosiddette PIIGS), questo fenomeno va dunque a confermare con dati sperimentali, l'importanza e l'impatto degli investimenti sul PIL e sulla crescita economica.

²⁶ <https://www.istat.it/storage/settori-produttivi/2018/Rapporto-competitivita-2018.pdf> (grafico pag. 16).

Grafico 1.6

- Investimenti fissi lordi dei principali paesi europei e Uem - Anni 2005, 2010 e 2017 (valori percentuali sul Pil)



Fonte: Elaborazione su dati Istat ed Eurostat

Occorre ribadire che i bassi livelli di investimento in Italia e Spagna sono anche frutto delle teorie economiche che stanno alla base dell'UE, che sotto la logica dell'*austerità* obbligano gli Stati a mantenere o raggiungere determinati rapporti di indebitamento, impedendo o limitando politiche espansive.

1.4.1 Il Piano Nazionale Impresa 4.0²⁷

Gli economisti individuano nella scarsa diffusione delle ICT una delle principali cause della stagnazione della crescita economica e della produttività italiana, questo mancato o debole processo di digitalizzazione è in parte causato dall'elevata presenza di piccole e medie imprese, che non detenendo grandi ammontare di risorse finanziarie, né avendo sufficiente merito creditizio per richiedere debiti di elevato valore, non possono effettuare gli ingenti investimenti, che sarebbero necessari in Italia.

Il recupero, dunque, della competitività italiana passa anche attraverso la capacità di cogliere le opportunità offerte dalle nuove tecnologie. Fondamentale, da questo punto di vista, risulta essere il "Piano Nazionale Impresa 4.0" volto a garantire un processo di digitalizzazione e di integrazione tra tecnologia, processi aziendali e capitale umano, gli studi dimostrano, infatti, come gli investimenti in ICT abbiano effetti positivi sulle performance e sulla competitività aziendale.

Entrando più nel dettaglio il "Piano Nazionale Impresa 4.0" si colloca all'interno di una serie di piani che sono stati o che stanno implementando i diversi Paesi europei al fine di aumentare la competitività delle imprese sui mercati internazionali. Il piano è stato varato nel 2017 con l'obiettivo di aumentare la competitività delle imprese italiane sia attraverso l'incremento degli investimenti, sia mediante lo sviluppo delle competenze nell'ambito delle moderne tecnologie. Esso prevede investimenti pubblici per 18 miliardi nel periodo 2017-2020 rivolti a tutte le imprese, con una particolare attenzione, però, alle PMI, che come abbiamo detto sono il

²⁷ Informazioni desunte principalmente dalla relazione Istat: <https://www.istat.it/storage/settori-produttivi/2018/Rapporto-competitivita-2018.pdf>

cuore pulsante dell'economia italiana. Il progetto è articolato su tre diverse misure: incentivi fiscali, la legge “Nuova Sabatini” e misure volte allo sviluppo delle competenze relative alle nuove tecnologie.

Per quanto riguarda la legge “Nuova Sabatini” questa è volta a facilitare l'accesso al credito attraverso contributi e agevolazioni sui prestiti concessi dalle banche.

La terza misura, invece, ha portato alla creazione di diverse piattaforme come gli “Hub dell'innovazione digitale” che verrà costituita da Confindustria e Rete Imprese Italia con lo scopo di mettere in contatto imprese, investitori, centri di ricerca e istituzioni pubbliche per sostenere i piani di investimento. A questa si aggiunge la piattaforma dei “Centri di competenza e innovazioni” che mette in relazione le principali università italiane con le imprese.

All'interno del piano, però, assumono notevole importanza gli incentivi fiscali basati su una serie di strumenti come iper e super ammortamento, i “Patent box” e crediti di imposta per attività di ricerca e sviluppo (R&S). Nello specifico l'iper ammortamento prevede una supervalutazione del 250% degli investimenti al fine di abbattere la base imponibile del reddito delle imprese, con la stessa logica opera il super ammortamento, con una sopravvalutazione che si attesta al 140%. Secondo una stima dell'Ufficio Parlamentare di Bilancio (UPB) queste due misure permetteranno un incremento di spesa in macchine e attrezzature pari allo 0,1%.

I “Patent Box” sono stati ideati con lo scopo di stimolare l'uso della proprietà intellettuale mediante la riduzione fino al 50% dell'imposta regionale sulla produzione e sul reddito d'impresa. È previsto inoltre un credito di imposta del 50% volto ad incoraggiare le spese in R&S con un tetto massimo di 20 milioni di euro. Diversi sono gli studi che hanno dimostrato l'efficacia degli interventi statali a sostegno della R&S del settore privato, la tabella²⁸ 1.12 evidenzia come le imprese che hanno beneficiato di questo incentivo presentino valori più elevati in termini di produttività e propensione all'esportazione. Le divergenze tra le imprese che hanno beneficiato dell'incentivo e quelle che non lo hanno fatto tendono a ridursi con l'aumentare della dimensione dell'impresa.

Tabella 1.12
- Indicatori economici delle imprese beneficiarie del credito d'imposta in R&S - Anno 2015

CLASSI DIMENSIONALI	Costo del lavoro per dipendente (migliaia di Euro)	Produttività del lavoro (migliaia di Euro)	Profittabilità (Mol/Valore aggiunto; %)	Propensione all'esportazione (%)
IMPRESE NON BENEFICIARIE				
0-9 ^(a)	24,8	28,9	14,1	0,8
Oct-19	31,9	44,4	36,1	7,4
20-49	36,2	51,8	33,0	10,9
50-99	39,3	59,1	34,5	14,1
100-250	41,3	61,9	33,9	16,3
250+	42,8	68,9	37,8	15,6
IMPRESE BENEFICIARIE				
0-9 ^(a)	38,0	67,5	43,6	0,1
Oct-19	41,3	66,9	43,4	21,2
20-49	44,2	69,5	38,9	31,6
50-99	46,5	75,5	39,6	39,7
100-250	50,65	83,8	40,0	42,0
250+	49,85	79,4	37,3	41,2
Valori medi totali (a)	35,85	45,5	29,7	7,2

Fonte: Elaborazioni su Frame-Sbs e dati di fonte fiscale

(a) Per la classe 0-9, nel calcolo della profittabilità si è stimato il MOL con una formula ad-hoc, considerando anche il costo del lavoro degli indipendenti imputato come media del costo del lavoro dei dipendenti.

²⁸ <https://www.istat.it/storage/settori-produttivi/2018/Rapporto-competitivita-2018.pdf> (tabella pag. 116).

Come abbiamo detto il “Piano Nazionale Impresa 4.0” si configura come il piano realizzato dall’Italia per permettere un processo di digitalizzazione al fine di incrementare la produttività delle imprese del nostro Paese. Con lo stesso obiettivo sono stati creati in Europa piani a livello nazionale, tuttavia, sebbene alcune misure dei programmi siano analoghe tra loro, esistono delle divergenze che tengono conto e riflettono le principali differenze delle economie europee. Analizzando i piani dei principali Paesi europei: quello francese e quello italiano risultano essere più ampi rispetto a quello tedesco; inoltre in Spagna, Italia e Francia si è posta una maggiore attenzione alle PMI rispetto alla Germania. Occorre, tuttavia, sottolineare come il piano italiano sia stato varato con un certo ritardo rispetto a quello francese, tedesco e spagnolo.

Se da un lato la digitalizzazione dei sistemi produttivi sembra essere un processo necessario per mantenere la competitività all’interno dell’attuale contesto di globalizzazione, non dobbiamo dimenticare come questo possa avere delle forti ripercussioni sulla dinamica del lavoro. La creazione di incentivi sugli investimenti, senza un corrispettivo piano per le assunzioni, provoca chiaramente una distorsione, con un processo di ristrutturazione dei fattori produttivi di lavoro e capitale, a vantaggio di quest’ultimo. Appare dunque di vitale importanza, in un contesto di già elevata disoccupazione, garantire una serie di misure che impediscano un eccessivo fenomeno di sostituzione del lavoro con capitale.

In questo capitolo si è cercato di fornire un quadro di riferimento generale per poter contestualizzare l’economia italiana all’interno della panoramica internazionale. Siamo l’ottava potenza mondiale e il secondo Paese manifatturiero d’Europa, ma una serie di problematiche affliggono il “paziente italiano”²⁹, primo fra tutti un’elevata tassazione che sicuramente incide negativamente sullo sviluppo economico del Paese.

Nei prossimi due capitoli, ci focalizzeremo, dunque, sulla tassazione italiana e su come questa impatti la competitività, senza perdere di vista, però, il contesto internazionale.

²⁹ Il termine “paziente italiano” è stato usato da Carlo Scognamiglio Pasini per sottolineare mediante una metafora tutte le problematiche che affliggono il nostro Paese (Scognamiglio, Carlo. et al. *Economia industriale: economia dei mercati imperfetti*. [Terza edizione rivista e aggiornata: settembre 2016]. Roma: LUISS University Press, 2016. Print.).

Cap. 2 Tassazione e competitività: cuneo fiscale

2.1 Cos'è il cuneo fiscale

L'economia italiana, come abbiamo detto, è stagnante già da diversi anni, il tasso di crescita del Pil, infatti, risulta essere inferiore rispetto a quello dei nostri *main competitor*. In questo quadro già molto critico dobbiamo tenere presente che il nostro Paese non sta perdendo terreno solamente nei confronti dei suoi concorrenti principali, ma anche nei confronti dei Paesi in via di sviluppo, in primis Cina e India, che con i loro tassi di crescita prossimi all'8% (si veda tabella 1.5) stanno diventando sempre più una minaccia per lo sviluppo e l'affermazione economica dell'Italia nel contesto internazionale. Consapevoli di questa situazione e di una crescita del Pil reale che nel periodo 2014-2018 ha avuto come picco il +1,60% registrato nel 2017 (si veda tabella 1.5), appare evidente la necessità di invertire questo trend negativo per garantire una crescita economica più sostenuta. Come abbiamo visto una delle componenti principali del PIL, di cui abbiamo già parlato nel paragrafo 1.4, sono gli investimenti, questi possono essere stimolati dal settore pubblico, anche attraverso investimenti pubblici, tuttavia la partecipazione dell'Italia all'UEM e il suo elevato tasso di indebitamento, non le permettono di usare questa misura per sostenere la crescita economica.

Come sappiamo, però, lo sviluppo economico dipende non solo dagli investimenti ma anche dalla competitività del Paese, influenzata da una serie di fattori tra cui la tassazione. Purtroppo, anche su quest'ultimo aspetto la situazione italiana non è delle migliori, in Italia, infatti, la tassazione è una delle più alte in Europa e nel mondo, questo deriva non solo dal fatto che l'elevato *stock* di debito pubblico obbliga il governo a incrementare l'imposizione fiscale per aumentare le entrate ma anche dal fatto che il fenomeno dell'evasione fiscale erode ogni anno il gettito per circa 38 miliardi di euro³⁰. La tassazione impatta in maniera rilevante sulla competitività di un Paese attraverso il cuneo fiscale (*tax wedge*), che può essere definito come “un indicatore che, con riferimento ad un dato fattore e ad un dato sistema impositivo, misura la distorsione prodotta dalle imposte. In questo contesto, esso è pari alla differenza fra il costo (al lordo delle imposte) sostenuto dall'impresa che acquista il fattore considerato e la remunerazione (al netto delle imposte) ottenuta dal soggetto che lo vende”³¹.

³⁰ https://www.repubblica.it/economia/2018/01/20/news/fisco_con_la_sottodichiarazione_l_evasione_sale_a_132_miliardi-186910953/

³¹ Bosi, Paolo. Corso di scienza delle finanze. 7. ed. Bologna: Il Mulino, 2015. Print.

2.2 Cuneo fiscale nelle scelte di investimento e finanziamento delle imprese³²

Come abbiamo detto il cuneo fiscale è un indicatore che ci permette di misurare la distorsione delle imposte, che devono infatti essere valutate anche sulla base della loro efficienza, cioè bisogna capire come queste interferiscono sulle scelte fatte dalle imprese. Immaginiamo, per semplicità, una società che abbia come costi di produzione solo quello del lavoro (wl , dove w è il salario e l è l'ammontare di lavoro) e del capitale (rk , dove r è il tasso di interesse del mercato e k il capitale investito). La funzione di profitto per questa azienda, in formula, sarà: $\pi = F - wl - rk$, dove F è il valore della produzione. L'impresa in questione cercherà, secondo la teoria classica, la massimizzazione del profitto eguagliando la derivata parziale del lavoro al salario (w) e quella del capitale al tasso di interesse (r). Dunque, la massimizzazione del profitto avviene quando la produttività marginale dei fattori produttivi (capitale e lavoro) eguagliano i loro tassi di remunerazione (tasso di interesse e salario). Le imposte sulle imprese quasi sempre creano una distorsione sull'uso dei fattori produttivi, e quindi un cuneo fiscale (CF). In presenza di questo, la massimizzazione del profitto avviene se e solo se la derivata parziale del lavoro eguaglia la somma tra il salario e il cuneo fiscale, e se quella del capitale eguaglia la somma tra il tasso di interesse e cuneo fiscale. Nella condizione tradizionale di produttività marginale decrescente dei fattori produttivi, la presenza del cuneo fiscale comporterà una riduzione della domanda degli stessi e quindi l'imposta sarà distorsiva. Analizziamo, pertanto, l'impatto della tassazione sulle scelte di finanziamento e investimento dell'impresa.

I grafici 2.1³³ e 2.2³⁴ mostrano l'ammontare di investimento da parte di un'impresa in assenza di tassazione, sia nel caso di finanziamento attraverso capitale proprio, sia nel caso di finanziamento attraverso capitale di terzi (debito). Come possiamo notare, in assenza di imposte, l'impresa, *ceteris paribus*, è indifferente sulla tipologia di finanziamento da effettuare.

Grafico 2.1

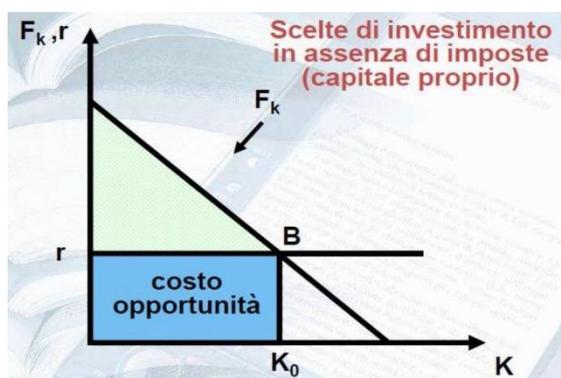
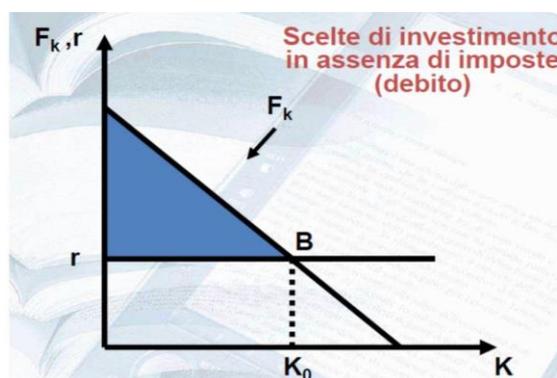


Grafico 2.2



³² Argomentazione tratta principalmente da: Bosi, Paolo. Corso di scienza delle finanze. 7. ed. Bologna: Il Mulino, 2015. Print. (pagg. da 110 a 115).

³³ Grafico desunto dalle diapositive del corso di Scienza delle Finanze del Professore Angelo Cremonese (https://learn.luiss.it/pluginfile.php/592963/mod_resource/content/1/Effetti%20distorsivi%20delle%20imposte.pdf).

³⁴ Grafico desunto dalle diapositive del corso di Scienza delle Finanze del Professore Angelo Cremonese (https://learn.luiss.it/pluginfile.php/592963/mod_resource/content/1/Effetti%20distorsivi%20delle%20imposte.pdf).

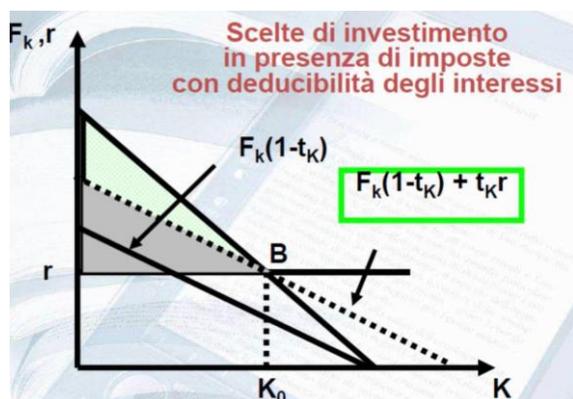
Ammettiamo ora l'introduzione di un'imposta sui profitti dell'impresa, con aliquota t_k , e vediamo come questa può influire (dunque essere distorsiva) sulle scelte di finanziamento, che ricordiamo possono avvenire attraverso capitale di terzi o capitale proprio.

Nel caso di finanziamento attraverso debito, la tassazione risulta neutrale nei confronti delle decisioni di investimento solamente se viene assicurata la piena deducibilità³⁵ dal reddito imponibile³⁶ degli interessi passivi³⁷ (rk). In questo caso l'equazione del profitto dell'impresa sarà pari a:

$$\pi = F - wl - rk - t_k (F - wl - rk).$$

Dopo gli opportuni calcoli matematici, a seguito della massimizzazione, la derivata parziale del capitale sarà uguale al tasso di interesse del mercato, condizione che come sappiamo si verifica anche in assenza di tassazione, ed è dunque dimostrato dal punto di vista matematico la neutralità dell'imposta, date le ipotesi di partenza (piena deducibilità degli interessi passivi). La figura³⁸ 2.3 mette in evidenza quanto descritto attraverso un grafico.

Grafico 2.3



Nel caso in cui l'impresa si finanziasse con capitale proprio, la presenza di una tassazione farebbe venire meno la neutralità nelle scelte di investimento, dunque l'imposta sarebbe distorsiva e produrrebbe un cuneo fiscale. In questa situazione l'equazione di profitto per l'impresa sarebbe la seguente:

$$\pi = F - wl - rk - t_k (F - wl).$$

In questo caso la produttività marginale del capitale (ovvero la derivata parziale della funzione precedente rispetto al capitale) risulta essere maggiore rispetto al tasso di remunerazione dello stesso (r), in particolare risulta essere pari alla somma di r e CF (cuneo fiscale), con CF che sarebbe uguale alla produttività marginale del capitale per l'aliquota di imposta t_k . In questo caso se l'impresa effettuasse un investimento con

³⁵ Una deduzione è una riduzione prevista dalla legge sul reddito imponibile, in genere viene effettuata per rendere progressive imposte proporzionali o per incentivare specifici impieghi del reddito.

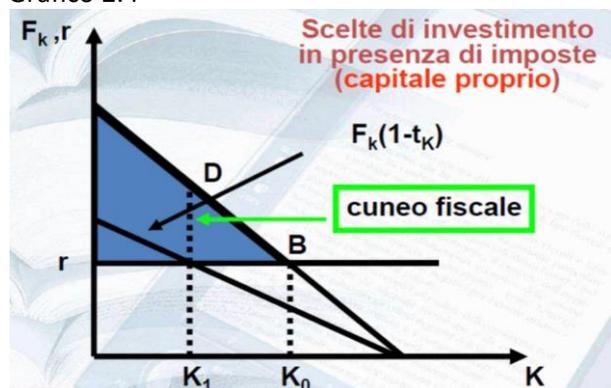
³⁶ Il reddito imponibile è la cifra monetaria sulla quale dobbiamo applicare l'aliquota fiscale per ottenere l'ammontare dell'imposta. Il prodotto tra reddito imponibile e aliquota fiscale ci fornisce l'ammontare del debito di imposta.

³⁷ In Italia la deduzione degli interessi passivi avviene nel limite dato dalla somma degli interessi attivi e del 30% del MOL (margine operativo lordo - EBITDA).

³⁸ Grafico desunto dalle diapositive del corso di Scienza delle Finanze del Professore Angelo Cremonese (https://learn.luiss.it/pluginfile.php/592963/mod_resource/content/1/Effetti%20distorsivi%20delle%20imposte.pdf).

rendimento pari ad r , in seguito alla tassazione, al socio verrebbe riconosciuto un rendimento al netto delle imposte pari a $r(1-t_k)$, dunque l'impresa per riconoscere un rendimento pari ad r al socio deve effettuare investimenti che al lordo della tassazione offrano un rendimento superiore ad r , e che al netto di essa siano esattamente pari ad r . Come possiamo notare dal grafico³⁹ 2.4, per riconoscere al socio un rendimento al netto della tassazione pari ad r , l'impresa è costretta a ridurre i suoi investimenti da k_0 a k_1 .

Grafico 2.4



L'imposizione, dunque, sarà distorsiva sulle scelte di investimento delle imprese, ma anche su quelle di finanziamento, in quanto *ceteris paribus*, un'impresa preferirà indebitarsi piuttosto che ricorrere al capitale proprio. Occorre precisare che questo fenomeno distorsivo può derivare oltre che dall'imposizione in capo alla società, anche da quella in capo ai soci. In particolare, nel caso di società di persone, delle imprese individuali e delle società di capitale che hanno adottato la *partnership approach* (poiché a ristretta base azionaria), il principio della trasparenza⁴⁰ fa sì che l'imposizione avvenga direttamente in capo ai soci al momento della distribuzione dell'utile, questo meccanismo risulta essere distorsivo al pari di quello precedentemente esposto. L'impatto della tassazione sul mondo delle imprese è stato studiato da una moltitudine di studiosi ed economisti, una delle teorie più famose risulta essere quella di Modigliani-Miller (MM) che a proposito hanno formulato due proposizioni.

La prima afferma che in ipotesi di assenza di tassazione, di asimmetrie informative e di costi di fallimento, il valore di un'impresa non dipende dalla struttura delle passività, dunque dal rapporto di indebitamento debito/equity (D/E). In questo mondo caratterizzato da un mercato efficiente, senza alcuna forma di fallimento, il valore di due imprese identiche e divergenti solo per la struttura delle passività sarà il medesimo, in formula: $V_L = V_U$, dove per V_L intendiamo il valore di un'impresa *levered*, ossia indebitata, mentre con V_U il valore di un'impresa *unlevered*, ossia non indebitata. La seconda proposizione, che sempre si fonda sulle ipotesi descritte in precedenza, prevede:

³⁹ Grafico desunto dalle diapositive del corso di Scienza delle Finanze del Professore Angelo Cremonese (https://learn.luiss.it/pluginfile.php/592963/mod_resource/content/1/Effetti%20distorsivi%20delle%20imposte.pdf).

⁴⁰ Il principio della trasparenza prevede che "i redditi delle società semplici, in nome collettivo ed in accomandita semplice residenti nel territorio dello Stato sono imputati a ciascun socio indipendentemente dalla percezione, proporzionalmente alla sua quota di partecipazione agli utili" (art. 5, comma 1 T.U.I.R.).

$$r_A = r_E \frac{E}{V} + r_D \frac{D}{V}, \text{ dove}$$

r_A : tasso di rendimento delle attività

r_E : tasso di rendimento dell'equity (o capitale proprio)

r_D : tasso di interesse pagato sul debito

E: equity (o capitale proprio)

D: debito

V: valore dell'impresa (E + D)

Successivamente MM rivisitarono la loro teoria, introducendo la tassazione e mantenendo inalterate le altre ipotesi di base. In presenza di imposte che gravano sulle imprese, la prima proposizione afferma che il valore dell'impresa *levered* sia maggiore di quella *unlevered*, anche nel caso in cui queste siano identiche e la composizione delle passività sia l'unico elemento di divergenza, questo a causa del meccanismo della deduzione degli interessi passivi; in formula:

$$V_L = V_U + D t_D,$$

dove t_D è l'aliquota d'imposta che deve essere pagata dall'impresa in questione.

In caso di tassazione, con la possibilità di deduzione degli interessi passivi, il valore dell'impresa *levered* risulta essere maggiorata rispetto a quella *unlevered* per un fattore pari al prodotto tra debito e aliquota d'imposta, ecco dunque che, anche in questo caso possiamo notare la distorsione causata dalle imposte.

Su queste nuove ipotesi, anche la seconda proposizione si modifica, nello specifico:

$$WACC = r_A = r_E \frac{E}{V} + r_D \frac{D}{V} - r_D \frac{D}{V} t_D,$$

dove WACC sta per *Weighted Average Cost of Capital* (costo medio ponderato del capitale).

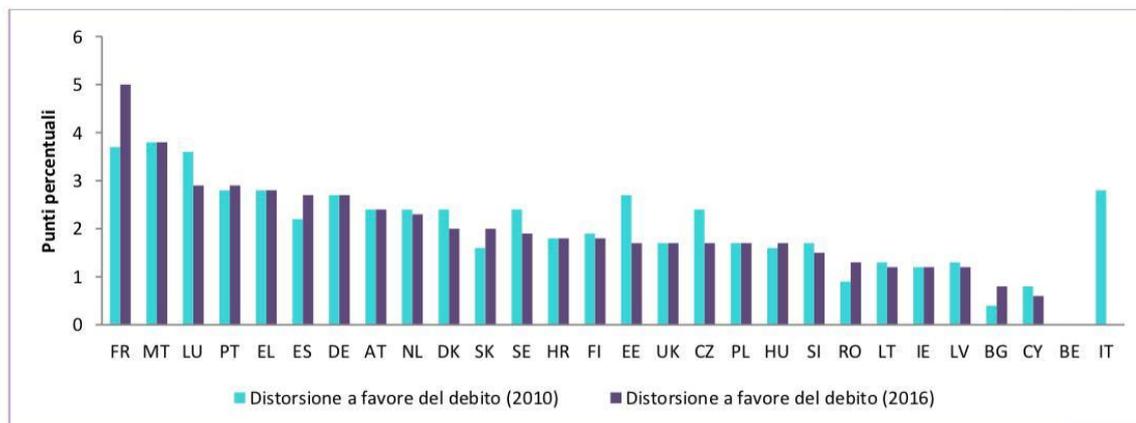
Come possiamo notare la formula è molto simile a quella in assenza di imposte, tranne per il terzo fattore che rappresenta il beneficio fiscale derivante dalla deducibilità degli interessi passivi. La possibilità di sfruttare l'indebitamento e la conseguente deduzione degli interessi passivi per abbassare il costo del capitale, viene comunemente definita dalla dottrina come effetto leva, cioè la preferenza delle imprese ad indebitarsi per sfruttare il vantaggio finanziario dato dalla deducibilità degli interessi passivi. La distorsione derivante dall'effetto leva può essere attenuata o eliminata riducendo (anche fino all'eliminazione) la deducibilità degli interessi passivi, oppure aumentando la tassazione sugli interessi attivi, che così andrebbero a compensare la deduzione di quelli passivi.

Per non rimanere, però, su un approccio meramente teorico, il grafico⁴¹ 2.5 mostra la dinamica delle distorsioni causate dalle imposizioni tra i diversi Paesi facenti parte dell'UE, infatti la maggior parte degli Stati europei presenta dei regimi di tassazione volti ad incentivare il finanziamento degli investimenti attraverso debito, grazie al riconoscimento, entro determinati limiti, della deducibilità degli interessi passivi. Questo comporta, tuttavia, elevati livelli di indebitamento delle imprese, con ripercussioni negative su quelle aziende più fragili;

⁴¹ https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/european-semester_thematic-factsheet_taxation_it_0.pdf (grafico pag. 13).

a questo dobbiamo aggiungere che il meccanismo della deducibilità degli interessi passivi va a beneficio di quelle imprese di maggiori dimensioni, che hanno un merito creditizio più elevato rispetto alle PMI che spesso trovano difficoltà nell'ottenere linee di credito.

Grafico 2.5



Fonte: ZEW (2016), *Effective tax levels using the Devereux/Griffith methodology: intermediate report 2016. Progetto per la Commissione europea.*

Note: 1) il dato mostra la distorsione del debito per l'imposta societaria, calcolata come differenza tra il costo dell'aumento del capitale proprio e l'investimento sotto forma di debito. Il costo del capitale indica il rendimento minimo al lordo delle imposte di un investimento reale (l'"investimento marginale") necessario per ottenere lo stesso rendimento al netto delle imposte con un investimento sicuro nel mercato dei capitali. In base al presupposto standard di ZEW, un investimento sicuro offre un rendimento effettivo pari al 5%. 2) Per stimare l'incentivo al capitale proprio delle imprese a Cipro, in Belgio e in Italia, si presuppone che le aliquote di tale incentivo equivalgano al tasso di interesse di mercato nel modello. Nel caso di Cipro permane una piccola distorsione poiché l'incentivo non si applica agli investimenti in attività finanziarie.

Dal grafico possiamo notare come la distorsione più elevata, nel 2016, era presente in Francia, con livelli molto più alti rispetto a quelli presenti nei restanti Paesi messi a confronto. Come si evince, il fenomeno della distorsione nelle scelte di finanziamento, è un problema che affligge molti Stati europei, sebbene in maniera diversa tra gli stessi, per questo motivo la Commissione Europea ha suggerito⁴² l'introduzione di una base imponibile consolidata comune per le imposte sulle società (CCCTB), con l'introduzione di una deduzione per favorire la crescita e gli investimenti (*Allowance for Growth and Investment – AGI*), che potrà essere utilizzata da quelle imprese che decidono di finanziarsi attraverso il capitale proprio, e che sarà data dal prodotto tra la variazione dell'*equity* aziendale e un'aliquota fissa composta da tasso d'interesse privo di rischio e da un premio per il rischio.

2.3 Cuneo fiscale sul lavoro

Il cuneo fiscale per eccellenza è quello sul lavoro, che impatta in maniera rilevante sulla competitività di un Paese, in quanto esso rappresenta la percentuale di denaro che l'impresa ha sostenuto come costo del lavoro, ma che non viene percepita dal lavoratore quanto piuttosto dallo Stato o da altri enti pubblici. Per esempio, un

⁴² https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/european-semester_thematic-factsheet_taxation_it_0.pdf

cuneo fiscale pari al 60% implica che fatto pari a 100€ il costo del lavoro per un'impresa, 60€ vanno allo Stato e i rimanenti 40€ sono incassati dal lavoratore.

Il cuneo fiscale sul lavoro riguarda lavoratori dipendenti, autonomi e datori di lavoro. Nel caso di lavoratore dipendente esso è costituito principalmente dall'IRPEF (imposta sul reddito delle persone fisiche), addizionali regionali e comunali e dai contributi previdenziali. Per quanto riguarda, invece, i lavoratori autonomi e i datori di lavoro dobbiamo tenere in considerazione, oltre agli elementi che compongono il cuneo fiscale del lavoratore dipendente, anche l'IVA (imposta sul valore aggiunto).⁴³

In linea generale il cuneo fiscale del lavoro ha due componenti principali:

-IRPEF: l'imposta sul proprio reddito che ogni lavoratore deve versare periodicamente (l'aliquota media IRPEF la indicheremo con t_w);

-Contributi sociali che vengono versati periodicamente all'INPS (Istituto Nazionale della Previdenza Sociale), li indicheremo con t_{CS} .

Prima di addentrarci nella trattazione del cuneo fiscale, è necessario fornire delle precisazioni su questi due elementi, che come abbiamo detto sono i principali del cuneo fiscale sul lavoro.

2.3.1 IRPEF⁴⁴

L'IRPEF è stata introdotta con il DPR 917 del 22/12/1986, meglio conosciuto come TUIR (Testo Unico delle Imposte sui Redditi), essa è un'imposta diretta, personale, progressiva per scaglioni e colpisce tutto il reddito complessivo. È un'imposta diretta in quanto colpisce manifestazioni dirette di capacità contributiva (in questo caso il reddito), è personale in quanto la base imponibile è influenzata dalle caratteristiche proprie del soggetto passivo, infatti essa tiene conto non solo del reddito del soggetto, ma anche di tutti i bisogni personali e familiari. Essa, inoltre, è un'imposta progressiva, dove la progressività è resa possibile mediante scaglioni e detrazioni, risulta dunque essere allineata al principio di proporzionalità sancito all'interno della Costituzione italiana (art. 53⁴⁵). I soggetti passivi sono le persone fisiche, residenti e non residenti nel territorio dello Stato. Per i soggetti residenti, sulla base del *world wide principle*, la base imponibile è composta da tutti i redditi, sia di fonte estera che italiana. Per i soggetti non residenti, invece, la base imponibile IRPEF è costituita solo dai redditi che sono stati prodotti sul territorio nazionale italiano.

Per residenti si intende, nel caso di residenza fiscale, quei soggetti che per la maggior parte del periodo di imposta (183 giorni) hanno domicilio (inteso come luogo in cui il soggetto ha stabilito la sede principale dei

⁴³ https://www.theitaliantimes.it/economia/cuneo-fiscale-2014_130419/

⁴⁴ Informazioni desunte principalmente dalle diapositive del corso di Scienza delle Finanze della Professoressa Alessandra Taccone (https://learn.luiss.it/pluginfile.php/606409/mod_resource/content/0/LUISS%20SdF%202018-2019%20IRPEF%20introduzione.pdf)

⁴⁵ L'art. 53 della Costituzione recita:

“Tutti sono tenuti a concorrere alle spese pubbliche in ragione della loro capacità contributiva (comma 1). Il sistema tributario è informato a criteri di progressività (comma 2)”.

suoi affari ed interessi, art. 43 c.c., comma 1) o hanno la residenza (intesa come il luogo in cui il soggetto ha la sua dimora abituale, art. 43 c.c., comma 2) nel territorio italiano.

Come abbiamo detto la progressività dell'imposta è garantita attraverso la presenza di scaglioni a cui è associata un'aliquota differente, la tabella seguente mostra i diversi scaglioni di reddito.

Tabella 2.1 Scaglioni IRPEF

reddito	aliquota IRPEF
0-15000	23%
15001-28000	27%
28001-55000	38%
55001-75000	41%
>75000	43%

Per esempio, supponiamo un soggetto che abbia un reddito pari a 53.000€, l'imposta IRPEF che dovrà essere pagata è pari a 16.460, data dalla somma di $15.000 \cdot 23\% + 13.000 \cdot 27\% + 23.000 \cdot 38\%$.

Per la determinazione del reddito imponibile, questo viene suddiviso in sei categorie: redditi fondiari, redditi da capitale, redditi da lavoro dipendente, redditi da lavoro autonomo, redditi di impresa e redditi diversi; il reddito complessivo sarà dato dalla somma dei redditi di queste diverse categorie. Più nello specifico il reddito imponibile si ottiene sottraendo dal reddito complessivo le eventuali deduzioni (che rendono l'IRPEF un'imposta personale), a questo si applicano le aliquote, ottenendo l'imposta lorda, che diventa netta solo dopo aver sottratto a questa le eventuali detrazioni previste dalla legge.

Chiaramente, per quanto riguarda il cuneo fiscale sul lavoro, quello che ci interessa è solamente il reddito da lavoro. Concentrandoci, quindi, sul reddito da lavoro dipendente, l'art.49 del TUIR afferma che “sono redditi di lavoro dipendente quelli che derivano da rapporti aventi per oggetto la prestazione di lavoro, con qualsiasi qualifica, alle dipendenze e sotto la direzione di altri”. Il presupposto fondamentale affinché si possa parlare di reddito da lavoro dipendente, è la presenza di un vincolo di subordinazione, dunque il lavoro si svolge alle dipendenze di altri, senza assunzione di rischio e la remunerazione avviene attraverso una retribuzione erogata periodicamente e prevista da un contratto.

L'art.51 comma 1 del TUIR recita: “Il reddito di lavoro dipendente è costituito da tutte le somme e i valori in genere, a qualunque titolo percepiti nel periodo di imposta, anche sotto forma di erogazioni liberali in relazione al rapporto di lavoro”. Dunque per la determinazione del reddito da lavoro dipendente si applica il principio dell'omnicomprensività, che prevede che il reddito da lavoro dipendente sia costituito da tutte le somme percepite a qualunque titolo (anche sotto forma di partecipazione agli utili), derivanti anche da terzi (si pensi alle indennità corrisposte dall'INPS o dall'INAIL) che trovano una loro causa nel rapporto di lavoro, comprese le liberalità, con l'unica eccezione delle somme dovute a titolo di risarcimento del danno emergente. Il reddito

da lavoro dipendente, pertanto, ricomprende le retribuzioni dirette (stipendi, salari, compensi per lavoro straordinario ecc.), retribuzioni indirette (indennità previdenziali forniti da INPS, indennità di malattia ecc.), alcune somme risarcitorie, compensi e indennità di fine rapporto lavorativo (TFR, indennità all'esodo ecc.). Come abbiamo detto, una delle componenti fondamentali del cuneo fiscale del lavoro, è proprio la tassazione dei salari (t_w), nel prossimo paragrafo, invece, forniremo un breve cenno sul secondo elemento che contribuisce al *tax wedge*, ossia i contributi sociali (t_{cs}).

2.3.2 Contributi sociali

I contributi sociali sono, in Italia, in parte a carico del datore di lavoro e in parte a carico del lavoratore, essi sono fondamentali in quanto consentono ai lavoratori subordinati di beneficiare della tutela previdenziale. La loro importanza è sottolineata dal fatto che la legge obbliga il datore di lavoro al versamento dei contributi sociali per ogni rapporto di lavoro subordinato e il mancato versamento di questi costituisce un reato del datore di lavoro ed è sanzionato dalla legge. Inoltre, l'ordinamento giuridico italiano prevede che qualsiasi accordo tra lavoratore e datore di lavoro volto ad eliminare il versamento dei contributi è da considerarsi nullo⁴⁶.

Prima di procedere ad un'analisi più dettagliata sui contributi sociali, vale la pena sottolineare l'importanza che questi assumono in Italia, infatti sono tutelati dalla Costituzione italiana dall'art. 38. Tale articolo recita: "Ogni cittadino inabile al lavoro e sprovvisto dei mezzi necessari per vivere ha diritto al mantenimento e all'assistenza sociale (comma 1).

I lavoratori hanno diritto che siano preveduti ed assicurati mezzi adeguati alle loro esigenze di vita in caso di infortunio, malattia, invalidità e vecchiaia, disoccupazione involontaria [2110 c.c.] (comma 2).

Gli inabili ed i minorati hanno diritto all'educazione e all'avviamento professionale (comma 3).

Ai compiti previsti in questo articolo provvedono organi ed istituti predisposti o integrati dallo Stato (comma 4).

L'assistenza privata è libera (comma 5)".

I contributi sociali che devono essere erogati dal datore di lavoro possono essere distinti in due tipologie: i contributi previdenziali e quelli assistenziali⁴⁷.

I contributi previdenziali sono versati dal datore di lavoro all'ente di previdenza sociale (INPS) per far maturare il diritto alla pensione del lavoratore⁴⁸.

I contributi assistenziali, invece, sono contributi che il datore di lavoro versa periodicamente all'INAIL (Istituto Nazionale per l'Assicurazione contro gli Infortuni sul Lavoro), per conto dei lavoratori al fine di garantire un'adeguata copertura dai rischi legati agli infortuni sul lavoro, all'invalidità e alla malattia⁴⁹.

⁴⁶ Fonte principale: https://www.okpedia.it/contributi_sociali

⁴⁷ https://www.okpedia.it/contributi_sociali

⁴⁸ https://www.okpedia.it/contributi_sociali

⁴⁹ https://www.okpedia.it/contributi_sociali

Come abbiamo detto, i contributi sociali sono in parte a carico del lavoratore e in parte a carico del datore di lavoro. Quest'ultimo li versa periodicamente, nello specifico la liquidazione dei contributi agli enti competenti scade il sedicesimo giorno del mese successivo alla maturazione delle retribuzioni. A carico del lavoratore gravano i residui contributi che il datore di lavoro dapprima trattiene al momento del pagamento dello stipendio e poi versa entro il sedicesimo giorno del mese successivo a quello della maturazione, in questo caso il datore di lavoro opera come "sostituto d'imposta", ovvero si sostituisce al contribuente (il lavoratore subordinato) nei rapporti con l'amministrazione finanziaria, trattenendo le imposte (che però sono a carico del lavoratore, in quanto incidono sul suo reddito) dal salario del lavoratore per poi versarle all'erario. Il meccanismo del sostituto d'imposta è stato introdotto per combattere l'evasione fiscale, infatti lo Stato riesce meglio ad impedirla se i contributi vengono versati da un unico soggetto, a cui fanno riferimento anche una serie di documenti contabili, piuttosto che nel caso in cui venissero versati direttamente da una vasta moltitudine di lavoratori.

Vista l'importanza dei contributi sociali, e il loro impatto sul costo del lavoro e conseguentemente sul cuneo fiscale, vale la pena soffermarci su un recente studio⁵⁰ condotto da Ius Laboris che ha messo a confronto la dinamica di questi in 36 Paesi diversi. Tra questi la nazione in cui i datori di lavoro versano più contributi è la Francia (contributi pari al 45% del salario lordo del lavoratore). Lo studio mette in evidenza come il tasso di contribuzione è generalmente più alto nelle democrazie occidentali, ma con alcune eccezioni: in particolare nel mondo anglosassone (USA e UK) i contributi sociali risultano essere relativamente più bassi, mentre in alcuni Paesi ex-sovietici e sudamericani i livelli sono alti.

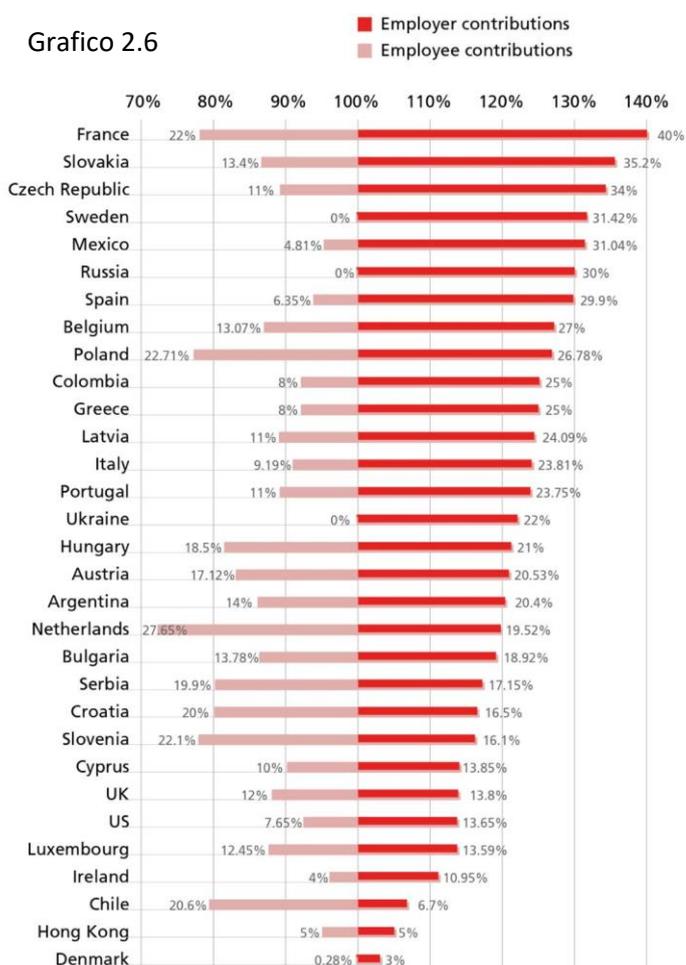
Per quanto riguarda i contributi versati dai lavoratori, quelli più alti sono erogati dai lavoratori rumeni, con il 35% del loro salario lordo. Questo dato è un elemento molto significativo, come sappiamo molte aziende europee e non solo stanno delocalizzando nell'est Europa dove il costo del lavoro è inferiore, questo dipende anche dal fatto che i contributi sociali gravano in misura elevata sui lavoratori piuttosto che sull'impresa, che dunque riesce a ridurre i propri costi.

È doveroso, pertanto, evidenziare come lo Stato attraverso l'ordinamento giuridico, può aumentare o meno la propria attrattività nei confronti delle imprese, in particolare il Professore universitario del dipartimento di scienze politiche dell'Università della Florida, Leslie Paul Thiele nel suo libro "Sustainability" evidenzia come l'affermazione del libero scambio, impedendo alle imprese di applicare tariffe sui beni importati, stia conducendo a quella che l'accademico definisce come "*race to the bottom*", ossia la dinamica per cui gli Stati, per essere più attrattivi nei confronti delle imprese, cercano di ridurre o eliminare tutte quelle legislazioni che, proteggendo l'ambiente, il lavoro e la salute pubblica, vanno ad impattare sui costi delle aziende (aumentandoli)⁵¹.

⁵⁰ Le informazioni sui contributi sociali in Italia e nel mondo sono state desunte principalmente da: <https://www.lexdo.it/blog/lavoro-contributi-sociali-a-confronto-in-piu-di-30-paesi/>

⁵¹ Thiele, Leslie Paul, sustainability (Polity Press, Second ed, 2016).

Il grafico⁵² 2.6 mette a confronto i diversi valori dei contributi sociali versati dai lavoratori e dai datori di lavoro dei diversi Paesi per cui è stato condotto lo studio da Ius Laboris, in particolare vale la pena specificare che alcuni Paesi, come per esempio la Danimarca, sostengono le loro attività assistenziali non solo mediante contributi sociali ma anche attraverso la tassazione. Questo spiega perché la Danimarca ha dei valori bassi nel grafico. Quest'ultimo ci permette di analizzare anche la situazione italiana, in particolare la percentuale di contributi versati dai datori di lavoro italiani è attualmente pari a 23,81%, mentre quella versata dai lavoratori è del 9,10%, in linea con gli altri Paesi europei. È opportuno, però, ricordare che questi valori possono variare sia a seconda del settore di riferimento, sia a seconda delle diverse tipologie di contratto. Se prendessimo in considerazione anche i contributi per i sussidi di disoccupazione, di malattia, di maternità e il Trattamento di Fine Rapporto lavorativo (TFR), la percentuale dei contributi sociali a carico del datore di lavoro diverrebbero 31,28%, mentre quelli a carico del lavoratore 9,49%.



⁵² <https://theword.iuslaboris.com/hrlaw/social-security-guide>

2.3.3 Cuneo fiscale sul lavoro: cenni matematici

Come abbiamo detto il cuneo fiscale sul lavoro misura in termini percentuali la quota del costo del lavoro, sostenuto dall'impresa, che va allo Stato sottoforma di imposte e che dunque non viene percepito dal lavoratore. Abbiamo anche detto come le componenti principali del cuneo fiscale sul lavoro risultino essere la tassazione sul reddito da lavoro (IRPEF, che indicheremo con t_w ⁵³) e i contributi sociali, che invece indicheremo con t_{cs} ⁵⁴. È importante, inoltre, sottolineare che t_w è *tax exclusive* rispetto al salario, mentre t_{cs} è *tax inclusive* rispetto ad esso. Con il termine *tax exclusive* intendiamo la percentuale di tassa che paghiamo in proporzione al valore ante imposta dell'oggetto tassato, in altre parole è un'imposta in cui nella base imponibile non è compresa l'imposta stessa. Un esempio è l'IVA, infatti essa si applica sul prezzo del bene o servizio tassato che rappresenta la nostra base imponibile. Per rendere più chiara l'idea, ammettiamo per esempio che un consumatore decida di acquistare un prodotto il cui prezzo IVA esclusa (prezzo ante imposta) sia pari a 100€, quando andrà a comprare il bene il prezzo finale del prodotto (immaginando un'aliquota IVA pari al 22%) sarà pari a 122€, di cui 22€ è il valore dell'imposta IVA che il venditore dovrà poi versare all'erario. Dunque, in questo caso l'aliquota della *tax exclusive* sarà pari all'importo della tassa (22€) sul prezzo ante imposte del prodotto (100€), e quindi pari al 22%.

Per *tax inclusive*, invece, intendiamo la percentuale di tassa che paghiamo in proporzione al valore post imposta dell'oggetto tassato, in altre parole è un'imposta in cui nella base imponibile è compresa l'imposta stessa. Un esempio è l'IRPEF, infatti immaginando un soggetto con reddito imponibile pari a 100€ e aliquota pari al 20%, questo pagherà un'imposta pari a 20€, e dunque il suo reddito al netto delle tasse sarà pari a 80€ (100€ - 20€). Al fine di rendere più chiaro il significato di *tax inclusive*, immaginiamo che il prezzo totale di un bene sia pari a 110€, di cui 10€ rappresentano l'imposta, in questo caso l'aliquota sarà pari al 9%, ossia 10€/110€.

Tra *tax inclusive* e *tax exclusive* esistono due relazioni che permettono di passare da una all'altra e viceversa, lasciando inalterato il gettito fiscale, ossia l'ammontare di denaro percepito dallo Stato. Indichiamo con t_i l'aliquota della *tax inclusive* e con t_e l'aliquota della *tax exclusive*, le due relazioni prevedono che:

$$t_i = \frac{t_e}{1 + t_e}$$

$$t_e = \frac{t_i}{1 - t_i}$$

Queste due equazioni, come abbiamo detto, permettono di passare da una *tax inclusive* ad una *exclusive* o viceversa, lasciando inalterato il gettito fiscale. Supponiamo per esempio un'aliquota *tax exclusive* pari al 25%

⁵³ t_w indica più propriamente l'aliquota media sul salario.

⁵⁴ t_{cs} indica più propriamente l'aliquota dei contributi sociali.

e una base imponibile pari a 100€, l'imposta sarà dunque pari a 25€; la somma della base imponibile e dell'imposta pagata (125€) rappresenta una possibile base imponibile per un'imposta del tipo *tax inclusive*. Immaginiamo, inoltre, che vogliamo individuare l'aliquota di un'imposta *tax inclusive* che ci fornisca lo stesso gettito di 25€, gettito d'imposta prodotto da un'aliquota *tax exclusive* pari al 25%, per fare ciò usiamo la prima relazione precedentemente indicata e con gli opportuni calcoli matematici otterremo un'aliquota *tax inclusive* pari al 20% (chiaramente l'aliquota *tax inclusive* è inferiore a quella *tax exclusive* in quanto la base imponibile di quest'ultima è inferiore rispetto a quella della *tax inclusive*). A questo punto se moltiplichiamo l'aliquota del 20% per 125€ (ovvero la possibile base *tax inclusive*) otteniamo un gettito pari a 25€, e dunque lo stesso gettito.

La distinzione tra *tax inclusive* e *tax exclusive* è fondamentale, in quanto come sappiamo le due componenti principali del cuneo fiscale risultano essere t_w , che è *tax inclusive* rispetto al salario, e t_{cs} che invece è *tax exclusive* rispetto ad esso. La presenza di una tassazione sul salario, fa sì che dobbiamo distinguere tra salario lordo (W_l), e salario netto (W_n) che rappresenta l'ammontare che il lavoratore riceve al netto della tassazione sul lavoro. In formula:

$$W_n = W_l \cdot (1 - t_w).$$

Adesso abbiamo tutti gli elementi per esprimere in formula l'equazione del cuneo fiscale (CF):

$$CF = \frac{W_l \cdot (1 + t_{cs}) - W_l \cdot (1 - t_w)}{W_l \cdot (1 + t_{cs})}$$

Con $W_l \cdot (1 + t_{cs})$ che rappresenta il costo del lavoro che viene sostenuto dall'impresa.

L'equazione precedente può essere resa più compatta raggruppando a fattore comune numeratore e denominatore per W_l , in questo caso la formula del cuneo fiscale diventa:

$$CF = \frac{t_{cs} + t_w}{1 + t_{cs}}$$

ricordandoci inoltre la relazione che lega l'aliquota *tax exclusive* a quella *inclusive*, possiamo trasformare t_{cs} , che è *exclusive* in *inclusive* (che indicheremo con $t_{cs(i)}$), in formula:

$$t_{cs(i)} = \frac{t_{cs}}{1 + t_{cs}}$$

Indichiamo invece con t_{wcs} , l'aliquota dell'imposta sul salario in termini del costo del lavoro, in formula:

$$t_{wcs} = \frac{t_w}{1 + t_{cs}}$$

Ecco dunque che possiamo esprimere il CF, con una formula semplificata (e forse più intuitiva):

$$CF = t_{cs(i)} + t_{wcs}$$

Da questa possiamo ricavare che il cuneo fiscale⁵⁵ (medio) risulta essere uguale alla somma dei contributi sociali (opportunamente trasformati in *tax inclusive*) e l'aliquota dell'imposta del salario in termini di costo del lavoro.

⁵⁵ Il cuneo fiscale marginale (CF') sarà la derivata prima del cuneo fiscale rispetto al salario, in formula: $CF' = \frac{dCF}{dW}$.

A fini puramente esaustivi, consideriamo uno Stato in cui i contributi sociali (t_{cs}) sono 1/3 del salario e che l'aliquota media dell'imposta sul reddito da lavoro dipendente (t_w) sia pari a 0,2. In questa situazione, applicando le formule viste in precedenza, avremo che $t_{cs(i)} = 24,81\%$, mentre $t_{wcs} = 15\%$, dunque inserendo questi valori nella formula semplificata del cuneo fiscale avremo che $CF = 15\% + 24,81\% = 39,85\%$.

2.3.4 Dinamica mondiale del cuneo fiscale

Il cuneo fiscale rappresenta un costo per le imprese, che a seconda dello Stato in cui queste sono situate, può essere più o meno ampio. Esso ha un impatto rilevante sul successo del sistema produttivo, in quanto va ad influire sulla competitività delle imprese. Abbiamo già affermato l'importanza della competitività in un contesto globalizzato, in cui l'interconnessione dei mercati, spinge le imprese ad essere il più competitive possibile per evitare il fallimento. Proprio per questo motivo molte sono le istituzioni che fanno studi approfonditi sul cuneo fiscale, tra queste una delle più rilevanti è l'OCSE (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico), che annualmente pubblica un documento intitolato “*Taxing Wedges*”, che mette a confronto il cuneo fiscale dei principali Paesi del mondo. La tabella⁵⁶ 2.2 riporta quella presente nel documento “*Taxing Wedges*” del 2019.

Tabella 2.2

Comparison of total tax wedge
As % of labour costs, 2018

Country ¹	Total Tax wedge 2018 (1)	Annual change, 2018/17 (in percentage points) ²			
		Tax wedge (2)	Income tax (3)	Employee SSC (4)	Employer SSC ³ (5)
Belgium	52.7	-1.09	-0.37	0.11	-0.83
Germany	49.5	-0.09	0.06	-0.12	-0.04
Italy	47.9	0.20	0.20	0.00	0.00
France	47.6	0.04	1.36	-1.87	0.55
Austria	47.6	0.21	0.31	0.02	-0.12
Hungary	45.0	-1.11	0.25	0.31	-1.67
Czech Republic	43.7	0.38	0.38	0.00	0.00
Slovenia	43.3	0.34	0.34	0.00	0.00
Sweden	43.1	0.13	0.14	-0.01	0.00
Latvia	42.3	-0.60	-1.29	0.37	0.32
Finland	42.3	-0.40	-0.21	0.43	-0.62
Slovak Republic	41.7	0.14	0.27	0.02	-0.15
Greece	40.9	0.15	0.15	0.00	0.00
Portugal	40.7	-0.69	-0.69	0.00	0.00
Lithuania	40.6	-0.44	-0.44	0.00	0.00
Spain	39.4	0.13	0.13	0.00	0.00
Turkey	38.9	-0.13	-0.13	0.00	0.00
Luxembourg	38.2	0.37	0.44	0.01	-0.08
Netherlands	37.7	0.31	0.23	-0.16	0.24
Estonia	36.5	-2.54	-2.54	0.00	0.00
Norway	35.8	-0.13	-0.13	0.00	0.00
Poland	35.8	0.09	0.09	0.00	0.00
Denmark	35.7	-0.15	-0.19	0.00	0.00
Iceland	33.2	0.16	0.17	-0.01	0.00
Ireland	32.7	0.12	0.04	0.00	0.08
Japan	32.6	0.12	0.03	0.02	0.07
United Kingdom	30.9	-0.11	-0.05	-0.02	-0.03
Canada	30.7	0.11	0.21	-0.03	-0.07
United States	29.6	-2.19	-2.14	0.00	-0.06
Australia	28.9	0.27	0.27	0.00	0.00
Korea	23.0	0.49	0.34	0.08	0.07
Israel	22.4	0.36	0.30	0.04	0.02
Switzerland	22.2	0.14	0.14	0.00	0.00
Mexico	19.7	-0.71	-0.76	0.00	0.05
New Zealand	18.4	0.30	0.30	0.00	0.00
Chile	7.0	0.01	0.01	0.00	0.00
Unweighted average					
OECD Average	36.1	-0.16	-0.08	-0.02	-0.06

Note: Single individual without children at the income level of the average worker.

1. Countries ranked by decreasing total tax wedge.

2. Due to rounding, the changes in tax wedge in column (2) may differ by one-hundredth of a percentage point from the sum of columns (3)-(5). For Denmark, the Green Check (cash benefit) contributes to the difference as it is not included in columns (3)-(5).

3. Includes payroll taxes where applicable.

Sources: country submissions, OECD Economic Outlook Volume 2018 issue 2.

⁵⁶ https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/taxing-wages-2019_tax_wages-2019-en#page25 (tabella pag. 23).

Possiamo notare come l'Italia risulta essere, tra i Paesi presi in considerazione, il terzo Stato con cuneo fiscale più elevato (47,9%), dietro solamente al Belgio (52,7%) e alla Germania (49,5%). Appare doveroso sottolineare come le prime 16 posizioni siano occupati da nazioni facenti parte dell'UE e che il primo Stato non europeo con maggior cuneo fiscale, risulta essere la Turchia, con un livello pari a 38,9%. In questa classifica gli Stati Uniti d'America si posizionano al ventinovesimo posto con un *tax wedge* pari a 29,6%. Il Paese più virtuoso in termini di cuneo fiscale è, invece, il Cile, con un livello pari al 7%. Vale la pena considerare che la media del cuneo fiscale per i Paesi che fanno parte dell'OCSE è stata per il 2018 pari a 36,1% (11,8 punti percentuali in meno rispetto al livello italiano). La seconda colonna della precedente tabella, invece, mostra le variazioni percentuali del cuneo fiscale per i diversi Stati presi in considerazione. Possiamo subito notare che nonostante Germania e Belgio siano i due Paesi con maggior valore di cuneo fiscale, entrambi hanno registrato nel 2018 una riduzione di questo rispetto al valore dell'anno precedente, al contrario l'Italia ha visto un aumento pari allo 0,2%. La media OCSE ha registrato una riduzione nel periodo preso in considerazione pari a 0,16 punti percentuali; tra gli Stati facenti parte dell'OCSE in 22 vi è stato un aumento del *tax wedge*, mentre per i restanti 14 una diminuzione. Andando più nello specifico, risultati riguardevoli in termini di diminuzione del cuneo fiscale, sono stati registrati dagli USA (-2,19%) e dall'Estonia (-2,54%), mentre il maggior incremento ha riguardato la Corea con un valore pari allo 0,49%. Dalla terza colonna possiamo notare che l'aumento del cuneo fiscale è stato causato principalmente da un incremento dell'imposta sui redditi, allo stesso modo anche la maggior parte delle diminuzioni dei *tax wedge* sono stati causati da una riduzione delle imposte su questi, in particolare ciò è avvenuto per 10 dei 14 Paesi dell'OCSE per i quali vi è stato un decremento del cuneo fiscale fra il 2017-2018 (gli Stati in questione sono: Danimarca, Estonia, Lituania, Finlandia, Norvegia, Messico, USA, Portogallo, Turchia e Lettonia). Entrando più nello specifico la riduzione maggiore delle imposte sul reddito si è avuta in Estonia (-2,54%) e negli USA (-2,14%), ossia gli stessi Stati che hanno avuto anche una maggiore riduzione del cuneo fiscale, grazie prevalentemente a degli sgravi fiscali. Al contrario di questi Paesi, la riduzione del cuneo fiscale in Germania, Ungheria e Belgio è derivata principalmente da una diminuzione dei contributi sociali. Anche nel Regno Unito si è avuta una riduzione del *tax wedge* (-0,11%), in questo caso però essa è stata causata in parti uguali da minori contributi sociali e dalla riduzione dell'imposta sul reddito.

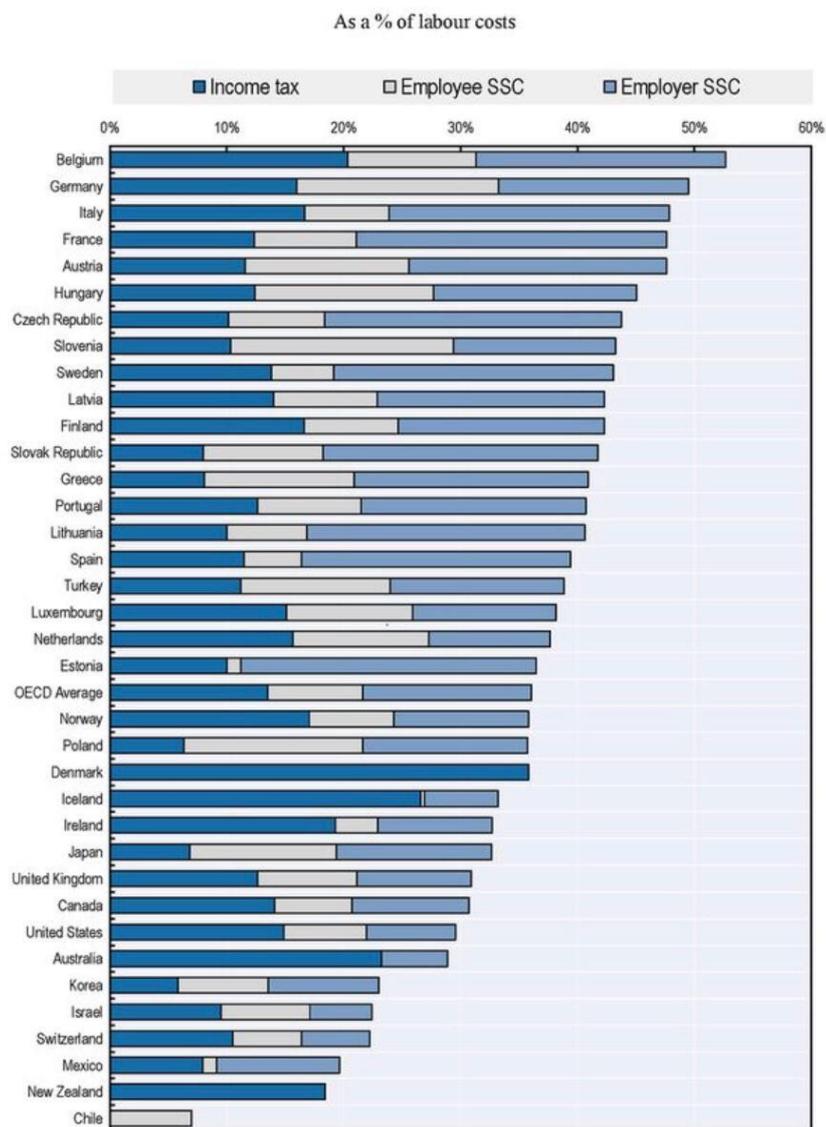
Dopo aver analizzato la dinamica del cuneo fiscale per i diversi Paesi dell'OCSE, è necessario focalizzare la nostra analisi sull'impatto che le diverse componenti del cuneo fiscale (imposta sul reddito e contributi sociali) hanno sul costo complessivo del lavoro. Il grafico⁵⁷ 2.7 evidenzia appunto la ripartizione del costo del lavoro nelle sue componenti principali. Possiamo notare come tra i diversi Paesi presi in considerazione, l'impatto della tassazione dei redditi sul totale del costo del lavoro varia sensibilmente, passando dallo 0% del Cile (valore minimo) al 35,8% della Danimarca (valore massimo). La medesima eterogeneità la si ritrova anche per quanto riguarda la dinamica dei contributi sociali pagati dai lavoratori, passando dallo 0% della Danimarca,

⁵⁷ https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/taxing-wages-2019_tax_wages-2019-en#page25 (grafico pag. 25).

Nuova Zelanda e Australia al 19% della Germania e Slovenia. Concentrandoci, invece, sui contributi sociali pagati dai datori di lavoro, il valore massimo è raggiunto dalla Francia (26,5%), sebbene un livello superiore al 20% sia condiviso da molti Paesi dell'OCSE, tra cui anche l'Italia. Analizzando quest'ultima vale la pena sottolineare come l'impatto maggiore sul costo del lavoro provenga dalle imposte sul reddito e dai contributi sociali versati dal datore di lavoro, e in misura inferiore invece dai contributi sociali versati dai lavoratori, questo deriva anche dal fatto che nel nostro Paese il ruolo e la potenza dei sindacati è molto maggiore rispetto ad altri Stati.

Grafico 2.7

Income tax plus employee and employer social security contributions, 2018



Notes: Single individual without children at the income level of the average worker.
Includes payroll taxes where applicable.

2.4 Programmi per la riduzione del cuneo fiscale

Il cuneo fiscale registrato in Italia nel 2018 è stato pari a 47,9%, siamo il terzo Paese tra quelli appartenente all'OCSE con il maggior indice di *tax wedge*. La situazione attuale e l'impatto che questo ha sulla competitività e sullo sviluppo economico del Paese ha portato l'attuale governo a cercare di implementare una serie di strategie per poter migliorare la situazione.

Il problema dell'elevato cuneo fiscale è stato affrontato anche in passato, per esempio dal governo di Matteo Renzi, che nel 2014 (D.L. 66/2014) ha introdotto il cosiddetto "bonus degli 80€" che consiste in un credito IRPEF riconosciuto dal datore di lavoro al lavoratore dipendente, direttamente in busta paga senza il bisogno di presentare alcuna domanda. Il meccanismo prevede un riconoscimento di credito di imposta nella misura di 960 euro annuali ai lavoratori con reddito complessivo fino ai 24.600,00 euro e scende d'importo per coloro che hanno un reddito compreso tra i 24.600 euro ed i 26.600 euro. Non è invece corrisposto ai lavoratori con redditi inferiori agli 8.174,00 euro (*no tax area*), ovvero i cosiddetti incapienti d'imposta, in quanto le detrazioni per lavoro dipendente in tal caso sono superiori o pari all'IRPEF lorda dovuta⁵⁸. Più precisamente, i beneficiari della misura risultano essere principalmente i lavoratori dipendenti del settore pubblico e privato, i lavoratori che ricevono assegni di mobilità o cassa integrazione, lavoratori soci di cooperative e quelli che percepiscono indennità di disoccupazione. Come abbiamo detto, inoltre, il credito IRPEF varia a seconda del reddito imponibile del lavoratore, nello specifico:

- reddito inferiore a 8.174,00€: 0€ di credito IRPEF (*no tax area*);
- reddito compreso tra 8.174,00€ e 24.600,00€: 960€ all'anno di credito d'imposta IRPEF;
- reddito tra 24.600,00€ e 26.600,00€: $26.600,00 - \text{reddito complessivo} / 2.000 \times 960$.

Il Bonus introdotto dal governo di Matteo Renzi, quindi, aveva come obiettivo quello di ridurre il cuneo fiscale, riducendo la tassazione IRPEF sui lavoratori.

Anche il governo Lega-M5S, iniziato il 01/06/2018, sta cercando di ridurre il cuneo fiscale al fine di promuovere lo sviluppo economico del Paese. La legge di bilancio del 2019, infatti, ha previsto l'introduzione della *flat tax*, ossia un'imposta proporzionale calcolata con l'applicazione di un'aliquota che non varia al variare del reddito imponibile (cosa che invece accade per le imposte progressive, come l'IRPEF). In particolare, la legge di bilancio del 2019 prevede, a partire dal 2019, l'introduzione della *flat tax* per tutte le partite IVA con volume d'affari fino a 65.000€ con un'aliquota costante pari al 15% e una aliquota proporzionale per le start-up pari al 5% per i primi 5 anni di vita dell'azienda. Dal 2020 è, invece, prevista l'introduzione di una tassa proporzionale pari al 20% per le partite IVA per la parte dei ricavi eccedenti i

⁵⁸ Le informazioni sul "bonus degli 80 euro" desunte principalmente da: <https://www.informazionefiscale.it/bonus-renzi-80-euro-come-funziona>

65.000€ fino a 100.000€, e stando agli ultimi aggiornamenti ci dovrebbe essere anche l'introduzione di una *flat tax* per famiglie e dipendenti con aliquota pari al 15% per i redditi fino a 50.000€⁵⁹.

L'impegno del nuovo governo nell'abbassare il cuneo fiscale si può intravedere anche nella recente decisione di aggiornare le tariffe INAIL, al fine di abbattere il costo del lavoro sostenuto dall'azienda, misura, che secondo le stime, dovrebbe portare a un risparmio per le imprese pari a 500 milioni di euro. A tale proposito, il vicepremier e ministro del Lavoro e dello Sviluppo economico Luigi Di Maio parla con Il Sole 24 Ore sull'aggiornamento di esse e sul cuneo fiscale affermando che: "È un primo passo importante che le piccole e medie imprese aspettano da oltre 20 anni. Abbiamo abbassato le tariffe Inail per dare alle imprese un primo vero sgravio sul costo del lavoro. Nel 2019 il vantaggio netto delle imprese in termini di minori costi è stimabile in oltre 500 milioni di euro. In totale le imprese risparmieranno oltre 1,7 mld di euro. Il cuneo fiscale è un tema centrale e da lì passa la possibilità per il Paese di essere competitivo. È un obiettivo che perseguiamo come esecutivo e che sappiamo di dover maneggiare con cura".⁶⁰ Il vicepremier continua affermando che: "L'abbassamento delle tariffe [INAIL] è strutturale e generalizzato, abbiamo lavorato con l'Inail affinché ci fossero tariffe più legate al tasso di incidenti e abbiamo inserito nuove professioni. [...] Entrano le attività legate alla produzione di nanomateriali, un settore di produzione prima non presente che invece è in forte crescita con produzioni di alta qualità. [...] Questo lavoro ha anche razionalizzato le voci tariffarie che sono passate da 739 a meno di 595. Abbiamo eliminato voci obsolete che non consentivano una stima puntuale delle tariffe [...]".⁶¹ Sul tema del cuneo fiscale, Luigi Di Maio, prosegue nell'intervista col Sole 24Ore dichiarando che: "[...] Con la spending review di quest'anno [2019] abbasseremo il cuneo fiscale. Voglio ricordare che con il reddito di cittadinanza le aziende che offrono un lavoro ai cittadini che ne possono beneficiare, avranno diritto a un incentivo fino a un massimo di 18 mesi dell'assegno inizialmente previsto per quelle persone. Vale per tutte le imprese italiane e per quelle del Sud questa misura si potrà agganciare (raddoppiando) a un'altra di mia iniziativa, già approvata nell'ultima finanziaria. Si tratta della decontribuzione al 100% dagli oneri Inps, sul 2019 e il 2020, per quelle imprese che nel Mezzogiorno assumeranno con contratti stabili under35 o cittadini disoccupati da più di 6 mesi [...]".⁶²

Abbiamo visto come una delle riforme più importanti per abbattere il cuneo fiscale è stata l'aggiornamento delle tariffe INAIL, vale però la pena sottolineare come questa manovra non sia stata del tutto esente da critiche. Giovanni Luciano, presidente del Consiglio di indirizzo e vigilanza INAIL, afferma che dall'analisi del decreto sono state individuate alcune criticità, in particolare è pericoloso il taglio agli incentivi alla prevenzione per un ammontare pari a 100 milioni di euro l'anno, così come sono previsti tagli per 50 milioni

⁵⁹ Fonte: https://www.theitaliantimes.it/economia/flat-tax-forfettario-minimi-redditi-100000-euro-requisiti_260519/

⁶⁰ https://www.ilsole24ore.com/art/notizie/2019-02-27/di-maio-tutti-risparmi-spending-review-taglio-cuneo-212735.shtml?uuid=ABjDZ0YB&cmpid=nl_lifestyle/

⁶¹ https://www.ilsole24ore.com/art/notizie/2019-02-27/di-maio-tutti-risparmi-spending-review-taglio-cuneo-212735.shtml?uuid=ABjDZ0YB&cmpid=nl_lifestyle/

⁶² https://www.ilsole24ore.com/art/notizie/2019-02-27/di-maio-tutti-risparmi-spending-review-taglio-cuneo-212735.shtml?uuid=ABjDZ0YB&cmpid=nl_lifestyle/

di euro l'anno per la premialità alle imprese virtuose⁶³. Allo stesso modo anche la vice-capogruppo del PD alla Camera, Chiara Gribaudo, afferma che l'abbassamento del costo del lavoro è stato fatto sulla pelle dei lavoratori, abbassando i risarcimenti spettanti a questi ultimi.⁶⁴

Non mancano, inoltre, le critiche alle misure introdotte dalla legge del bilancio per abbassare il cuneo fiscale, che sembrerebbe penalizzare le PMI per circa 2,6 miliardi complessivi, questo deriva dal fatto che le misure a vantaggio delle PMI risultano essere inferiori rispetto all'eliminazione di una serie di meccanismi che avvantaggiavano le PMI; secondo recenti stime i vantaggi saranno pari a 469,7 milioni di euro, mentre le rimodulazioni e le abrogazioni porteranno ad un aggravio fiscale pari a 3,117 miliardi di euro.⁶⁵ Entrando più nel dettaglio e secondo le stime più aggiornate⁶⁶, la riduzione di 9 punti percentuali dell'IRES sugli utili reinvestiti per acquistare nuovi macchinari o per effettuare nuove assunzioni, a tempo determinato o indeterminato, comporterà benefici solo a partire dal 2020 (1,9 miliardi in media l'anno) ma nel 2019 l'effetto sarà nullo. La rimodulazione al ribasso dell'iper ammortamento, che permette all'impresa di considerare a fini fiscali una supervalutazione dell'immobilizzazione pari al 250% al fine di abbattere il reddito imponibile, porterà ad un aggravio fiscale per le imprese, in termini di minori benefici concessi, pari a 903 milioni nel 2019 per poi attestarsi a una media di circa 900 milioni per il triennio 2020-2022. L'abrogazione dell'IRI (Imposta sul Reddito d'Impresa) comporterà un aggravio per le imprese per 1.986 miliardi di euro poiché l'imposta sui redditi di impresa, che avrebbe visto il suo debutto nel 2019, avrebbe consentito una tassazione omologa a quella attualmente in vigore per i soggetti IRES (24%) anche a ditte individuali e società di persone sulla quota di utili realizzati e non distribuiti, andando a favorire le entità di medie dimensioni con un risparmio medio di quasi 2 miliardi nel 2019⁶⁷.

L'abrogazione dell'ACE (Aiuto alla Crescita Economica) rappresenterà per le imprese un aggravio pari a 227,8 milioni nel 2019 non essendo possibile riportare le eccedenze di ACE trasformate in credito IRAP (Imposta Regionale sulle Attività Produttive). A regime, il taglio dell'agevolazione avrà un impatto negativo più pesante pari a circa 2,3 miliardi nel 2020 per poi attestarsi su una media di 1.450 miliardi all'anno.⁶⁸

L'ACE è stata introdotta con il Decreto-Legge 201 del 6 dicembre 2011⁶⁹, con lo scopo di ridurre la distorsione della tassazione sulle scelte di finanziamento da parte delle imprese (si veda paragrafo 2.2), il decreto includeva la deduzione dal reddito imponibile del costo opportunità, inteso come remunerazione ordinaria, del finanziamento effettuato attraverso *equity* (che come sappiamo viene utilizzato dalle imprese come fonte di finanziamento solo dopo che queste hanno esaurito i vantaggi fiscali derivanti dalla deduzione degli interessi passivi). Per le società di capitale l'ACE era pari all'1,5% e riguardava esclusivamente le variazioni in aumento del capitale proprio rispetto all'ammontare presente in bilancio al 31/12/2010, realizzati sia attraverso nuovi

⁶³ <http://www.today.it/economia/inail-2019.html>

⁶⁴ <http://www.today.it/economia/inail-2019.html>

⁶⁵ <https://www.pmi.it/impresa/contabilita-e-fisco/283755/legge-di-bilancio-26mld-di-tasse-in-piu.html>

⁶⁶ <https://www.pmi.it/impresa/contabilita-e-fisco/283755/legge-di-bilancio-26mld-di-tasse-in-piu.html>

⁶⁷ <https://www.pmi.it/impresa/contabilita-e-fisco/283755/legge-di-bilancio-26mld-di-tasse-in-piu.html>

⁶⁸ <https://www.pmi.it/impresa/contabilita-e-fisco/283755/legge-di-bilancio-26mld-di-tasse-in-piu.html>

⁶⁹ <https://www.borsaitaliana.it/notizie/sotto-la-lente/ace-193.htm>

conferimenti effettuati dai soci, sia attraverso la permutazione degli utili a riserva. La misura, inoltre, prevedeva che la deduzione che eccedesse il reddito della società, poteva essere applicata negli anni successivi, oppure trasformata in un credito d'imposta che veniva calcolata moltiplicando l'aliquota IRES (24%) all'eccedenza, ripartita poi in cinque quote di egual misura da utilizzare a detrazione dell'IRAP⁷⁰.

Come abbiamo visto, diverse sono state le misure introdotte dai vari governi per ridurre il cuneo fiscale, nonostante ciò, questo continua ad essere il più alto del mondo ed in continua crescita. Un elemento che sicuramente non aiuta a garantire l'efficacia di queste manovre è l'instabilità politica e l'eccesso di burocrazia del nostro Paese, che molto spesso scoraggiano o rendono difficile per le imprese l'utilizzo di queste misure. In ultima analisi, possiamo notare come l'instabilità politica, faccia sì che non sia lasciato nemmeno il tempo necessario per vedere gli effetti delle manovre, per esempio basti pensare che l'IRI che doveva essere introdotta nel 2019, non è stata mai attuata, in quanto la sua abrogazione è avvenuta prima dell'introduzione stessa. Data l'importanza del cuneo fiscale sulla competitività e l'attuale situazione economica italiana, bisognerebbe cercare di effettuare manovre più a lungo termine, evitando rimodulazioni e abrogazioni continue, in modo da creare un sistema di incentivi stabili che possano essere sfruttati appieno dalle imprese con un vantaggio sulla competitività e sulla crescita del Paese.

2.5 Disoccupazione e cuneo fiscale: focus sul settore manifatturiero

L'attuale condizione economica italiana è critica, soprattutto per quanto riguarda la crescita del PIL, che non riesce ad andare oltre l'1% e il tasso di disoccupazione che continua ad essere molto elevato (pari nel 2018 al 10,6%, secondo i dati forniti da FMI), con forte disomogeneità tra Nord e Sud e con una disoccupazione giovanile che nel 2018, secondo i dati OCSE, ha raggiunto il 32,8%. In questa situazione, risulta dunque fondamentale l'introduzione di misure volte a ridurre il problema della disoccupazione, a cui è legato non solo il problema della crescita economica (data l'elevata presenza di soggetti in età lavorativa che non contribuiscono al PIL del Paese), ma anche problemi di natura sociale, con famiglie che sempre più si trovano in difficoltà nel soddisfare i propri bisogni primari e con crescenti fenomeni di mancata integrazione sociale. Chiaramente l'elevato cuneo fiscale ha un impatto negativo sul tasso d'occupazione in Italia, abbiamo detto che nel 2018, secondo le stime OCSE, il *tax wedge* è stato pari al 42,9%, ciò significa che un operaio che percepisce 1.500€ netti al mese costa annualmente all'azienda circa 25.722€. La presenza di differenti cunei fiscali sul lavoro tra i diversi Paesi europei, fa sì che ci sia una disomogeneità anche per quanto riguarda le retribuzioni. La tabella⁷¹ seguente mostra le retribuzioni medie annuali (dati OCSE relativi al 2017) per i diversi Paesi che fanno parte della UEM.

⁷⁰ Fonte su ACE (pagg. 158-159): Bosi, Paolo., and Guerra, Maria Cecilia. I tributi nell'economia italiana. Bologna: Il Mulino, 2018. Print.

⁷¹ <https://www.jobpricing.it/wp-content/uploads/2018/11/JP-Salary-Outlook-2018-2%5E-edizione.pdf> (tabella pag. 5).

Tabella 2.3

Average Annual Wages 2017 - Paesi zona Euro

#	PAESE	AVERAGE ANNUAL WAGES (€)
1	Lussemburgo	63.615 €
2	Irlanda	47.116 €
3	Paesi Bassi	46.755 €
4	Belgio	43.840 €
5	Austria	42.852 €
6	Finlandia	41.492 €
7	Germania	39.446 €
8	Francia	37.622 €
9	Italia	29.214 €
10	Spagna	28.064 €
11	Slovenia	23.697 €
12	Grecia	17.336 €
13	Portogallo	17.041 €
14	Estonia	15.116 €
15	Lettonia	13.672 €
16	Slovacchia	13.201 €
17	Lituania	12.587 €

Fonte: OCSE

Possiamo notare come l'Italia si posiziona al nono posto per retribuzioni media, tuttavia dobbiamo tenere in considerazione che questo è il salario annuale lordo e data l'elevata tassazione italiana il salario netto è poco più di 1.570€ al mese⁷².

Come abbiamo detto il nostro Paese è la seconda potenza manifatturiera dell'UE preceduta solo dalla Germania, appare dunque necessario partire da questa solida base per poter garantire lo sviluppo economico dello Stato. Nel cap.1, infatti, è stata illustrata la legge di Kaldor-Verdoorn che individua una forte relazione tra produttività e crescita nel settore manifatturiero, che era, pertanto, ritenuto da Kaldor il principale propulsore dello sviluppo economico.

La tabella⁷³ 2.4 mette a confronto il numero di occupati in Italia, ripartiti per i diversi settori di attività economica, con quelli UE15 (ovvero i 15 Stati che facevano parte dell'UE nel 2004)⁷⁴. Nonostante la crescita occupazionale, il *gap* tra tasso di occupazione italiano e la media dell'UE15 è stato nel 2017 pari a 9,9 punti percentuali (58% per l'Italia, contro il 67,9% dell'UE15). Nello specifico il tasso d'occupazione italiano è inferiore a quello europeo per diversi settori appartenenti soprattutto a quello terziario (come trasporto, servizi di comunicazione, attività finanziarie e assicurative, ecc.), tuttavia in altri settori come per esempio l'agricoltura e la pesca, servizi alle famiglie e l'industria, il tasso d'occupazione italiano risulta essere maggiore rispetto alla media dell'UE (15 Stati); questo però non deve sorprendere in quanto l'Italia, come più volte ripetuto, è la seconda potenza manifatturiera d'Europa. Analizzando più nel dettaglio la situazione del

⁷² <https://www.money.it/Stipendi-medi-in-Italia-1-570-euro-differenze-Nord-Sud>

⁷³ <https://www.istat.it/it/files/2019/02/Mercato-del-lavoro-2018.pdf> (tabella pag. 17).

⁷⁴ https://fr.wikipedia.org/wiki/Europe_des_Quinze

nostro Paese, possiamo vedere come il settore manifatturiero è quello che presenta il più alto tasso di occupazione (11,6%), con un distacco di 3,4 punti percentuali rispetto al secondo settore con tasso di occupazione maggiore (ovvero il commercio all'ingrosso e al dettaglio che nel 2017 aveva un valore pari a 8,2%) e di ben 5,2 punti percentuali rispetto al settore delle attività immobiliari, professionali e noleggio che rappresenta il terzo settore più importante per occupazione con un tasso pari a 6,4%.

La tabella ci permette di capire l'importanza che il settore manifatturiero gioca per il livello d'occupazione in Italia, infatti, nonostante il nostro Paese sia caratterizzato da elevato cuneo fiscale e conseguentemente alto costo del lavoro, l'industria italiana presenta tassi di occupazione maggiori rispetto alla media europea. Evidenziata, pertanto, l'importanza del settore secondario per l'Italia, appare doveroso implementare una serie di manovre che possono tutelare quello che sembra essere il motore dell'economia del nostro Paese. Risultano dunque di vitale necessità, per la ripresa economica, sforzi volti a ridurre il cuneo fiscale sul lavoro, in modo tale da permettere alle nostre industrie di essere più competitive sui mercati internazionali.

Tabella 2.4

Numero di occupati, tasso di occupazione e gap occupazionale in Italia e Ue15. Anno 2017 (valori assoluti in migliaia, percentuali e differenze in punti percentuali)

SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA	Occupazione 15-64		Tasso di occupazione			Gap occupazionale Italia con Ue15
	Ue15	Italia	Ue15*	Italia	Differenza Ue15-Italia in p.p.	
Agricoltura, pesca	4.341	811	1,7	2,1	-0,4	-164
Industria in senso stretto	27.665	4.504	10,7	11,6	-0,9	-369
Costruzioni	11.571	1.390	4,5	3,6	0,9	348
Commercio all'ingrosso e al dettaglio, riparazione di autoveicoli e motocicli	24.555	3.183	9,5	8,2	1,3	502
Trasporto e magazzinaggio	8.806	1.097	3,4	2,8	0,6	225
Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	9.248	1.425	3,6	3,7	-0,1	-42
Servizi di informazione e comunicazione	5.742	559	2,2	1,4	0,8	306
Attività finanziarie ed assicurative	5.479	626	2,1	1,6	0,5	197
Attività immobiliari, professionali e noleggio	20.228	2.478	7,8	6,4	1,4	559
Pubblica amministrazione, difesa e previdenza	12.178	1.241	4,7	3,2	1,5	592
Istruzione	13.694	1.572	5,3	4,1	1,2	486
Sanità e assistenza sociale	21.521	1.812	8,3	4,7	3,6	1.435
Attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento	3.184	323	1,2	0,8	0,4	157
Altre attività di servizi	4.696	668	1,8	1,7	0,1	35
Servizi alle famiglie (lavoro domestico, ecc.)	2.067	736	0,8	1,9	-1,1	-434
Attività extraterritoriali	188	19	0,1	0,0	0,0	9
Mancate risposte	1.420					
Totale	176.582	22.444	67,9	58,0	9,9	3.844
di cui: giovani 15-39	75.421	7.942	62,7	48,3	14,5	2.383
di cui: con laurea e postlaurea	62.588	5.005	24,1	12,9	11,1	4.313
di cui: professioni qualificate (1, 2 e 3 CP2011 a un digit)	75.857	8.035	29,2	20,7	8,4	3.257

Fonte: Eurostat, Labour force survey

* Valori al netto delle mancate risposte.

Cap. 3 Impresa e tassazione

3.1 Pressione fiscale e curva di Laffer

Nel precedente capitolo ci siamo soffermati sul cuneo fiscale, in quanto questo impatta in maniera rilevante sulla competitività delle imprese e conseguentemente sullo sviluppo economico di un Paese. Lo Stato, come già detto, attraverso la tassazione può modificare il contesto economico favorendo o meno la nascita e lo sviluppo delle imprese e quindi dell'economia nel suo complesso. Prima di addentrarci nella trattazione del rapporto impresa-tassazione, è doveroso precisare la differenza tra pressione tributaria e pressione fiscale, poiché, spesso, vengono erroneamente utilizzati come sinonimi.

Per pressione tributaria (PT) si intende il rapporto tra l'ammontare totale delle imposte incassate da uno Stato e il PIL dello stesso, in formula: $PT = \text{Tot. delle imposte} / \text{PIL}$. Al contrario, con il termine pressione fiscale (PF) si fa riferimento al rapporto tra la somma delle imposte e dei contributi sul PIL dello Stato di riferimento, in formula: $PF = (\text{Tot. delle imposte} + \text{tot. contributi}) / \text{PIL}$.

Come possiamo notare, sebbene ci sia una stretta relazione tra pressione fiscale e pressione tributaria, la prima ricomprende quest'ultima aggiungendo al numeratore dell'equazione anche i contributi che devono essere obbligatoriamente versati. La pressione fiscale indica, dunque, il costo dello Stato, comparato al PIL dello stesso, cioè al valore dei beni e servizi che sono stati creati ed erogati nel Paese di riferimento in un determinato anno. Questo valore ci fornisce, pertanto, la presenza e l'impatto dello Stato nell'economia.

Come sappiamo le imposte sono la fonte principale delle entrate per un Paese ed attraverso queste riesce ad erogare servizi alla popolazione ed attuare il *Welfare State*⁷⁵, tuttavia è bene sottolineare come la pressione fiscale non ci fornisce informazioni sulla bontà dei servizi pubblici che sono erogati dallo Stato, quindi un'elevata pressione fiscale può essere accettata dalla popolazione solo se questa percepisce l'adeguatezza dei servizi ricevuti in relazione alle imposte pagate. Bisogna, inoltre, precisare che la pressione fiscale è un valore medio che non permette di rintracciare le differenze a livello di tassazione che ci potrebbero essere tra i diversi settori.

Generalmente, le decisioni di tassazione da parte di un governo sono caratterizzate dall'analisi di un *trade-off* (analisi costi benefici), in quanto se da una parte la tassazione è fondamentale per garantire servizi pubblici e quindi il benessere della società, d'altro canto un elevato livello di tassazione ha un impatto negativo sulle imprese, che perdono competitività nei confronti dei propri competitors, con ripercussioni negative sullo sviluppo economico del Paese. La figura 3.1 esemplifica quanto appena detto, evidenziando gli aspetti positivi

⁷⁵ Per Welfare State si intende il "Complesso di politiche pubbliche messe in atto da uno Stato che interviene, in un'economia di mercato, per garantire l'assistenza e il benessere dei cittadini [...]" (<http://www.treccani.it/enciclopedia/welfare-state/>).

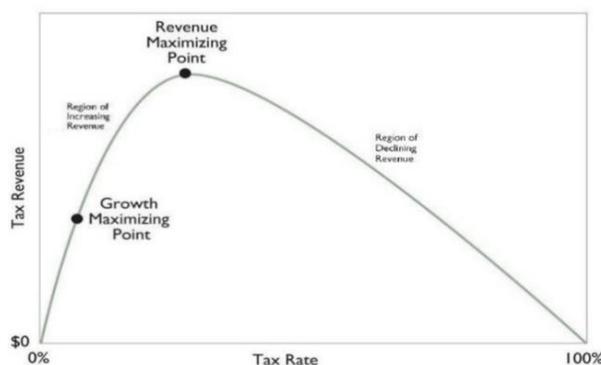
della tassazione, ma anche i suoi impatti negativi; appare pertanto necessario il raggiungimento di un livello bilanciato di imposizione in modo tale da garantire un equilibrio stabile tra i costi e i benefici dei tributi. Bisogna, inoltre, tenere in considerazione che la competitività delle imprese impatta indirettamente sul *Welfare State*, in quanto all'aumentare di questa il PIL del Paese di riferimento aumenta con ripercussioni positive sul benessere della popolazione.

Figura 3.1



L'influenza della pressione fiscale sull'economia di un Paese ha portato molti economisti a concentrarsi su questa e su tutte le ripercussioni ad essa associata, come per esempio l'evasione fiscale. Da questo punto di vista fondamentale è la curva di Laffer, che prende il nome dall'economista che ha formulato questa teoria. Entrando nello specifico la curva di Laffer, rappresentata nel grafico⁷⁶ 3.1, mette in relazione la pressione fiscale (asse delle ascisse) con il gettito fiscale (asse delle ordinate). Questa teoria si fonda su due ipotesi fondamentali, ovvero che ad una tassazione pari allo 0% il gettito fiscale sarà nullo (questo perché come sappiamo il gettito è dato dalla somma delle imposte pagate dai singoli contribuenti, ciascuna data dal prodotto tra aliquota d'imposta e base imponibile) e che ad una tassazione pari al 100% il corrispondente gettito sarà 0, in quanto nessun soggetto intraprenderà un'attività economica, visto che il ricavato di questa andrà tutto allo Stato. Osservando la curva possiamo notare come l'aumentare della tassazione non comporta necessariamente un incremento del gettito, in quanto questo potrebbe indurre i contribuenti ad evadere le tasse. Secondo Laffer, quindi, esiste, almeno dal punto di vista teorico, un livello di tassazione ottimale che consente allo Stato di massimizzare il gettito.

Grafico 3.1 Curva di Laffer



⁷⁶ <https://www.informazionefiscale.it/Curva-di-Laffer-cos-e-cosa-significa>

La curva di Laffer è stata oggetto di molte critiche in passato, una tra le quali è la mancanza di una verifica empirica di questa teoria, nonostante ciò continua ad avere grande valore in termini accademici e per questo motivo ne forniremo alcuni dettagli aggiuntivi.

Laffer è uno dei padri fondatori della *Supply Side Economics*, teoria macroeconomica che è nata negli Stati Uniti d'America negli anni '70 e che si oppone alla teoria keynesiana, in quanto ritiene che sia l'offerta aggregata a stimolare la crescita economica e non la domanda aggregata come, invece, era previsto dalla teoria keynesiana. Alla base della *Supply Side Economics* vi è il principio per cui la stimolazione dell'offerta può avvenire attraverso una riduzione delle imposte, che a loro volta avrebbero comportato un aumento della produzione, del reddito e conseguentemente del gettito fiscale (meccanismo schematizzato nella figura 3.2).

Figura 3.2



Nonostante i dibattiti tra le diverse teorie economiche, quello su cui tutti gli economisti sono d'accordo è che un eccesso di pressione fiscale impedisce alle imprese di essere competitive sul mercato, con serie ripercussioni sullo sviluppo economico del Paese. Proprio per questo motivo nel prossimo paragrafo ci concentreremo sui livelli di pressione fiscale in Italia, mettendoli a confronto con quelli delle principali economie mondiali.

3.2 Pressione fiscale in Italia e nel resto del mondo

La pressione fiscale, come abbiamo più volte ripetuto nei paragrafi precedenti, ha un impatto rilevante sullo sviluppo economico dei Paesi, per questo motivo periodicamente la Commissione Europea ne effettua indagini a livello europeo.

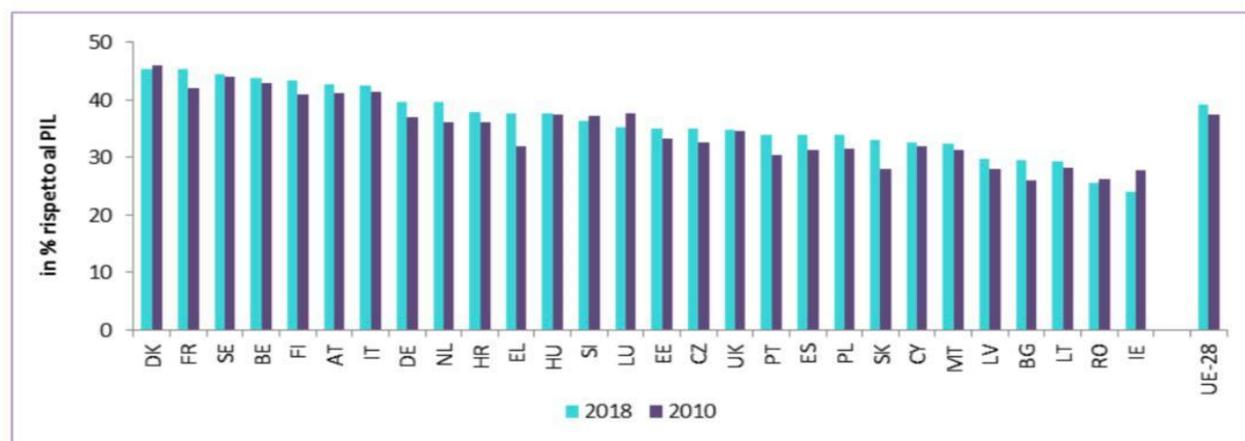
Prima, però, di addentrarci nell'analisi dei dati forniti dai *report* della Commissione Europea, vale la pena sottolineare come una delle critiche principali che viene effettuata all'UEM è la presenza di una moneta unica senza una tassazione omogenea, ciò sta portando a situazioni di grande eterogeneità all'interno dell'Area euro, con imprese che decidono, dunque, di delocalizzare nei Paesi dell'est Europa, dove il costo della manodopera e il livello della tassazione sono inferiori. Non è difficile, quindi, capire per quale motivo in Europa siano nati movimenti politici volti a promuovere l'uscita dei diversi Paesi dall'UE (come per esempio Brexit), in quanto il processo di armonizzazione europea che si ha avuto con il trattato di Maastricht (1992) e rafforzato con il trattato di Lisbona (2009) è stato solamente parziale, con la presenza di diverse criticità e paradossi che stanno compromettendo l'esistenza stessa dell'UE.

Dopo questa piccola premessa sull'UE, che tuttavia non esula dai fini della trattazione, dal momento che ci permette di comprendere fino in fondo il problema e l'importanza della tassazione, ci concentriamo sui livelli di pressione fiscale in UE.

Come è infatti evidenziato dal *report*⁷⁷ della Commissione Europea, l'UE ancora oggi deve affrontare una serie di problematiche come gli effetti della crisi dei mutui *subprime* e dei debiti sovrani, una carenza di investimenti (causati anche dalle politiche di *austerità* che stanno alla base dei principi macroeconomici sulla quale si fonda l'UE) e un incremento delle disuguaglianze che, come abbiamo detto, stanno portando a insurrezioni sempre più frequenti (si veda a tale proposito i moti francesi dei "Gilet gialli"). In tema di disuguaglianza la fiscalità gioca un ruolo fondamentale, in quanto attraverso la progressività delle imposte (prevista nell'art.53 della Costituzione italiana), riesce a dare un forte contributo sia nella creazione di una società equa sia allo sviluppo economico del Paese (a tale proposito vale la pena ricordare che secondo la teoria di Kutznez⁷⁸, vi è una relazione a "U" rovesciata tra l'iniquinà economica e la crescita del PIL pro capite, infatti, generalmente, all'aumentare del PIL pro capite aumenta la disuguaglianza sociale, ma arrivati ad un certo livello di questo, l'aumento dello stesso conduce ad un decremento della iniquinà).

Il grafico⁷⁹ 3.2 mette a confronto il livello di pressione fiscale del 2018 e 2010 dei diversi Paesi che hanno aderito all'UE.

Grafico 3.2 Pressione fiscale in % del PIL



Fonte: Commissione europea, AMECO.

Dal grafico si può notare come l'Italia risulti essere il settimo Paese dell'UE con pressione fiscale più elevata (42,3%), preceduta da: Danimarca, Francia, Svezia, Belgio, Finlandia e Austria. In base a quanto affermato dal *report*, vi sono chiare evidenze che dimostrano come le imposte sul reddito delle società (in Italia IRES) e delle persone fisiche (in Italia IRPEF) impattano sulla crescita e sugli investimenti, infatti il livello della tassazione influenza in maniera rilevante le scelte della localizzazione dell'attività produttiva e quelle di investimento e finanziamento (come meglio descritto nel paragrafo 2.2).

⁷⁷ https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/european-semester_thematic-factsheet_taxation_it_0.pdf

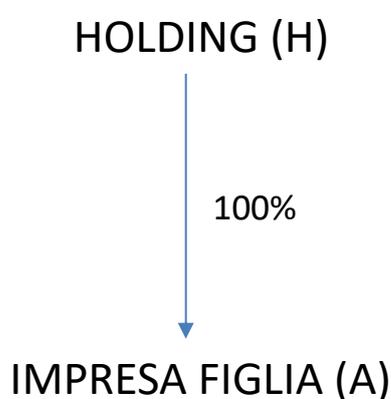
⁷⁸ Thiele, Leslie Paul, *sustainability* (Polity Press, Second ed, 2016)

⁷⁹ https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/european-semester_thematic-factsheet_taxation_it_0.pdf (grafico pag. 2).

È importante tenere sempre in considerazione che il debito d'imposta è dato dal prodotto tra base imponibile e aliquota, quindi quest'ultima non è l'unica variabile da tenere in considerazione, in quanto bisogna tener conto anche dei diversi meccanismi del calcolo della base imponibile⁸⁰.

Oggigiorno le imprese più importanti fanno parte di grandi gruppi aziendali o holding. Queste sono caratterizzate dal fatto che vi è una capogruppo che detiene le partecipazioni di una serie di aziende "figlie" e "nipoti". La presenza di una molteplicità di aziende, che spesso fanno attività molto diverse tra loro, crea una sorta di mercato interno comunemente definito come "quasi mercato interno". All'interno dei gruppi aziendali non sono infrequenti compravendite di servizi e prodotti che avvengono al cosiddetto *transfer price*. Il problema principale è che le vendite infra-aziendali possono essere effettuati ad un prezzo differente da quello di mercato, causando il fenomeno del dirottamento degli utili. Per rendere più chiara l'idea immaginiamo una holding (indicata con H) che detiene il 100%⁸¹ delle partecipazioni dell'impresa figlia A (figura 3.3).

Figura 3.3



Immaginiamo che la holding H abbia sede legale nel Paese H dove la tassazione sul reddito delle imprese è pari al 10%, mentre l'impresa figlia A sia locata nello Stato A dove la tassazione è pari al 30%. Ammettiamo, inoltre, che l'impresa figlia produca il bene B il cui prezzo di mercato unitario sia pari a 10€, la holding potrebbe acquistare il bene B ad un prezzo inferiore al valore di mercato (per esempio 2€, che rappresenta il nostro *transfer price*) e venderlo sul mercato a 10€. I proventi di quest'operazione saranno tassati al 10%, differentemente dal caso in cui il bene venisse venduto direttamente da A, che è soggetta ad una tassazione pari al 30%. Attraverso questo stratagemma vi è stato un dirottamento degli utili dall'impresa A a quella H al fine di ottenere vantaggi fiscali; proprio per questo motivo vi è un'attenzione particolare del fisco nei confronti delle operazioni infra-aziendali. Tuttavia, è bene precisare, che prezzi inferiori a quelli di mercato possono

⁸⁰ A tale proposito vale la pena sottolineare come i contribuenti si preoccupino più dell'aliquota d'imposta che del meccanismo del calcolo della base imponibile, quindi un governo potrebbe incrementare il gettito, senza perdere consenso elettorale, semplicemente lasciando inalterata l'aliquota d'imposta ma prevedendo meccanismi che fanno aumentare la base imponibile (per es. riducendo deduzioni).

⁸¹ Affinché si parli di holding basta che ci sia una partecipazione superiore al 50%, tuttavia nell'esempio prendiamo in considerazione una partecipazione pari al 100% per non affrontare un altro problema connesso a quello del dirottamento degli utili, ossia il *tunnelling*, cioè il meccanismo per cui al dirottamento degli utili è affiancato un meccanismo volto a ledere le minoranze (per una trattazione più approfondita si veda: Brealey, Richard A. et al. Principi di finanza aziendale. Settima edizione. Milano [etc: McGraw-Hill Education, 2015. Print.]).

essere decisi dalla *corporate governance* della holding, non al fine di un dirottamento degli utili ed elusione del fisco, ma per garantire una serie di vantaggi alle imprese che fanno parte del consolidato, con l'intento di rafforzare la posizione del gruppo sul mercato. A tale proposito vi è una vasta dottrina che si è concentrata sul *transfer pricing*, sicuramente una delle teorie più rinomate e conosciute è quella di Harvard⁸², che afferma che il prezzo applicato all'interno del gruppo dipende dal grado di integrazione verticale dello stesso. Tanto più il gruppo risulta essere integrato verticalmente, tanto più il prezzo di trasferimento dovrà essere pari al costo di produzione più un leggero *mark-up*; al contrario, nel caso di un gruppo diversificato, il *transfer price* dovrà tenere conto del valore di mercato. Proprio per questo motivo, dobbiamo sottolineare come in linea generale il fisco faccia particolare attenzione ai fenomeni di operazioni infragruppo, al fine di evitare elusioni ed evasioni da parte delle aziende, fermo restando però la libertà delle holding di fissare prezzi diversi da quelle di mercato per perseguire politiche e strategie interne.

Riprendendo la nostra analisi circa il livello di pressione fiscale in Italia e nei principali Paesi mondiali, molto interessante è lo studio condotto dall'OCSE nel 2017. Secondo i dati⁸³ dell'Organizzazione, ripresi da Rai News, nel 2017 la pressione fiscale in Italia era del 42,4% (la sesta più alta fra i Paesi presi in considerazione) valore molto al di sopra della media OCSE che si attestava ai 32,4 punti percentuali. Lo studio condotto dall'Organismo evidenziava anche la struttura fiscale dell'Italia, che risultava essere caratterizzata da un elevato livello di tasse sul reddito (25,8% rispetto al totale delle entrate, contro una media del 23,8% per i Paesi OCSE); molto alto rispetto al livello medio risultava essere anche il peso dei contributi sociali che per l'Italia si attestava al 30,1%, contro il livello medio registrato dagli Stati in questione pari al 26,2%. L'impatto delle tasse sul reddito delle società, che per il nostro Paese era pari nell'anno di riferimento al 5%, risultava essere inferiore di 4 punti percentuali rispetto alla media OCSE (pari al 9%); infine per quanto riguarda le tasse sulle proprietà immobiliari⁸⁴, queste impattavano sulle entrate italiane per il 6,6%, rispetto al 5,7% della media OCSE. Lo studio condotto dall'Organizzazione evidenzia un elevato *gap* tra l'impatto delle imposte indirette sul totale delle entrate per quanto riguarda l'Italia (14,4%), contro la media dei Paesi presi in considerazione che si attesta al 20,2%. Quest'ultimo fenomeno è causato dall'elevata evasione fiscale che caratterizza il nostro Paese, stante infatti l'indagine condotta dall'OCSE⁸⁵, l'Italia è, dopo il Messico, il Paese con più alta percentuale di IVA evasa: nel 2016 infatti questa si attestava al 62% (ciò significa che solo il 38% dell'IVA totale va effettivamente nelle casse dello Stato). Lo Stato più virtuoso è risultato invece la Nuova Zelanda con un'IVA raccolta pari al 95% del totale, contro una media OCSE che si attestava nel 2016 al 56%.

⁸² Fonte: Bastia, Paolo. Sistemi di pianificazione e controllo. 2. ed. Bologna: Il Mulino, 2008. Print.

⁸³ http://www.rainews.it/dl/rainews/articoli/Ocse-pressione-fiscale-al-42-per-cento-cala-ma-resta-sopra-la-media-8fb810e6-a980-40a2-a6d0-1acf61060593.html?refresh_ce

⁸⁴ Ricordiamo come l'Italia sia uno dei Paesi con più alta percentuale di popolazione proprietaria di immobili ad uso abitativo, nel 2016 ,infatti il 72,3% della popolazione risultava essere proprietaria dell' immobile dove viveva (fonte: <https://www.idealista.it/news/immobiliare/residenziale/2018/03/28/125673-in-italia-il-72-3-delle-case-e-di-proprietaria-ma-cresce-la-percentuale-di-chi-va-in>).

⁸⁵ http://www.rainews.it/dl/rainews/articoli/Ocse-pressione-fiscale-al-42-per-cento-cala-ma-resta-sopra-la-media-8fb810e6-a980-40a2-a6d0-1acf61060593.html?refresh_ce

Da un punto di vista storico, il *report* OCSE individua come dal 1975 al 2016 la percentuale di IVA potenzialmente raccolta è diminuita, passando dal 44% al 38%, contro una media OCSE rimasta più o meno stabile al 50%.

Un antico proverbio latino recita: *mater artium necessitas*, ossia bisogna fare di necessità virtù, infatti l'Italia è uno dei Paesi più all'avanguardia nell'escogitare meccanismi per la lotta all'evasione. Come sappiamo l'IVA è un'imposta che grava sul consumatore finale e risulta dunque essere neutrale nei "passaggi intermedi" di beni e servizi tra produttori, commercianti e professionisti, ciò è reso possibile attraverso il meccanismo della rivalsa, ovvero il venditore vende il prodotto al consumatore finale a un prezzo IVA inclusa, per poi versare all'erario l'importo dovuto. Al fine di combattere l'evasione dell'IVA, però, vi è talvolta una deroga al principio della rivalsa. Uno dei meccanismi introdotti nella lotta all'evasione è il *reverse charge*, questo meccanismo si applica quando il consumatore finale è una grande impresa che acquista beni o servizi da una piccola, in condizioni normali la grande impresa avrebbe dovuto pagare l'IVA alla piccola azienda, che a sua volta avrebbe versato l'ammontare dell'imposta all'erario, in questo caso però la grande impresa non pagherà l'IVA alla piccola, ma la verserà direttamente al fisco, questo perché si ritiene più facile controllare grandi aziende che sono sottoposte a specifici obblighi di *disclosure* al pubblico, rispetto a quelle piccole, per cui determinati obblighi di pubblicità vengono meno. Meccanismo analogo al *reverse charge* è quello dello *split payment*, che si applica ogniqualvolta una delle controparti coinvolte è una pubblica amministrazione o un'azienda a partecipazione statale, anche in questo caso vi può essere una deroga al principio della rivalsa. Come abbiamo visto, però, nonostante siano state introdotte diverse misure per ridurre l'evasione, questa continua a crescere, così come risulta dai dati OCSE. In effetti, vi possono essere diversi motivi per l'evasione, alcune volte viene effettuata per necessità, l'imprenditore potrebbe trovarsi davanti alla difficile scelta tra pagare le tasse o erogare gli stipendi ai suoi lavoratori, altre volte, invece, viene effettuata come senso di sfida nei confronti dello Stato e del fisco, alla base di ciò vi è dunque un problema collegato al *sentiment* dei cittadini, non di rado si verificano situazioni in cui colui che paga le tasse viene additato dalla società come uno stolto, mentre chi evade come una persona furba e degna di stima; quindi il primo modo per combattere l'evasione è far percepire il fisco non come un nemico della popolazione, ma come un amico, che preleva un po' di denaro dalle persone al fine di erogare servizi a vantaggio della collettività.

Ritornando sulla pressione fiscale, dopo questa piccola parentesi sul fenomeno dell'evasione, è necessario sottolineare come secondo le stime più recenti⁸⁶ condotte dall'Ufficio parlamentare di bilancio (UPB), la pressione fiscale dovrebbe aumentare di quattro decimali nel 2019, fino ad arrivare al 42,2%. È importante precisare che questo non sia dovuto solamente all'introduzione di nuove tasse, in quanto la pressione fiscale viene influenzata anche da misure non ricorrenti, come per esempio la lotta all'evasione (condotta anche attraverso l'obbligo di fatturazione elettronica che porterà, secondo le stime, 337 milioni aggiuntivi al gettito

⁸⁶ <https://www.wallstreetitalia.com/pressione-fiscale-2019-aumenta/>

fiscale) o condoni come la “Pace fiscale”⁸⁷ che porteranno un recupero stimato pari a 680 milioni. Nel dettaglio nel 2019 le entrate aggiuntive saranno pari a 8.528 milioni, il grosso deriva dall’Abrogazione del regime opzionale dell’imposta sul reddito d’impresa (1.986 milioni) e dall’abolizione dell’ACE (228 milioni); abbiamo tuttavia già sottolineato tutto lo scetticismo sull’eliminazione di questi due meccanismi che potrebbero portare ad un aggravio fiscale per le imprese fino a 2,2 miliardi. Quello che però più preoccupa l’UPB non è tanto l’aumento della pressione fiscale, quanto il fatto che questa stia avvenendo attraverso dei meccanismi di copertura che rappresentano una tantum, i cui impatti saranno limitati nel tempo; tra questi ricordiamo soprattutto il condono della “Pace fiscale”. Va inoltre sottolineato che l’aumento della pressione fiscale risulta essere fisiologico “in un contesto di finanza pubblica in cui aumentano le spese [...]. In particolare, lo è in un contesto nel quale il deficit è costantemente sotto il controllo dei trattati europei, con pareggio di bilancio ormai inserito in Costituzione. Non stupisce, infatti, che i Paesi con i maggiori livelli di spesa pubblica sul Pil siano gli stessi con la maggior pressione fiscale [...] [infatti, i] Paesi europei che presentano i maggiori livelli di spesa pubblica sul Pil sono, nell’ordine, Finlandia, Francia, Danimarca e Belgio. Gli stessi Paesi [che] sono nelle prime sei posizioni fra i Paesi Ocse con la maggior pressione fiscale (dati 2017)”⁸⁸.

3.3 Aliquota effettiva e *total tax rate*: comparazione nel mondo

Come abbiamo già descritto in precedenza, il debito d’imposta (DI) che deve essere versato da un contribuente è pari al prodotto tra il reddito imponibile (RI) e l’aliquota di imposta, in formula:

$$DI = RI \cdot \text{Aliquota}$$

Spesso gli Stati per aumentare il gettito preferiscono non incidere sull’aliquota d’imposta, visto che questa è di facile interpretazione per i contribuenti e dunque per gli elettori, ma sul reddito imponibile, modificando per esempio il meccanismo di calcolo di questo (eliminando deduzioni prima riconosciute). Proprio per questo motivo è doveroso fare una distinzione tra aliquota legale ed aliquota effettiva.

Per aliquota legale intendiamo quanto è dovuto dal contribuente per ogni unità di reddito imponibile, mentre per aliquota effettiva intendiamo quanto è dovuto dal contribuente per ogni unità di reddito complessivo (RC). Per rendere più chiara l’idea immaginiamo una *flat tax* pari al 15% (aliquota legale), con una deduzione (D) pari a 1000€ (tabella 3.1).

⁸⁷ Meccanismi volti allo stralcio di debiti che i contribuenti hanno nei confronti del Fisco attraverso il rimborso di una sola quota di questo a seconda dell’ISEE del contribuente (per maggiori dettagli si veda: <https://www.informazionefiscale.it/pace-fiscale-cos-e-come-funziona-condono-cartelle-equitalia>).

⁸⁸ <https://www.wallstreetitalia.com/pressione-fiscale-2019-aumenta/>

Tabella 3.1

RC	RI=RC-D	Aliquota legale	DI	Aliquota effettiva
0	0	15%	0	0,0%
3.000	2.000	15%	300	10,0%
10000	9.000	15%	1350	13,5%
15000	14.000	15%	2100	14,0%
30000	29.000	15%	4350	14,5%

Come possiamo notare dall'esempio, sebbene sia stata applicata un'unica aliquota pari al 15%, la presenza delle deduzioni, ha fatto sì che si creasse una divergenza tra aliquota legale ed aliquota effettiva, notiamo inoltre come il meccanismo della deduzione ha trasformato una tassazione proporzionale (*flat tax* 15%), in una progressiva.

È, pertanto, fondamentale sottolineare la differenza tra aliquota legale ed aliquota effettiva, in quanto anche in presenza di una determinata aliquota legale, la tassazione di un Paese potrebbe essere molto diversa in seguito alle dinamiche del calcolo del reddito imponibile. Proprio per questo motivo è importante confrontare la dinamica della tassazione tra i diversi Stati europei, non solo in relazione alle aliquote legali, quanto piuttosto alle aliquote effettive, che incidono realmente sui contribuenti.

Il grafico⁸⁹ seguente mostra i diversi livelli di aliquota effettiva delle imposte delle società per i diversi Paesi dell'UE, questa è stata calcolata dalla Commissione Europea, considerando una serie di fattori che vanno oltre l'aliquota legale come per esempio le distorsioni causate dalle scelte di finanziamento e investimento; come possiamo notare ancora una volta la Francia si classifica al primo posto con un'aliquota effettiva che sfiora i 39 punti percentuali (38,4%), l'Italia con una cifra prossima al 25% si trova in nona posizione, mentre il Paese con aliquota media effettiva inferiore è la Bulgaria con il 9%.

Grafico 3.3 Aliquote medie effettive dell'imposta sulle società negli Stati membri (in percentuale) nel 2016



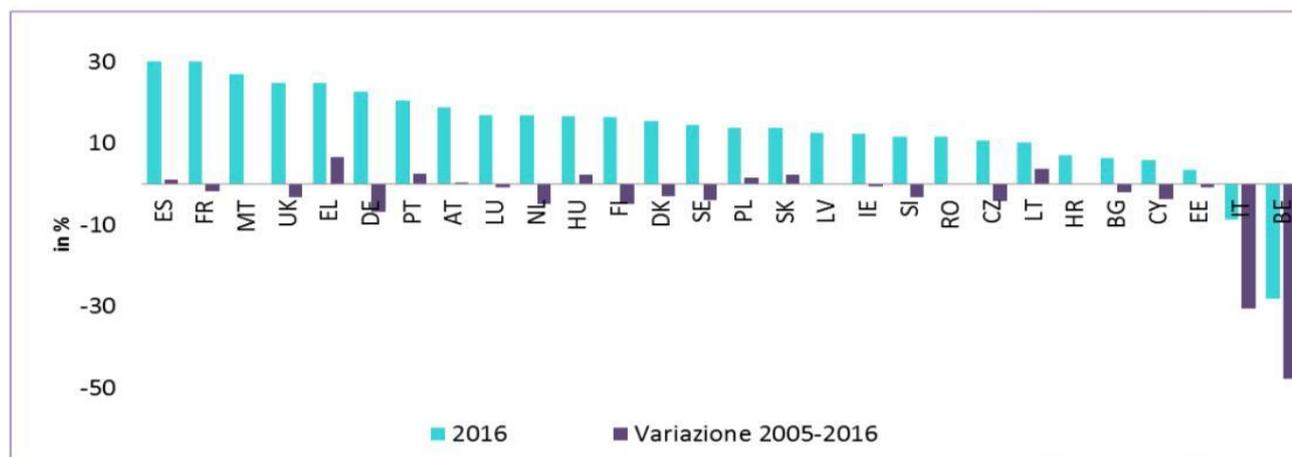
Fonte: ZEW (2016), *Effective tax levels using the Devereux/Griffith methodology: intermediate report 2016. Progetto per la Commissione europea.*

Nota: 1) l'aliquota media effettiva dell'imposta sulle società quantifica le imposte versate dalle aziende su investimenti inframarginali che generano utili superiori al normale rendimento sul capitale. 2) Per stimare l'incentivo al capitale proprio delle imprese a Cipro, in Belgio e in Italia, si presuppone che le aliquote di tale incentivo equivalgano al tasso di interesse di mercato nel modello.

⁸⁹ https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/european-semester_thematic-factsheet_taxation_it_0.pdf (grafico pag. 3).

Continuando sulla falsa riga del *report*⁹⁰ della Commissione Europea, ci concentriamo, adesso, sull'aliquota d'imposta marginale effettiva, in quanto questa impatta direttamente sul livello degli investimenti. Per aliquota effettiva marginale intendiamo l'onere fiscale applicato all'ultimo euro investito, tanto più è bassa, tanto più le imprese sono incoraggiate ad effettuare investimenti. Il grafico seguente (presente all'interno del *report*), ci fornisce una panoramica a livello europeo delle aliquote effettive medie marginali.

Grafico 3.4 Aliquote effettive marginali dell'imposta sulle società nei Paesi dell'UE (in percentuale) nel 2016



Fonte: ZEW (2016), *Effective tax levels using the Devereux/Griffith methodology: intermediate report 2016. Progetto per la Commissione europea.*
 Note: 1) l'indicatore si basa sul modello Devereux/Griffith. 2) Per stimare l'incentivo al capitale proprio delle imprese a Cipro, in Belgio e in Italia, si presuppone che le aliquote di tale incentivo equivalgano al tasso di interesse di mercato nel modello.

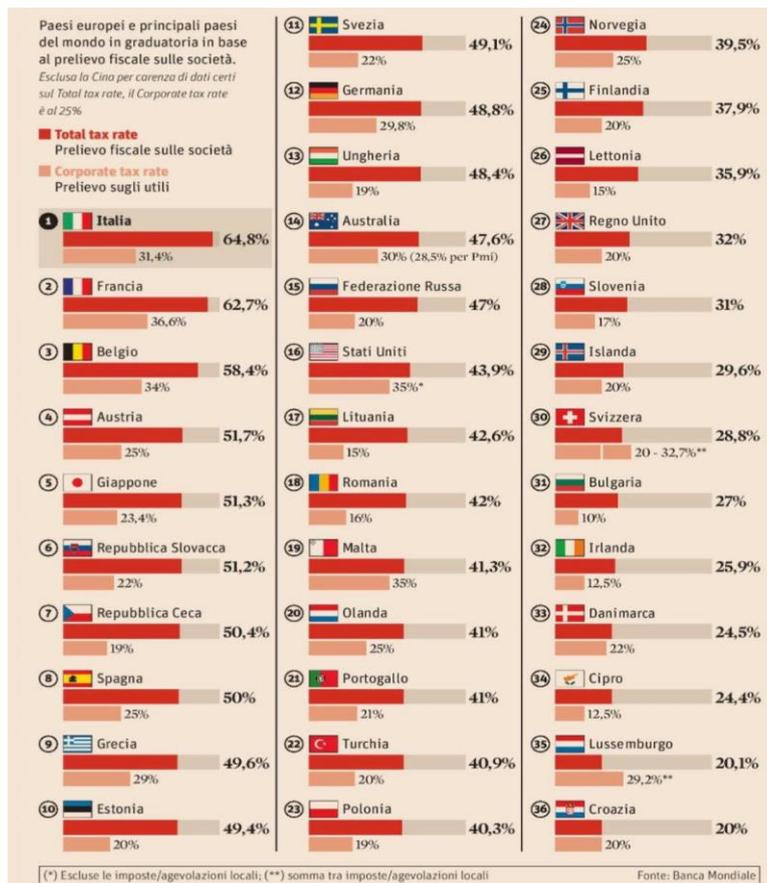
Attestata l'importanza delle aliquote effettive marginali sul livello degli investimenti, possiamo sottolineare come diversi sono i meccanismi che possono essere adottati dalle imprese per abbassarla e così favorire gli investimenti, come per esempio: iper-ammortamento e super-ammortamento, deducibilità dei costi del capitale proprio, migliori condizioni per il riporto delle perdite, incentivi fiscali a favore della R&S, ecc.

Dopo questa panoramica sulle aliquote effettive e aliquote effettive marginali, bisogna introdurre un altro argomento fondamentale, ovvero l'aliquota fiscale totale, meglio conosciuta come *total tax rate*. Per *total tax rate* intendiamo l'ammontare totale del prelievo fiscale che viene applicato alle società, questo si differenzia dalla *corporate tax rate*, che invece riflette la tassazione media sugli utili della società. Il grafico⁹¹ seguente, ripreso da un articolo del Sole 24Ore del 31 Agosto del 2016, confronta la *total tax rate* e la *corporate tax rate* per i principali Stati nel mondo.

⁹⁰ https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/european-semester_thematic-factsheet_taxation_it_0.pdf (grafico pag. 4).

⁹¹ <https://www.infodata.ilsole24ore.com/2016/08/31/17011/>

Grafico 3.5

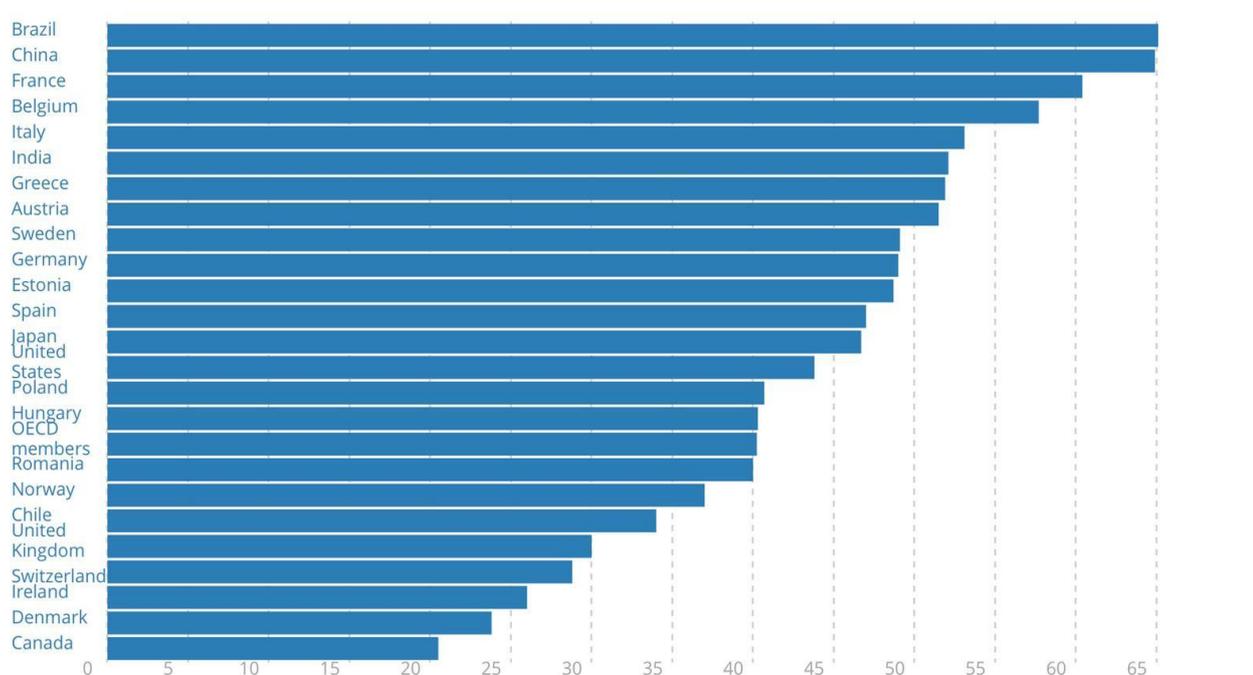


Come si evince dal grafico, l'Italia risulta essere, tra quelli proposti, il Paese a più elevato *total tax rate* che nel 2016 si attestava al 64,8%, valore simile a quello francese pari al 62,7%. È interessante notare come nelle prime tre posizioni di questa classifica ci siano Stati che occupano rispettivamente la terza, la quarta e la prima posizione della classifica OCSE in relazione al cuneo fiscale (si veda tabella 2.2). Vale inoltre la pena evidenziare come nelle prime 14 posizioni (con la sola eccezione del Giappone) vi siano Stati che fanno parte dell'UE. Rimanendo sempre in ambito europeo, l'autore dell'articolo precisa come “*il corporate tax rate* applicato alle società nell'Unione europea è assolutamente disallineato e offre alle multinazionali la facoltà non solo di insediarsi fisicamente nei Paesi che assicurano migliori condizioni fiscali, ma anche di implementare modelli organizzativi, produttivi e di *transfer price* per spostare all'interno del gruppo ricavi e costi in modo da limitare al massimo le imposte da versare globalmente [si veda a proposito il paragrafo 3.2]. Passare dalla pressione del 12,5% dell'Irlanda o a quella del 10% della Bulgaria a un *corporate tax rate* di oltre il 31% come in Germania o in Italia (tra Ires e Irap, senza contare il prelievo sul lavoro che spinge il *total tax rate* tricolore a un livello tra i più elevati al mondo e ben oltre il 60%), significa porre le condizioni per provocare effetti negativi sulla concorrenza all'interno dei confini UE. Tuttavia, nella maggior parte dei Paesi membri della UE la sovranità fiscale è considerata tuttora intangibile e sotto questo profilo non pare ci siano

marginii di intervento per riequilibrare il sistema [che appare oggi particolarmente instabile e che sta mettendo a dura prova la sopravvivenza del progetto UE].”⁹²

Al fine di fornire dati piú aggiornati e per mettere in relazione un numero piú vasto di Paesi, si prenda in considerazione il grafico⁹³ 3.6, che fornisce i dati sul *total tax rate* del 2018 per i diversi Stati principali, secondo le stime della Banca Mondiale.

Grafico 3.6 *Total tax rate* 2018



Fonte: Banca Mondiale

Come si può osservare dal grafico, il Brasile è, tra i Paesi considerati, quello con piú alto livello di *total tax rate* (65,1%), segue la Cina con un valore pari a 64,9%. L'Italia risulta essere al quinto posto in questa classifica, con un valore pari al 53,1%, livello molto superiore rispetto alla media OCSE che è stata pari al 40,23%.

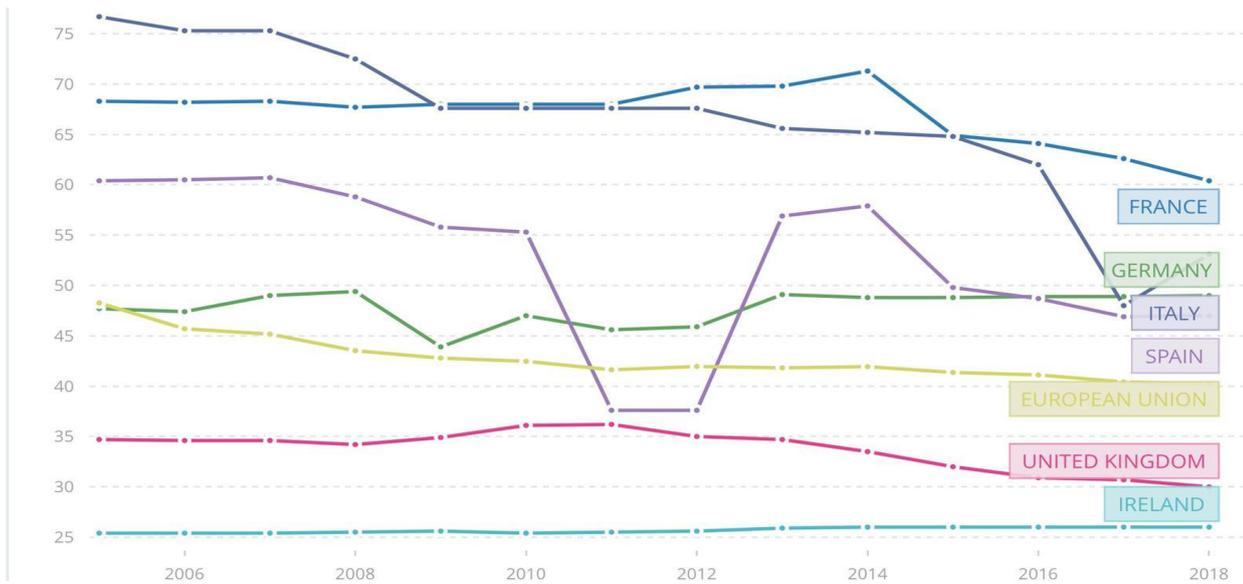
Il grafico⁹⁴ seguente si concentra invece sui principali Paesi europei mettendoli a confronto con la media dell'UE (abbiamo inserito tra i Paesi sotto osservazione l'Irlanda, in quanto sta mettendo in atto una politica volta alla riduzione della pressione fiscale per essere piú attrattiva nei confronti delle aziende, nel paragrafo successivo ci concentreremo su questo aspetto).

⁹² <https://www.infodata.ilsole24ore.com/2016/08/31/17011/>

⁹³ https://data.worldbank.org/indicator/IC.TAX.TOTL.CP.ZS?end=2018&locations=AT-BE-BR-CA-CL-CN-DK-EE-FR-DE-GR-HU-IN-IE-IT-JP-NO-PL-RO-ES-SE-CH-GB-US-OE&order=wbapi_data_value_2012+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=asc&start=2018&view=bar

⁹⁴ https://data.worldbank.org/indicator/IC.TAX.TOTL.CP.ZS?end=2018&locations=FR-DE-IT-GB-IE-ES-EU&order=wbapi_data_value_2012+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=asc&start=2005&view=chart

Grafico 3.7 *Total tax rate 2018*



Fonte: Banca Mondiale

Come è possibile evidenziare dal grafico, il livello di *total tax rate* è molto vario all'interno dell'UE, il valore massimo è toccato dalla Francia che presentava al 2018 (secondo i dati della Banca Mondiale) un valore pari al 60,4%, contro una media UE del 40,26%; da sottolineare è l'elevata eterogeneità che caratterizza la tassazione europea, infatti a Stati come la Francia che presentano un'aliquota totale pari al 60%, se ne affiancano altri come l'Irlanda in cui l'ammontare nel 2018 è stato pari al 26% (valore poco superiore alla metà della media UE).

In questo paragrafo ci siamo soffermati sul *total tax rate*, in quanto questo ha un impatto rilevante sulla competitività delle imprese e di riflesso sullo sviluppo economico di uno Stato. L'Italia, secondo le stime del 2018 della Banca Mondiale, presenta un valore pari al 53,1%, questo significa che più della metà dei proventi derivanti dalle attività produttive delle aziende, viene intascato dallo Stato (che quindi possiamo definire come un "socio silente"); un'elevata tassazione priva le aziende della fonte principale di finanziamento, ossia l'autofinanziamento, con gravi ripercussioni sulle scelte di investimento e sullo sviluppo economico del Paese. In ultima analisi vale la pena sottolineare come, talvolta, il *total tax rate* potrebbe variare a seconda delle ipotesi che stanno alla base della stima effettuata; per fornire un esempio all'estremo si consideri che nel 2017 l'Agenzia delle Entrate aveva stimato per l'Italia un valore pari al 17%, stima molto lontana dal reale ammontare con la quale le imprese italiane devono ogni giorno far fronte. Questa misura, secondo il commercialista Giuliano Mandolesi, deriva dal fatto che l'Agenzia dell'Entrate avrebbe considerato una situazione limite, praticamente irrealizzabile, basata sulla capacità dell'impresa di utilizzare congiuntamente tutti gli incentivi fiscali disponibili, senza considerare, però, che molti di questi sono settoriali; oltre a ciò la

stima dell'Agenzia delle Entrate prevedeva la situazione di un'impresa che non ha costi indeducibili (e parzialmente indeducibili) che sono quelli che hanno il maggiore impatto sul carico fiscale⁹⁵.

3.4 Principi di tassazione internazionale⁹⁶

Nei precedenti paragrafi abbiamo spesso utilizzato dei confronti sui livelli di tassazione presente nei diversi Paesi del globo, appare dunque necessario fare delle precisazioni circa i principi che stanno alla base della tassazione internazionale.

Oggi viviamo in un contesto globalizzato, dove attraverso le nuove tecnologie, le imprese possono produrre beni e servizi in qualunque parte del mondo per poi venderli in mercati anche molto distanti dal luogo di produzione; questo, insieme all'affermazione del libero mercato, sta spingendo gli Stati a mettere in atto una serie di politiche per abbassare la pressione fiscale ed essere più attrattivi nei confronti delle aziende (si parla a tal proposito di concorrenza fiscale). Con il termine concorrenza fiscale (*dumping* fiscale) intendiamo quel processo attraverso il quale gli Stati cercano di favorire le imprese abbassando gli oneri fiscali, con il fine di sostenere la crescita economica del Paese. La concorrenza fiscale può essere virtuosa o dannosa, per capire meglio questi due aspetti prenderemo come esempio l'Irlanda. Come abbiamo già visto nei paragrafi precedenti, l'Irlanda è uno dei Paesi europei con più basso tasso di *total tax rate* (pari al 26% nel 2018 secondo le stime della Banca Mondiale), in effetti la tassazione sui redditi d'impresa risulta essere al 12,5% e questo, insieme agli incentivi per l'avvio di nuove attività e a diversi sgravi fiscali, la rendono il Paese europeo dove più conviene intraprendere una nuova attività imprenditoriale⁹⁷. D'altro canto, però, l'Irlanda ci fornisce anche un esempio di concorrenza fiscale dannosa, per esempio, riconosce alle imprese che fanno grandi volumi d'affari attraverso la vendita *e-commerce*, dei costi virtuali in maniera forfettaria, in modo tale da abbattere l'imponibile, in questo modo anche se l'aliquota legale è pari al 12,5%, quella effettiva è molto inferiore (valori anche inferiori all'1%). Sempre sotto l'ottica di una pratica scorretta, va evidenziato come l'Antitrust europeo nel 2016 ha inflitto una multa ad Apple pari a 13,5 miliardi di euro, a favore dell'Irlanda, a seguito dell'evasione fiscale commessa dalla multinazionale americana negli anni precedenti. La reazione dell'Irlanda, tuttavia, è stata del tutto inaspettata dichiarandosi non disponibile ad incassare questa cifra ed anzi si è detta pronta ad impugnare la decisione dell'Antitrust di fronte alla Corte europea di Giustizia. Questa scelta che potrebbe sembrare priva di razionalità, non lo è, in quanto il governo sta cercando di garantire la crescita del

⁹⁵ <https://formiche.net/2017/05/648608/>

⁹⁶ Informazioni desunte principalmente dalle diapositive del corso di Scienze delle Finanze del Professore Angelo Cremonese (https://learn.luiss.it/pluginfile.php/614496/mod_resource/content/0/2018%20neutralit%C3%A0%20tassazione%20internazionale.pdf).

⁹⁷ <https://www.fiscomania.com/irlanda-tassazione-impresa-agevolazioni/>

PIL attraverso l'ingresso di grandi multinazionali, che fissano la loro sede in Irlanda al fine di pagare meno tasse⁹⁸.

Per quanto riguarda la tassazione dei redditi, a livello internazionale, ci sono due principi: il principio della residenza e il principio della fonte.

Il principio della residenza (sulla base del *World Wide Principle*) prevede una tassazione da parte dello Stato su tutti i redditi dei residenti (sia quelli prodotti nel proprio territorio, sia quelli esteri), al contrario, il principio della fonte prevede che lo Stato tassi tutti i redditi prodotti nel proprio territorio da stranieri e residenti. L'immagine⁹⁹ seguente, attraverso un esercizio, spiega in maniera esaustiva i due principi.

Immagine 3.1

Indichiamo con i un individuo residente nel paese I e con Y_j il reddito prodotto nel paese J da un individuo residente nel paese I .

Nella tabella 1 si considerano due individui (a e b) e due paesi (A e B): in riga si legge la residenza del contribuente, in colonna lo Stato della fonte del reddito.

		Fonte	
		A	B
Residenza	a	Y_A^a (20)	Y_B^a (30)
	b	Y_A^b (40)	Y_B^b (50)

La base imponibile **per ciascun paese** secondo il principio della [residenza](#) (Imp^{PR}_A e Imp^{PR}_B) è data dalla somma di riga.

$$Imp^{PR}_A = Y_A^a + Y_B^a = 20 + 30 = 50$$

$$Imp^{PR}_B = Y_A^b + Y_B^b = 40 + 50 = 90$$

La base imponibile secondo il principio della fonte (Imp^{PF}_A e Imp^{PF}_B) è data dalla somma di colonna.

$$Imp^{PF}_A = Y_A^a + Y_A^b = 20 + 40 = 60$$

$$Imp^{PF}_B = Y_B^a + Y_B^b = 30 + 50 = 80$$

Gli Stati, generalmente, tendono a massimizzare il gettito, applicando il principio della residenza a coloro che sono residenti e il principio della fonte ai non residenti, questo lo si può intravedere anche in Italia. Infatti, in relazione all'IRPEF, l'art 2 del TUIR prevede che i soggetti passivi dell'imposta sono le persone fisiche, indipendentemente che siano residenti o meno nel territorio dello Stato; l'art. 3, invece, precisa che l'imposta si applica, nel caso dei residenti, su tutti i redditi che questi possiedono, mentre per i non residenti solo sui redditi prodotti in Italia (disciplina analoga è prevista per l'IRES).

L'applicazione del principio della residenza nei confronti dei residenti e di quello della fonte nei confronti dei non residenti, porta ad una doppia tassazione dei redditi e ha dunque effetti distorsivi sull'allocazione

⁹⁸ <https://altreconomia.it/dumping-fiscale-irlandese-crepe-ue/>

⁹⁹ Immagine tratta da una slide del corso di Scienze delle Finanze del Professore Angelo Cremonese (https://learn.luiss.it/pluginfile.php/614496/mod_resource/content/0/2018%20neutralit%C3%A0%20tassazione%20internazionale.pdf).

internazionale delle risorse, l'immagine¹⁰⁰ 3.2, attraverso la continuazione dell'esercizio precedente, spiega nel dettaglio il fenomeno.

Immagine 3.2

La condizione del criterio della residenza per i non residenti comporta che i redditi prodotti all'estero siano sistematicamente tassati due volte.

In relazione al [caso dei due paesi](#) abbiamo:

$$\text{Imp}^{\text{PR+PF}}_{\text{A}} = Y^{\text{a}}_{\text{A}} + Y^{\text{a}}_{\text{B}} + Y^{\text{b}}_{\text{A}} = 20 + 30 + 40 = 90$$
$$\text{Imp}^{\text{PR+PF}}_{\text{B}} = Y^{\text{b}}_{\text{B}} + Y^{\text{b}}_{\text{A}} + Y^{\text{a}}_{\text{B}} = 40 + 50 + 30 = 120$$

I redditi prodotti all'estero (Y^{a}_{B} e Y^{b}_{A}) sono colpiti [sia dal paese A sia dal paese B](#).

Si tratta di un grave difetto dell'attuale assetto dei sistemi impositivi sul piano mondiale: penalizzando sistematicamente l'investimento all'estero si provoca una [distorsione nell'allocazione internazionale delle risorse](#).

Per tale motivo ha preso forza, sul piano internazionale, la tendenza ad introdurre correttivi tesi ad attenuare o ad eliminare la doppia tassazione dei redditi prodotti all'estero.

Al fine di evitare il problema della doppia tassazione, con tutte le distorsioni ad esse associate, vengono adottati una serie di correttivi istituiti in maniera unilaterale dai singoli Stati o attraverso degli accordi internazionali. Per quanto riguarda i correttivi concessi dai singoli Stati su base unilaterale ai propri residenti, il meccanismo più utilizzato è quello del credito d'imposta, a tal proposito l'Italia adotta tale meccanismo sia per quanto riguarda l'IRES, sia per quanto riguarda l'IRPEF: l'art.165 del TUIR, infatti, precisa che nel caso in cui alla formazione del reddito complessivo concorrano redditi prodotti all'estero, le imposte pagate all'estero su quei redditi vadano a detrazione dell'imposta italiana che dovrebbe essere pagata sugli stessi (entro l'ammontare massimo dell'imposta italiana su quel reddito estero, si evita così che la detrazione possa andare a decurtare anche l'imposta sui redditi prodotti in Italia da quella persona fisica o giuridica). A fini esemplificativi si veda l'immagine¹⁰¹ 3.3.

¹⁰⁰ Immagine tratta da una slide del corso di Scienze delle Finanze del Professore Angelo Cremonese (https://learn.luiss.it/pluginfile.php/614496/mod_resource/content/0/2018%20neutralit%C3%A0%20tassazione%20internazionale.pdf).

¹⁰¹ Immagine tratta da una slide del corso di Scienze delle Finanze del Professore Angelo Cremonese (https://learn.luiss.it/pluginfile.php/614496/mod_resource/content/0/2018%20neutralit%C3%A0%20tassazione%20internazionale.pdf).

Immagine 3.3

IN SIMBOLI POSSIAMO DIRE CHE DATO IL REDDITO COMPLESSIVO Y^C :

$$Y^C = Y^I + Y^e$$

dove Y^I è il reddito prodotto in Italia e Y^e il reddito prodotto all'estero, il credito di imposta sui redditi prodotti all'estero è dato da:

$$CI^{re} \leq T^I (Y^e/Y^C)$$

dove T^I è l'imposta italiana sul reddito complessivo.

Dal momento se si può avere:

$$T^e \leq CI^{re}$$

Dove T^e è l'imposta definitivamente pagata all'estero, nel caso $T^e > CI^{re}$, i redditi prodotti all'estero scontano, nonostante il credito, un'imposta superiore a quella che avrebbero sopportato se prodotti in Italia.

Se, per esempio $Y^C = 100$, $Y^I = 80$, $Y^e = 20$, $T^I = 40$, il credito di imposta annullerà l'imposta pagata all'estero fino ad un massimo di 8. (Max CI^{re})

Per eliminare il problema della doppia tassazione, che come abbiamo già detto comporta distorsioni sull'efficiente allocazione delle risorse, a livello internazionale si sono affermati due principi di neutralità della tassazione del capitale: il CEN (*capital export neutrality*) e il CIN (*capital import neutrality*).

Si ha neutralità dal lato dell'esportazione dei capitali (CEN) quando la scelta del soggetto economico in quale Paese investire non è influenzata dai diversi trattamenti fiscali dei Paesi di riferimento, questo principio è coerente con quello della residenza e l'aliquota da applicare dipende dalla residenza del soggetto, indipendentemente da dove questo andrà ad investire.

Al contrario si ha neutralità dal lato delle importazioni dei capitali (CIN) quando la tassazione da applicare all'investimento non dipende dallo Stato di residenza dell'investitore, ma si applicherà l'aliquota prevista dal regime fiscale del Paese nel quale sarà effettuato l'investimento, questo principio è coerente con quello della fonte.

In effetti i Paesi più poveri, verso i quali vengono effettuati gli investimenti, preferiscono il meccanismo del CIN, al contrario quelli più ricchi (da cui dovrebbero partire i capitali che vengono investiti nei Paesi in via di sviluppo) preferiscono il modello del CEN, a livello internazionale si è affermato il modello del CEN con delle deroghe, infatti è lasciata la possibilità di ritenute effettuate dallo Stato nel quale viene effettuato l'investimento, e lo Stato di residenza provvederà alla riscossione delle imposte applicando il meccanismo del credito d'imposta per evitare il fenomeno della doppia tassazione.

Le imprese possono fare investimenti e rafforzare la propria presenza all'estero attraverso quattro modalità differenti: agente indipendente, ufficio di rappresentanza, stabile organizzazione e società controllata.

Per agente indipendente intendiamo una presenza commerciale, ma non fisica (ad esempio azienda che opera all'estero attraverso soggetti che concludono contratti ed ottengono una percentuale del ricavato).

L'ufficio di rappresentanza è una presenza fisica che però non può concludere contratti (ad esempio showroom).

Generalmente, però, le imprese operano all'estero mediante una stabile organizzazione (*branch*, ossia una filiale) o una società controllata (detta *subsidiary*), entrambe possiedono autonomia economica, ma solo la *subsidiary* ha anche quella giuridica.

Per capire come funziona la tassazione internazionale, immaginiamo che la holding H residente nel Paese H, decida di investire nel Paese estero S attraverso una *subsidiary* S. Supponiamo, inoltre, che nel Paese S gli utili vengano tassati ad un'aliquota t_s , in caso di mancata distribuzione degli utili alla holding non si applica nessuna tassazione.

Nel caso, invece, di distribuzione degli utili si applica alla capogruppo una ritenuta alla fonte (*withholding tax* indicata con WT) e l'aliquota del Paese H pari a t_h ; al momento della distribuzione degli utili dalla società S a quella H, la formula che descrive la tassazione complessiva è la seguente:

$$\theta = t_s + \frac{(t_h + WT)(1 - t_s)}{(1 + r)^n},$$

dove r rappresenta il tasso di attualizzazione ed n il numero degli anni che intercorrono dalla generazione degli utili alla loro distribuzione alla società madre H.

3.5 Tassazione redditi di impresa in Italia¹⁰²

Nei precedenti paragrafi abbiamo affrontato il problema della pressione fiscale e del *total tax rate*, confrontando il livello italiano con quello dei principali Paesi del mondo. In questo paragrafo, invece, ci concentreremo sulla tassazione dei redditi di impresa in Italia, che come abbiamo visto sono una componente fondamentale del *total tax rate*.

In Italia un reddito viene definito come reddito di impresa sulla base del criterio soggettivo (artt. 6 ed 81 del TUIR) e oggettivo (art. 55 del TUIR).

Il criterio soggettivo prevede che un reddito viene considerato di impresa indipendentemente dalla sua fonte, se è svolto sottoforma di SNC (Società in Nome Collettivo), SAS (Società in Accomandita Semplice), SPA (Società Per Azioni), SAPA (Società in Accomandita Per Azioni), SRL (Società a Responsabilità Limitata), società cooperative e di mutua assicurazione; per tutte queste, infatti, vige il principio di attrazione della commercialità (cioè si ritiene che indipendentemente dall'attività svolta, questa debba necessariamente essere

¹⁰² Informazioni desunte principalmente dalle diapositive del corso di Scienze delle Finanze del Professore Angelo Cremonese (https://learn.luiss.it/pluginfile.php/592965/mod_resource/content/1/LA%20TASSAZIONE%20DEI%20REDDITI%20DIMPRESA.pdf).

considerata attività d'impresa). Allo stesso modo anche il reddito proveniente da attività commerciali svolto da enti pubblici e privati viene considerato reddito d'impresa, così come quello prodotto dalle stabili organizzazioni di società ed enti commerciali non residenti.

Per tutti gli altri soggetti, vale invece, il criterio oggettivo, e dunque il loro reddito è da considerarsi di impresa a seconda dell'attività svolta, e in particolare se questa rientra o meno nelle attività indicate nell'art 2195¹⁰³ c.c., è importante però precisare che questa attività deve essere svolta dal soggetto con regolarità e stabilità, anche se non in via esclusiva, in quanto in caso contrario si verrebbero a produrre i cosiddetti redditi diversi. La disciplina dell'IRES (Imposta sul Reddito delle Società) individua sotto il profilo soggettivo 4 categorie di soggetti a cui si viene ad applicare l'imposta:

- società di capitali, società cooperative e società di mutua assicurazione residenti nel territorio dello Stato;
- enti pubblici e privati diversi dalle società che svolgono in maniera esclusiva o principale attività commerciale (per capire se un'attività è principale o meno non si usano parametri quantitativi, ma qualitativi, è considerata principale quell'attività che è più inerente al raggiungimento degli scopi primari che hanno portato alla costituzione dell'ente);
- enti non commerciali residenti;
- società ed enti non residenti nel territorio dello Stato.

L'immagine¹⁰⁴ 3.4 indica in maniera schematica le tipologie di regimi fiscali e di contabilità in relazione ai diversi soggetti.

Immagine 3.4

Soggetti		Regimi fiscali	Contabilità
SOGGETTI IRES: - società di capitali; - società di mutua assicurazione; - enti pubblici e privati, trust aventi per oggetto esclusivo o principale l'esercizio di attività commerciali, residenti.		Regime ordinario	Ordinaria
ALTRI: - società di persone; - imprenditori individuali; - enti non commerciali e trust che esercitano attività commerciale in via non prevalente	0 < ricavi < soglie variabili* * max euro 50mila	Contribuenti "forfetari" e altri regimi agevolati in esaurimento (o, per opzione, regime ordinario o delle imprese minori)	Nessuna
	30mila < ricavi < 700mila (400 per soli servizi)	Imprese minori (o, per opzione, regime ordinario)	Semplificata
	ricavi > 700mila (400mila per soli servizi)	Regime ordinario	Ordinaria

¹⁰³ L'art 2195 c.c. recita: "Sono soggetti all'obbligo [c.c. 2194, 2200] dell'iscrizione nel registro delle imprese [c.c. 2082, 2136, 2188, 2189, 2198, 2221, 2249, 2709] (2) gli imprenditori [c.c. 2201, 2202, 2205] che esercitano [c.c. 2308, 2556, 2564, 2566]:

- 1) un'attività industriale diretta alla produzione di beni o di servizi [c.c. 2135];
- 2) un'attività intermediaria nella circolazione dei beni [c.c. 2203];
- 3) un'attività di trasporto per terra [c.c. 1678], per acqua o per aria;
- 4) un'attività bancaria [c.c. 1834] (3) o assicurativa [c.c. 1882, 1883];
- 5) altre attività ausiliarie delle precedenti [c.c. 1754]".

¹⁰⁴ Immagine desunta da una slide del corso di Scienze delle Finanze del Professore Angelo Cremonese

https://learn.luiss.it/pluginfile.php/592965/mod_resource/content/1/LA%20TASSAZIONE%20DEI%20REDDITI%20DIMPRESA.pdf

Come si può evincere dallo schema il regime ordinario si applica sempre nel caso dei soggetti IRES, mentre nel caso degli altri soggetti lo si applica solo se i ricavi superano 700.000€ (400.000€ nel caso dei servizi).

Il regime ordinario prevede che il reddito d'impresa si determini partendo dall'utile civilistico (quello presente nel bilancio d'esercizio) applicando una serie di variazioni in aumento e in diminuzione a seguito del cosiddetto meccanismo del "doppio binario", ovvero le divergenze esistenti tra la disciplina civilistica e quella tributaria. Il reddito d'impresa è, dunque, collegato a quello civilistico attraverso il principio di "dipendenza parziale", in quanto il risultato civilistico è la base di partenza per il calcolo del reddito d'impresa, che però si ottiene applicando una serie di variazioni in aumento e in diminuzione previste dalla disciplina tributaria. Le variazioni in aumento si verificano quando la materia tributaria obbliga ad includere tra i componenti positivi di reddito elementi che non sono imputati o lo sono solo parzialmente nel conto economico, oppure quando la disciplina tributaria obbliga l'esclusione di determinati oneri che invece sono riconosciuti da quella civilistica; le variazioni in diminuzione, invece, si verificano in tutte quelle situazioni speculari a quelle in aumento. Il meccanismo per il calcolo del reddito imponibile, secondo l'approccio ordinario, è diviso in 4 step:

1. Individuazione del risultato d'esercizio;
2. Calcolo di tutte le variazioni in aumento;
3. Calcolo di tutte le variazioni in diminuzione;
4. Somma algebrica delle precedenti 3 fasi.

Le immagini¹⁰⁵ 3.5 e 3.6 ci forniscono una schematizzazione delle principali variazioni in aumento e in diminuzione (con annesso un esempio) che sono previste dalla disciplina tributaria.

Immagine 3.5

Variazioni in aumento		Costo in bilancio	Parte indeducibile	Ripresa in aumento
Telefonia		100	20%	20
Compensi amministratore	<i>Erogati nell'esercizio compensi per euro 20</i>	30	10	10
Spese autoveicoli		1.000	80%	800
IMU immobili strumentali	<i>Deducibile solo il 20%</i>	40	80%	32
Sanzioni	<i>Integralmente indeducibili</i>	60	60	60
Svalutazione crediti	<i>Indeducibili perché in assenza di elementi certi e precisi</i>	500	500	500
Totale riprese in aumento				1.422

¹⁰⁵ Immagini desunte da slides del corso di Scienze delle Finanze del Professore Angelo Cremonese:

https://learn.luiss.it/pluginfile.php/592965/mod_resource/content/1/LA%20TASSAZIONE%20DEI%20REDDITI%20DIMPRESA.pdf

Variazioni in diminuzione		Ricavi in bilancio	Parte non tassabile	Ripresa in diminuzione
Dividendi	<i>Imponibili solo al 5% (soggetti Ires) o al 58,14% (soggetti Irpef)</i>	100	95*	95
Contributi in conto esercizio	<i>Percepiti solo per euro 200</i>	500	300	300
Deduzione Ires per Irap su personale dipendente		<i>Non applicabile</i>		800
* si ipotizza il caso di soggetto Ires			Totale riprese in diminuzione	1.195

Cerchiamo di capire per quale motivo esiste questa divergenza tra disciplina civilistica e tributaria. Per esempio, per quanto riguarda la telefonia e la spesa per automobili, la disciplina fiscale prevede una parte indeducibile, in quanto sicuramente una quota di questi costi sono sostenuti per scopi privati e non inerenti all'attività d'impresa. Per quanto riguarda invece i contributi in conto esercizio, si usa il principio di cassa, in quanto questi vengono erogati dallo Stato, che però impiega anni prima di versarli, per evitare dunque una tassazione che avviene prima dell'erogazione del contributo stesso, si applica il principio di cassa in deroga al principio di competenza economica. Il regime ordinario prevede per i soggetti IRES un'aliquota proporzionale pari al 24%, mentre per le imprese individuali e le società di persona la tassazione avviene in capo ai soci secondo gli scaglioni IRPEF (si veda tabella 2.1).

Per le "imprese minori" si applica un regime speciale differente da quello ordinario. Vengono considerate "imprese minori" quelle imprese che non hanno optato per la contabilità ordinaria e che hanno ricavi inferiori a 700.000€ (400.000€ in caso di imprese che erogano servizi). In effetti il regime semplificato per queste imprese prevede una sorta di regime per cassa modificato, non essendo, infatti, queste imprese in contabilità ordinaria, non hanno l'obbligo di tenere il libro giornale ma solo i registri IVA. Per queste imprese il reddito imponibile si determina sottraendo dai componenti positivi incassati nel periodo di riferimento, le spese deducibili documentate sostenute nel periodo, al risultato si somma la variazione delle rimanenze e delle plusvalenze e si sottraggono le quote di ammortamento.

Infine, esiste il regime "forfetario", introdotto con la Legge di Stabilità del 2015, che esonera chi lo utilizza da tutti gli obblighi di natura contabile e dichiarativi IVA. Il reddito di impresa viene, pertanto, calcolato come prodotto tra i coefficienti di redditività e i ricavi derivanti dall'attività svolta nel periodo di riferimento.

3.5.1 Consolidato fiscale¹⁰⁶

Nel paragrafo 3.2 abbiamo accennato al fenomeno dei gruppi aziendali e di come il fisco monitora in maniera costante le operazioni infragruppo al fine di evitare il fenomeno del “dirottamento degli utili”. I gruppi sono oggi riconosciuti, in Italia, anche dal punto di vista fiscale e ad essi si applica la disciplina del consolidato fiscale. Nel dettaglio sono previste due modalità di consolidamento: il consolidamento nazionale (di cui tratteremo nello specifico nel corso del paragrafo) e quello mondiale.

Il consolidamento nazionale avviene tra società residenti in Italia e dunque soggette alle imposte nazionali (artt. da 117 a 129 TUIR), mentre il consolidamento mondiale avviene tra società non residenti all'interno dello Stato (artt. da 130 a 142 TUIR).

Il regime del consolidato fiscale è stato modificato recentemente con il D.M. del 1° Marzo 2018 che ha sostituito e abrogato la disciplina prevista dal D.M. 9 Giugno 2004, esso prevede il riconoscimento ai fini fiscali dei gruppi societari, e un calcolo consolidato dell'IRES. Affinché sia riconosciuto il gruppo ai fini fiscali è necessario che tra le società optanti per il consolidamento ci siano rapporti di controllo di diritto. Il meccanismo prevede il riconoscimento di un'unica base imponibile, che viene calcolata come somma algebrica delle basi imponibili delle società che fanno parte del consolidato.

Il consolidato fiscale garantisce una serie di vantaggi, come per esempio la compensazione degli utili e delle perdite fiscali tra le società che hanno optato per questo regime e la possibilità di compensare crediti e debiti d'imposta tra le diverse società del consolidato. A fronte dei vantaggi prima descritti, esistono una serie di vincoli, tra questi i principali sono:

1. Vincolo triennale per quanto riguarda la validità dell'opzione, questo per evitare situazioni opportunistiche di adesione al consolidato solo per trarne i vantaggi fiscali per poi uscirne;
2. In caso di interruzione del consolidato nel corso del triennio vengono meno una serie di vantaggi associati ad esso;
3. Responsabilità solidale di tutte le società che hanno aderito al consolidato per quanto riguarda l'omesso versamento delle imposte e la responsabilità solidale tra la capogruppo e le singole società figlie in relazione alle maggiori somme dovute a seguito della rettifica del reddito complessivo dichiarato da ciascuna consolidata;
4. Possono partecipare al consolidato nazionale le società di capitale (SPA, SAPA, SRL) le società cooperative e di mutua assicurazione e tutti gli enti pubblici o privati (diversi da società) che hanno come oggetto esclusivo o principale l'esercizio di attività commerciali che siano residenti in Italia. Possono partecipare anche le società

¹⁰⁶ Informazioni desunte principalmente dalle diapositive del corso di Scienze delle Finanze del Professore Angelo Cremonese (https://learn.luiss.it/pluginfile.php/612483/mod_resource/content/0/2018%20consolidato%20fiscale%20pdf.pdf).

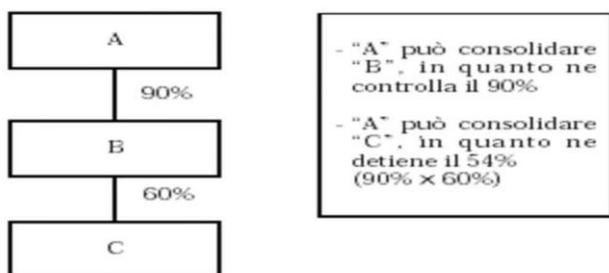
non residenti, che abbiano stabile organizzazione in Italia, ma in questo caso devono essere necessariamente delle controllanti.

Come abbiamo detto, affinché si possa optare per il consolidato, è necessaria la presenza di rapporti di controllo tra le imprese, nello specifico è opportuno che la capogruppo possieda più del 50% delle controllate (tenendo conto dell'effetto demoltiplicatore nel caso in cui la controllante controlli una controllata che a sua volta controlla un'altra società). Chiaramente i vincoli di forza devono essere mantenuti per tutto il periodo di riferimento (il triennio), nel caso questi venissero meno anche il consolidamento decadrebbe.

L'immagine¹⁰⁷ 3.7 permette attraverso un esempio di capire le condizioni in termini di controllo che devono sussistere e persistere al fine di poter optare per il consolidato fiscale.

Immagine 3.7

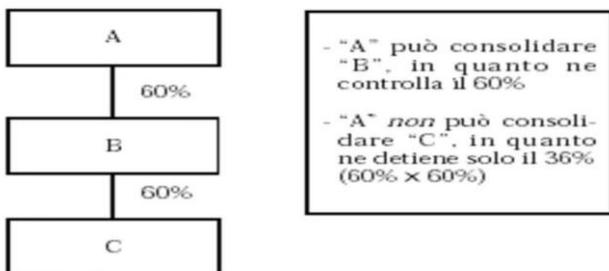
"A" controlla "B" al 90%
e "B" controlla "C" al 60%



- "A" può consolidare "B", in quanto ne controlla il 90%
- "A" può consolidare "C", in quanto ne detiene il 54% ($90\% \times 60\%$)

Esempio 2

"A" controlla "B" al 60%
e "B" controlla "C" al 60%



- "A" può consolidare "B", in quanto ne controlla il 60%
- "A" *non* può consolidare "C", in quanto ne detiene solo il 36% ($60\% \times 60\%$)

La legge prevede la possibilità di creare consolidati nazionali anche a società ed enti non residenti nel territorio dello Stato italiano, ma queste possono optare per tale sistema solo in qualità di controllanti, a condizione che siano residenti in uno Stato in cui è in vigore un accordo internazionale contro la doppia imposizione dei redditi (si veda paragrafo 3.4) e che svolgano in Italia, attraverso una stabile organizzazione (che ricomprende anche le *subsidiary*), un'attività d'impresa ai sensi dell'art. 55 del TUIR.

Le società che non rispettano i limiti precedentemente elencati non possono optare per il consolidamento fiscale, inoltre non possono far parte del consolidato anche quei soggetti che pur svolgendo attività d'impresa sono sottoposti all'IRPEF, o le società IRES soggette a fallimento o liquidazione coatta amministrativa.

¹⁰⁷ Immagine desunta da una slide del corso di Scienze delle Finanze del Professore Angelo Cremonese (https://learn.luiss.it/pluginfile.php/612483/mod_resource/content/0/2018%20consolidato%20fiscale%20pdf.pdf).

Oltre ai vincoli già individuati, la disciplina tributaria ne precisa altri, come per esempio l'obbligo dell'identità dell'esercizio sociale di ciascuna società controllata con quella della controllante e l'obbligo di corrispondenza del domicilio delle controllate con quello della controllante.

Il consolidato, come già detto, dura tre anni e si rinnova automaticamente a meno che non si proceda alla revoca. In seguito al consolidamento, permangono in capo alle singole società l'obbligo della compilazione del modello di dichiarazione dei redditi, che poi viene presentata all'Agenzia delle Entrate senza la liquidazione dell'imposta, che sarà versata direttamente dalla capogruppo.

Il consolidato fiscale prevede che la capogruppo versi al fisco l'ammontare dell'unica imposta IRES consolidata, più precisamente questa deve procedere alla determinazione del reddito complessivo, che non è altro che la somma algebrica del reddito complessivo delle singole società controllate (calcolato secondo il meccanismo visto nel paragrafo precedente), indipendentemente dalla quota di partecipazione riferibile al soggetto controllante.

Uno dei principali vantaggi del consolidato fiscale risulta essere la possibilità di riporto delle perdite¹⁰⁸ delle singole controllate per abbattere il reddito complessivo. Alla fine di ogni esercizio, la capogruppo dovrà determinare l'utile o la perdita del gruppo, in quest'ultimo caso sarà la holding stessa a provvedere al riporto delle perdite (secondo il meccanismo riportato nella nota sottostante).

Nel caso di utile, invece, è la capogruppo che deve liquidare l'unica imposta dovuta, che infatti è consolidata. La disciplina del consolidato regola inoltre i trasferimenti dei benefici fiscali all'interno del gruppo, nello specifico, nel caso una controllata presenti un utile, questa deve fornire un importo alla controllante pari alle imposte che dovrebbero essere versate sul reddito imponibile trasferito (se per esempio la società controllata ha un utile pari a 100€, con aliquota IRES pari al 24%, questa dovrà trasferire alla controllante un importo pari a 24€); nel caso contrario in cui la controllata presenti una perdita che è stata utilizzata dal gruppo per abbattere l'imposta, la controllante deve versare alla controllata una somma di denaro pari al vantaggio fiscale derivante dalla riduzione dell'imponibile (se ad esempio la controllata ha avuto perdite pari a 100€ che sono state interamente utilizzate dalla controllante per ridurre l'imponibile del gruppo, questa deve versare nelle casse della controllata un ammontare pari a 24€).

Tuttavia, si può verificare il caso in cui una controllata abbia registrato una perdita che però non può essere utilizzata dal gruppo per abbassare il reddito imponibile, in questo caso le viene riconosciuto un credito, subordinato all'effettivo utilizzo delle perdite, pari al risparmio d'imposta che esse genereranno; questo credito si trasformerà in denaro solo nel momento in cui la perdita verrà utilizzata dal gruppo per ridurre la base imponibile.

Infine, si può verificare la situazione in cui la capogruppo presenti una perdita che viene utilizzata per abbassare il reddito imponibile, in questo caso, le verrà riconosciuta una somma in denaro pari al risparmio d'imposta ottenuto per effetto dell'utilizzo delle proprie perdite fiscali.

¹⁰⁸ In caso di perdita, la disciplina tributaria permette che questa venga portata in diminuzione del reddito dei periodi d'imposta successivi, senza limiti temporali, in misura non superiore all'80% del reddito imponibile di ciascuno di essi.

Per quanto riguarda il riporto delle perdite è necessario distinguere tra quelle “ante opzione” (cioè quelle che si sono verificate prima dell’ingresso della società nel consolidato fiscale) e quelle “post opzione” (cioè quelle che si sono verificate dopo l’ingresso della società nel consolidato fiscale). In merito alle prime, queste possono essere utilizzate solo dalla società che le ha generate, ciò significa che in presenza di perdite ante opzione, la controllata le utilizzerà per abbattere il proprio imponibile, che poi verrà utilizzato dalla capogruppo per l’ottenimento del saldo complessivo. Per quanto riguarda, invece, le perdite post opzione, si utilizzerà il meccanismo descritto precedentemente.

I vantaggi derivanti dalle perdite, soprattutto a livello di gruppo, hanno portato le holding a compiere delle decisioni strategiche particolari, come per esempio l’acquisto delle cosiddette “bare fiscali”, ossia quelle imprese in perdita, che però hanno un grande mercato in quanto queste perdite possono essere utilizzate per ridurre le imposte da versare all’erario.

L’art.124 del TUIR, inoltre, prevede che nel caso di mancato rinnovo dell’opzione le perdite fiscali risultanti dalla dichiarazione consolidata, i crediti chiesti a rimborso e le eccedenze riportate a nuovo permangono nella disponibilità della controllante, salvo deroghe.

3.5.2 Pressione fiscale e doppia imposizione nelle imprese¹⁰⁹

Nei paragrafi precedenti abbiamo sottolineato l’impatto rilevante che la pressione fiscale ha sulla competitività e sul livello di investimenti di una società. Come abbiamo visto, nella fattispecie di regime ordinario, alcune società sono tassate secondo il modello IRES, altre secondo il modello IRPEF; bisogna dunque soffermarci su questa grande divergenza presente nel sistema tributario italiano, per poi trattare un tema connesso alla pressione fiscale, ovvero la doppia imposizione del capitale.

Prima di procedere ad un’analisi dettagliata, dobbiamo, però, fare delle precisazioni sulle premesse iniziali in modo tale da cercare di rendere il più chiaro possibile un argomento piuttosto ostico.

L’attività d’impresa, per quanto riguarda la forma giuridica, può essere svolta mediante impresa individuale o con la creazione di società, che a loro volta si differenziano in società di persone (Società in Nome Collettivo, Società Semplice e Società in Accomandita Semplice) e società di capitale (Società Per Azione, Società in Accomandita Per Azione, Società a Responsabilità Limitata). Nel caso di società, dobbiamo distinguere la società stessa dai suoi soci, il più delle volte, infatti, alla società si applicherà una tassazione differente da quella dei soci, l’immagine¹¹⁰ 3.8 schematizza in modo esaustivo quanto detto.

¹⁰⁹ Informazioni desunte principalmente dalle diapositive del corso di Scienze delle Finanze del Professore Angelo Cremonese (https://learn.luiss.it/pluginfile.php/612485/mod_resource/content/0/2018%20pressione%20fiscale%20e%20forma%20giuridica%20dell%20impresa.pdf).

¹¹⁰ Immagine desunta da una slide del corso di Scienze delle Finanze del Professore Angelo Cremonese (https://learn.luiss.it/pluginfile.php/612485/mod_resource/content/0/2018%20pressione%20fiscale%20e%20forma%20giuridica%20dell%20impresa.pdf).

Immagine 3.8 Diverse forme giuridiche

1. LE IMPRESE INDIVIDUALI,

2. LE IMPRESE COSTITUITE IN SOCIETA'

a) società di persone;

b) società di capitali.

- t' = aliquota marginale dell'imposta personale;
- \bar{t}' = media ponderata delle aliquote marginali dell'imposta personale dei singoli partecipanti all'impresa:

$$\bar{t}' = \sum_{i=1}^n \lambda_i t'_i$$

dove t'_i è l'aliquota marginale del partecipante i e λ_i è la sua quota di partecipazione, n è il numero dei soci.

- t_g = aliquota dell'imposta sulle società di capitali;
- θ = aliquota complessiva gravante sugli utili

Per quanto riguarda le imprese individuali e le società di persone, si applica il principio della *partnership approach*, ovvero il principio della trasparenza, per cui la tassazione avviene direttamente in capo ai soci secondo il modello IRPEF. Questa modalità di tassazione può essere attivata, su opzione, anche per le società di capitali con ristretta compagine sociale. In questi casi l'aliquota totale gravante sugli utili della società (θ) sarà pari alla media ponderata delle aliquote marginali dell'imposta personale dei singoli partecipanti all'impresa, le due immagini¹¹¹ seguenti forniscono un esempio di quanto appena detto.

Immagine 3.9 Tassazione impresa Individuale

$$\theta = t'$$

ESEMPIO 1

Impresa con un **reddito imponibile di 2000** e **reddito fondiario di 500**

Imposta personale:

fino a 1000	10%
da 1001 a 2000	20%
oltre 2000	30%

Reddito complessivo di 2500, imposta di 450. In assenza di reddito d'impresa, **imposta di 50.**

$$t' = \frac{400}{2000} = 0.2$$

$$0,1 \times 0,25 + 0,2 \times 0,5 + 0,3 \times 0,25$$

¹¹¹ Immagine desunta da una slide del corso di Scienze delle Finanze del Professore Angelo Cremonese (https://learn.luiss.it/pluginfile.php/612485/mod_resource/content/0/2018%20pressione%20fiscale%20e%20forma%20giuridica%20dell%20impresa.pdf).

Immagine 3.10 Tassazione società di persone

$$\theta =$$

t'

ESEMPIO 2

Soci	Quote	Altri redditi
Chiara	$\lambda_{\text{chiara}} = 40\%$	500
Celeste	$\lambda_{\text{celeste}} = 25\%$	1000
Bianca	$\lambda_{\text{bianca}} = 25\%$	0
Bruna	$\lambda_{\text{bruna}} = 10\%$	3000

Soci	Reddito imputato	Aliquota marginale
Chiara	$\lambda_{\text{chiara}} \times 2000 = 800$	$t'_{\text{chiara}} = 13,75\%$
Celeste	$\lambda_{\text{celeste}} \times 2000 = 500$	$t'_{\text{celeste}} = 20\%$
Bianca	$\lambda_{\text{bianca}} \times 2000 = 500$	$t'_{\text{bianca}} = 10\%$
Bruna	$\lambda_{\text{bruna}} \times 2000 = 200$	$t'_{\text{bruna}} = 30\%$

$$\theta = t' = \lambda_{\text{chiara}} \times t'_{\text{chiara}} + \lambda_{\text{celeste}} \times t'_{\text{celeste}} + \lambda_{\text{bianca}} \times t'_{\text{bianca}} + \lambda_{\text{bruna}} \times t'_{\text{bruna}} =$$

$$0,4 \times 0,1375 + 0,25 \times 0,2 + 0,25 \times 0,1 + 0,1 \times 0,3 = 0,16$$

Per quanto riguarda le società di capitali, queste possono essere tassate come le società di persone se a ristretta compagine azionaria (si veda immagine 3.10), altrimenti si applicherà l'aliquota IRES, che prevede una tassazione in capo alla società pari al 24%, a questa si aggiungerà poi quella in capo ai soci sugli eventuali dividendi distribuiti (aliquota pari al 26%), venendosi così a verificare il problema della doppia tassazione. Per capire più a fondo il meccanismo, immaginiamo una società di capitale (che non ha optato per la *partnership approach*), che decide di distribuire il 50% dell'utile netto ai due soci che detengono la società in parti uguali. Le caratteristiche contabili della società sono descritte nella tabella seguente.

Tabella 3.2

Società Alpha SPA	
Utile lordo	900.000 €
MOL	1.500.000 €
Int. passivi	550.000 €
Int. attivi	/

Per prima cosa bisogna effettuare tutte le variazioni in aumento e in diminuzione per determinare il reddito imponibile. A tale proposito sappiamo che gli interessi passivi sono riconosciuti in deduzione, ai fini fiscali, solamente entro un ammontare massimo dato dalla somma degli interessi attivi e il 30% del MOL, poiché in questo caso gli interessi attivi sono nulli e il 30% del MOL è pari a 45.000€, ci dovrà essere una variazione in aumento pari a 10.000€ (55.000€-45.000€), l'utile imponibile diventa dunque 1.000.000€. A questo valore possiamo applicare l'aliquota IRES pari al 24%, e dunque l'imposta che verrà pagata dalla società Alpha sarà pari a 240.000€. Supponiamo che la società voglia distribuire il 50% dell'utile netto ai due soci, bisogna calcolare quindi l'utile netto che sarà pari a quello lordo al netto dell'imposta IRES che dovrà essere versata

all'erario, quindi l'utile netto ammonterà a 660.000€ (900.000€-240.000€), di questi la metà, pari a 330.000€, verranno distribuiti ai due soci. Ciascun socio, della società Alpha, riceverà un dividendo pari a 115.000€ che verranno tassati al 26%, con un debito d'imposta per ciascun soggetto pari a 29.900€. Come possiamo notare dall'esercizio, sebbene sulla società gravi direttamente solo l'aliquota IRES pari al 24%, la tassazione dei dividendi in capo a ciascun socio, fa sì che gli utili aziendali siano tassati ad un'aliquota superiore al 24%, nel nostro esempio questa aliquota (θ) è pari al 33,3%, in formula:

$$\theta = \frac{(240.000 + 29.900 \cdot 2)}{900.000} = 33,3\%$$

L'immagine¹¹² 3.10 espone "formalmente" il meccanismo appena descritto con l'esempio precedente, è importante, però, precisare che in caso di distribuzione dei dividendi ad un'altra società, per limitare l'effetto distorsivo della doppia imposizione, è previsto il meccanismo della PEX (*Participation Exemption*), che prevede che i dividendi siano imponibili solo per il 5% (se soggetto IRES) o per il 58,14% (se soggetto IRPEF).

Immagine 3.11 Tassazione società di capitale (modello IRES)

Il sistema classico con tassazione delle plusvalenze azionarie

Sia t_v l'aliquota sulle plusvalenze maturate da persone fisiche

$$t_v = \bar{t}'$$

Società di capitale $\longrightarrow t_g$

Distribuzione a persone fisiche

$$\theta = \underbrace{d[t_g + \bar{t}'(1-t_g)]}_{\text{DISTRIBUITI}} + \underbrace{(1-d)[t_g + t_v(1-t_g)]}_{\text{TRATTENUTI}}$$

Plusvalenze maturate in base imponibile ($\bar{t}' = t_v$)

$$\theta = t_g + \bar{t}'(1-t_g) \quad \text{UTILI DISTRIBUITI E TRATTENUTI = TRATTAMENTO}$$

Distribuzione a favore di società di capitali sempre = trattamento

$$\theta = 2t_g - t_g^2$$

Come abbiamo visto, il sistema appena descritto (sistema classico) è molto distorsivo, poiché influisce in maniera rilevante sulle decisioni di distribuzione degli utili ai soci, in quanto in caso di erogazione dei dividendi si viene a verificare il fenomeno della doppia imposizione, dal momento che gli utili aziendali verranno tassati in capo alla società con l'aliquota IRES del 24% e quelli distribuiti, in capo ai soci, con aliquota pari al 26%. Al contrario, in caso di non distribuzione degli utili il problema della doppia tassazione viene meno, in quanto non si va ad applicare sui dividendi erogati la cedola secca del 26%.

¹¹² Immagine desunta da una slide del corso di Scienze delle Finanze del Professore Angelo Cremonese (https://learn.luiss.it/pluginfile.php/612485/mod_resource/content/0/2018%20pressione%20fiscale%20e%20forma%20giuridica%20dell%20impresa.pdf).

È bene sottolineare come la doppia imposizione sia vietata dall'art. 163 del TUIR che recita: “la stessa imposta non può essere applicata più volte in dipendenza dello stesso presupposto, neppure nei confronti di soggetti diversi.”¹¹³ Proprio in virtù del divieto di doppia tassazione, la Corte di Cassazione si è pronunciata più volte, una delle sentenze più recenti risulta essere la n. 18476 del 26/07/2017.¹¹⁴

Numerosi sono gli studi sul fenomeno della doppia tassazione. In alcuni Paesi, per esempio, esiste una discriminazione qualitativa dei redditi e quello da lavoro viene tassato in modo diverso rispetto a quello di capitale. Ci sono Stati in cui la tassazione del reddito da lavoro è inferiore rispetto a quello da capitali, in quanto si ritiene che il primo comporti maggiori sforzi, rispetto al secondo, che invece deriva principalmente dal mancato consumo del reddito. D'altro canto, però, ci sono Paesi (come quelli del nord Europa) che hanno introdotto una *dual income tax* (tassazione diversa a seconda della tipologia del reddito) che prevede un'aliquota fiscale da applicare ai redditi da capitale inferiore rispetto a quella per i redditi da lavoro. Alla base di quest'ultimo meccanismo, vi sta l'idea per cui il capitale non sia altro che il frutto di accumulazione di denaro nel corso degli anni, derivante da un mancato consumo del reddito disponibile, che in passato è stato già tassato. Secondo questa teoria, dunque, tassare i redditi da capitale è come tassare due volte il reddito del soggetto, per evitare, quindi, questo effetto distorsivo, alcuni Paesi applicano ai redditi da capitale un'aliquota inferiore rispetto a quella applicata sugli altri redditi. È opportuno precisare, però, che nella pratica la riduzione della tassazione dei capitali è stata fatta dalle diverse nazioni, non solo per far fronte al problema della doppia tassazione del risparmio, quanto soprattutto per incentivare investimenti esteri attraverso una minore imposizione sui proventi derivanti dagli stessi.

3.6 IRAP¹¹⁵

Per completare il quadro delle principali imposte che vengono pagate dalle imprese italiane ci concentreremo, in questo paragrafo, sull'IRAP (Imposta Regionale sulle Attività Produttive).

L'IRAP è un'imposta reale, cioè un'imposta che diversamente da quelle personali, colpisce la ricchezza del soggetto passivo senza tener conto delle condizioni specifiche e soggettive del contribuente. L'IRAP è stata introdotta nel 1998 con il fine di semplificare e razionalizzare il sistema di tassazione delle imprese, aumentare il grado di autonomia tributaria delle regioni, contribuire a rendere il sistema fiscale neutrale rispetto alle scelte di investimento delle imprese e abbassare il costo del lavoro.

¹¹³ <https://www.brocardi.it/testo-unico-imposte-redditi/titolo-iii/capo-i/art163.html>

¹¹⁴ <https://www.ratio.it/ratioquotidiano/articolo/94217>

¹¹⁵ Informazioni desunte principalmente dalle diapositive del corso di Scienze delle Finanze dei Professori Angelo Cremonese e Nicola Ghisalberty (https://learn.luiss.it/pluginfile.php/611063/mod_resource/content/0/2018_IRAP_def.pdf).

Il presupposto¹¹⁶ dell'IRAP è l'esercizio abituale di un'attività volta alla produzione e alla vendita di beni e servizi. I soggetti passivi sono i medesimi previsti per la tassazione dei redditi d'impresa, con l'inclusione anche di esercenti arti e professioni (solo, se però, è soddisfatto il requisito dell'autonoma organizzazione).

La base imponibile, diversamente dalla tassazione dei redditi d'impresa, risulta essere il valore aggiunto netto prodotto nel territorio regionale; bisogna infatti specificare che l'IRAP è un'imposta regionale, la cui aliquota varia, entro una banda di oscillazione, dalla regione di riferimento.

Abbiamo detto che la base imponibile risulta essere il valore aggiunto netto, bisogna quindi capire cosa intendiamo per questo e come si calcola. Il valore aggiunto può essere definito come la differenza tra il valore dei beni e servizi prodotti e il costo sostenuto per l'acquisto delle materie prime e dei prodotti intermedi che sono serviti per la produzione. Nel caso dell'IRAP si parla di valore aggiunto netto, in quanto si considera il valore aggiunto al netto degli ammortamenti. Il valore aggiunto può essere calcolato sia come differenza tra il valore della produzione e i costi delle materie prime e beni intermedi necessari per quella produzione, sia come somma delle remunerazioni dei fattori produttivi, l'IRAP colpisce infatti i profitti, gli interessi passivi, i salari e gli stipendi.

A partire dal 2009 è previsto che la base imponibile di questa imposta viene calcolata dalle società di capitale e, per opzione, da tutti i soggetti in contabilità ordinaria partendo dalle poste civilistiche. Gli altri soggetti, invece, continuano a far riferimento ai dati fiscali.

Per un'impresa in contabilità ordinaria, la base imponibile è pari alla differenza tra il valore della produzione e i costi di produzione, non sono ammessi nel calcolo della base imponibile i costi del personale, gli accantonamenti, l'IMU ed altre voci residuali previste dalla disciplina tributaria.

Sono disciplinate, inoltre, una serie di deduzioni ed agevolazioni, nello specifico le principali sono le seguenti:

- Deduzione a favore delle PMI per 8.000€ per i contribuenti con base imponibile fino a 180.759,91€; per le imprese individuali e le società di persone la deduzione è invece pari a 13.000€;
- Deducibilità integrale del costo del lavoro sostenuto per lavoratori dipendenti a tempo indeterminato (questo elemento rappresenta una novità della L. Stabilità 2015; in precedenza la deduzione era limitata, ciò è stato fatto per incrementare il tasso di occupazione e alleggerire il costo del lavoro per le imprese);
- Credito di imposta del 10% dell'imposta lorda per le imprese che non hanno avuto alcun lavoratore dipendente.

L'aliquota IRAP è pari al 3,9%, le regioni possono però variarla in aumento o in diminuzione fino ad un massimo di 0,92 punti percentuali e differenziarla per settori di attività o per soggetti passivi (per esempio i soggetti operanti nel settore agricolo sono esenti dal pagamento dell'IRAP, mentre per gli enti pubblici l'IRAP si applica sull'ammontare delle retribuzioni lorde corrisposte con un'aliquota dell'8,5%).

L'IRAP è un'imposta di natura territoriale (nello specifico regionale), quindi per quanto riguarda i soggetti residenti e non residenti si applica solo sul valore aggiunto netto realizzato sul suolo italiano, l'imposta deve

¹¹⁶ Per presupposto si intende la situazione di fatto a cui l'ordinamento giuridico ricollega l'obbligo di pagare l'imposta.

essere versata alla regione in cui è stato realizzato il valore aggiunto, se però l'attività è esercitata in più regioni il valore aggiunto netto è ripartito tra i diversi territori in proporzione all'ammontare delle retribuzioni del personale operante in ciascuna regione.

L'IRAP è un'imposta che grava sui redditi dei fattori produttivi, bisogna quindi capire quali siano i suoi effetti sulle decisioni di impiego di lavoro e capitale. Per quanto riguarda quest'ultimo, a causa della indeducibilità degli interessi passivi, l'imposta determina un aumento del cuneo fiscale con degli effetti distorsivi sulle scelte di indebitamento dell'azienda (diversamente dall'IRES e IRPEF che prevedendo la deducibilità degli interessi passivi non contribuiscono alla creazione del cuneo fiscale). Il cuneo fiscale sulle scelte di finanziamento mediante debito, creato dall'IRAP, è del tutto analogo a quello che si verifica nel caso di finanziamento con capitale proprio, da questo punto di vista, allora, l'IRAP permette di attenuare la distorsione causata da IRES ed IRPEF sulle scelte di finanziamento delle imprese (si veda paragrafo 2.2). Per quanto riguarda, invece, l'altro fattore produttivo, ossia il lavoro, questa imposta contribuisce ad aumentare il cuneo fiscale sul lavoro e può, dunque, portare ad un minore utilizzo dello stesso rispetto al valore di equilibrio in caso di assenza di imposte, proprio per questo motivo nel corso del tempo sono state introdotte modifiche volte a ridurre il costo del lavoro, come per esempio la novità introdotta con la legge di Stabilità del 2015, che prevede la piena deducibilità del costo del lavoro sostenuto per lavoratori dipendenti a tempo indeterminato.

Conclusione

In questo lavoro ho voluto affrontare e analizzare l'impatto che la tassazione ha sul sistema economico italiano, senza, però, tralasciare il contesto internazionale.

L'evoluzione storica, economica e tecnologica ha portato all'affermazione della globalizzazione, che può essere bene sintetizzata con il termine inglese *glocality*, composto da *global* (globale) e *local* (locale) e che sta ad indicare una situazione in cui le azioni e le decisioni prese localmente hanno conseguenze su tutto il globo. In questo contesto di globalizzazione e in particolare di globalizzazione dei mercati, la concorrenza tra imprese e Stati diventa sempre più agguerrita, ed è così che il ruolo della competitività risulta essere sempre più importante. La globalizzazione ha come conseguenze una serie di vantaggi ma anche di svantaggi, tra i primi va sicuramente sottolineato l'incremento dell'efficienza e della produttività industriale, in quanto solo così le aziende riescono a competere a livello internazionale. Allo stesso modo è doveroso sottolineare come grazie ad essa si è avuto un generale aumento dell'aspettativa di vita, del benessere della collettività e della ricchezza degli Stati. D'altro canto, però, non mancano gli aspetti negativi connessi a questo fenomeno che per vastità e complessità non ha eguali, l'incremento della ricchezza è stata, infatti, accompagnata anche da un aumento della disuguaglianza economica sia tra Stati sia all'interno degli stessi. Oggigiorno i 10 Paesi più ricchi al mondo sono 60 volte più ricchi dei 10 più poveri, mentre 50 anni fa questo rapporto era "solo" pari a 30¹¹⁷, questo ha fatto sì che secondo stime recenti le 8 persone più ricche del nostro pianeta possiedono una ricchezza pari a quella delle 3,6 miliardi di persone più povere al mondo¹¹⁸. Del resto per comprendere appieno il grado di interconnessione e di complessità della globalizzazione dei mercati è sufficiente analizzare la crisi dei mutui *subprime*, che sebbene sia scoppiata negli USA ha avuto ripercussioni su tutto il mondo.

Nell'attuale contesto internazionale di grande interdipendenza tra Stati, l'Italia gioca un ruolo di fondamentale importanza, con un PIL di poco superiore ai 2.000 miliardi che la portano ad essere l'ottava potenza mondiale. Nonostante ciò, però, non mancano una serie di criticità che se non affrontate in modo tempestivo porteranno a serie ripercussioni sull'economia del nostro Paese.

L'economia italiana è, infatti, da troppo tempo in una fase di stagnazione, la crescita del PIL non supera da anni il 2%, il tasso di disoccupazione nel 2018 è stato pari a 10,6 punti percentuali, mentre quello giovanile ha registrato la cifra monstre del 32,2% e l'elevato debito pubblico, insieme ai vincoli imposti dall'UE, non permettono una serie di investimenti che risultano essere fondamentali per promuovere lo sviluppo economico del Paese. In questo contesto particolarmente critico, permangono elementi positivi, infatti, ancora una volta, nel 2018 l'Italia si è affermata come la seconda potenza manifatturiera d'Europa e l'importanza dell'industria

¹¹⁷ Thiele, Leslie Paul, *sustainability* (Polity Press, Second ed, 2016).

¹¹⁸ Ervine, Kate. *Carbon*. Polity Press, 2018. Print.

in senso stretto per lo sviluppo economico è stata sottolineata da una serie di illustri economisti, come per esempio Nicholas Kaldor che ha definito il settore manifatturiero come il propulsore dello sviluppo economico di un Paese.

Per poter comprendere appieno la situazione economica italiana non è sufficiente concentrarsi sui dati macroeconomici che ne rappresentano le conseguenze più che le cause. Come sappiamo, infatti, gli Stati possono in numerosi modi modificare il contesto economico, favorendo o meno lo sviluppo delle imprese e di conseguenza l'economia nazionale. Nonostante l'affermazione del principio di libero scambio e libero mercato, che ha condotto alla notevole riduzione della presenza e degli interventi statali nell'economia, gli Stati continuano a giocare un ruolo di primaria importanza nel sistema economico attraverso la tassazione. Le imposte sono la principale forma di entrate per una nazione, necessarie per mantenere in vita il sistema Stato e garantire una serie di servizi a favore della collettività, tuttavia la tassazione ha un impatto rilevante sui contribuenti, in quanto li priva di una parte, più o meno sostanziosa, del proprio reddito. Collegato, dunque, al fenomeno della tassazione vi è un *trade-off* che porta gli Stati a dover bilanciare scientemente il livello di imposizione fiscale. Come sappiamo le imposte gravano sia sulle persone fisiche che su quelle giuridiche, la maggior parte delle quali sono società che svolgono attività d'impresa. Un'elevata tassazione sui redditi d'impresa priva le aziende della principale forma di finanziamento, ossia l'autofinanziamento, con impatti rilevanti sul livello degli investimenti, sulla competitività e di riflesso sulla crescita economica del Paese. Analizzando la tassazione in Italia, possiamo notare come questa sia una delle più alte in Europa e nel mondo; connessa a questa vi sono, inoltre, una serie di fenomeni distorsivi tra cui il cuneo fiscale. La forma principale di cuneo fiscale che grava sulle imprese è quello sul lavoro, questo indica, in misura percentuale, la quota di costo del lavoro sostenuta dall'azienda che viene percepita dallo Stato; secondo i dati OCSE nel 2018 l'Italia con un cuneo fiscale pari al 47,9%, si classificava come il terzo Paese con *tax wadge* più elevato dietro solamente a Belgio e Germania. Inoltre, nello stesso anno, secondo le stime della Banca Mondiale, anche il *total tax rate* dell'Italia si è attestato come uno dei livelli più alti del mondo, con un valore pari al 53,1%. Questo contesto caratterizzato da un'elevata tassazione, elevato tasso di disoccupazione e basso livello di investimenti ha un impatto negativo sulla competitività delle imprese italiane e conseguentemente sulla nostra economia.

Il problema dell'elevato cuneo fiscale è così evidente tanto da spingere i diversi governi a implementare una serie di manovre per ridurlo, tuttavia come abbiamo già evidenziato nel corso della trattazione, l'instabilità politica ha causato l'inefficacia di questi programmi con il verificarsi di situazioni paradossali come l'abrogazione dell'IRI prima della sua stessa implementazione.

Vale la pena, quindi, sottolineare la presenza di ulteriori problemi strutturali che affliggono il “paziente italiano”¹¹⁹ come eccesso di burocrazia, evasione e corruzione.

¹¹⁹ Il termine “paziente italiano” è stato usato da Carlo Scognamiglio Pasini per sottolineare mediante una metafora tutte le problematiche che affliggono il nostro Paese (Scognamiglio, Carlo. et al. *Economia industriale: economia dei mercati imperfetti*. [Terza edizione rivista e aggiornata: settembre 2016]. Roma: LUISS University Press, 2016. Print.).

Come abbiamo detto nel corso dello studio, l'evasione è un problema molto rilevante per l'economia italiana, un fenomeno che ha un impatto significativo sul livello della tassazione, in quanto lo Stato deve colmare il mancato gettito aumentando la pressione fiscale, con ripercussioni negative su quei contribuenti che nel rispetto della legge e della solidarietà sociale, pagano le tasse con non poche difficoltà. L'evasione è, purtroppo, radicata nella società italiana e una lotta a questa non può essere condotta solamente con meccanismi volti ad impedirla, ma attraverso un processo di sensibilizzazione al fine di modificare il *sentiment* dei cittadini.

Un ulteriore problema strutturale che caratterizza l'Italia è l'eccesso di burocrazia, che comporta ingenti oneri sia in termini di denaro che di tempo. In un mondo interconnesso come il nostro dove, con un semplice clic, si possono trasferire enormi somme di denaro, i tempi della burocrazia italiana non sono più tollerabili da imprese e imprenditori. A tal proposito, l'analisi della Commissione europea, condotta nel 2017, evidenzia come l'84% degli imprenditori italiani ritiene la burocrazia del nostro Paese un ostacolo alla propria attività d'impresa, contro una media UE pari al 60%. Oltre a ciò bisogna aggiungere la grande mole di leggi e l'instabilità politica che caratterizzano il nostro Stato, e che causano incertezza nello svolgimento dell'attività d'impresa impattando negativamente sullo sviluppo economico.¹²⁰

Altro grande problema strutturale del sistema economico e politico italiano è la corruzione, fenomeno che in parte si sviluppa anche a causa dell'eccesso di leggi e di burocrazia, che spingono quindi gli imprenditori a corrompere politici e addetti ai lavori al fine di poter avere un canale preferenziale. Sebbene negli ultimi anni siano state fatte leggi *ad hoc* per contrastarla, essa sembra essere insita nella cultura italiana, è necessario, pertanto, al pari dell'evasione, affiancare a provvedimenti di tipo legale anche processi di sensibilizzazione. È interessante, inoltre, sottolineare la correlazione diretta tra corruzione ed evasione, infatti, sembrerebbe che i Paesi ad alta evasione sono anche quelli in cui la corruzione è più presente, si veda a tale proposito il Messico, che come abbiamo visto nel corso della trattazione è il Paese a più alta evasione di IVA e che risulta essere anche uno dei più corrotti al mondo. È necessario, pertanto, combattere “la corruzione in quanto essa determina una distorsione del mercato e costituisce un forte vincolo alla crescita economica”.¹²¹

Sintetizzando possiamo individuare, a mio avviso, quattro cause principali che affliggono il sistema Italia:

1. Tassazione;
2. Evasione;
3. Eccesso di burocrazia;
4. Corruzione.

Per quanto riguarda la tassazione, appare evidente la necessità di ridurre il carico fiscale per le imprese, tenendo, però, sempre in considerazione il bilancio statale. Bisogna quindi partire da un taglio della spesa

¹²⁰https://www.confartigianatotrieste.it/images/files/attivita_nazionale/2018/Virtu_fortuna_13_Rapporto_Conartigianato_2018_web.pdf

¹²¹https://www.confartigianatotrieste.it/images/files/attivita_nazionale/2018/Virtu_fortuna_13_Rapporto_Conartigianato_2018_web.pdf

pubblica, che non deve essere effettuata ai danni della collettività, quanto piuttosto con un processo di efficientamento, anche mediante l'utilizzo delle nuove tecnologie (ad esempio digitalizzazione delle pubbliche amministrazioni). Solo attraverso la diminuzione della stessa si può pensare di ridurre la tassazione con un impatto positivo sulla competitività e sull'economia italiana.

A ciò dobbiamo aggiungere la lotta all'evasione, in tal senso è necessario creare provvedimenti e meccanismi per ridurla senza dimenticarci che questi devono essere accompagnati da un adeguato processo di sensibilizzazione, al fine di poter combattere efficacemente il problema. La riduzione dell'evasione avrebbe un effetto positivo sia sulle entrate statali, permettendo una riduzione della pressione fiscale, sia sugli indicatori macroeconomici italiani, ricordiamo infatti che secondo le stime dell'ISTAT l'economia sommersa valeva il 12,4% del PIL del 2016¹²².

Al fine di incrementare la competitività italiana è, inoltre, necessario ridurre il più possibile i fenomeni di corruzione e accelerare i tempi della burocrazia, che come abbiamo visto impattano in maniera rilevante sulle strategie imprenditoriali.

Tutti questi provvedimenti, per avere effetto, devono essere affiancati da un certo grado di stabilità politica e legislativa, per creare un contesto politico ed economico stabile che permetta alle imprese di poter effettuare pianificazioni e investimenti a lungo termine, senza il timore di cambi repentini.

Come abbiamo visto, purtroppo, molteplici sono gli elementi che impattano negativamente sul sistema economico italiano, non esiste dunque un'unica soluzione, ma una serie di soluzioni di natura sia legale sia culturale che devono essere implementate al più presto per evitare il collasso.

¹²² <https://www.ilsole24ore.com/art/notizie/2018-10-12/istat-economia-sommersa-e-attivita-illegali-valgono-210-mld-124per cento-pil-104716.shtml?uuid=AE4eNwLG>

Riferimenti Bibliografici

- Bastia, Paolo. Sistemi di pianificazione e controllo. 2. ed. Bologna: Il Mulino, 2008. Print.
- Bosi, Paolo., and Guerra, Maria Cecilia. I tributi nell'economia italiana. Bologna: Il Mulino, 2018. Print.
- Bosi, Paolo. Corso di scienza delle finanze. 7. ed. Bologna: Il Mulino, 2015. Print.
- Brealey, Richard A. et al. Principi di finanza aziendale. Settima edizione. Milano [etc: McGraw-Hill Education, 2015. Print.
- Casalino, Nunzio. *Piccole e medie imprese e risorse umane nell'era della globalizzazione: come valorizzarle attraverso la gestione della conoscenza e del capitale esperenziale*. Padova: CEDAM, 2012. Print.
- Daft, Richard L., Boldizzoni, Daniele., and Nacamulli, Raoul C. D. *Organizzazione aziendale*. Sesta edizione. Santarcangelo di Romagna (RN): Maggioli, 2017. Print.
- De Simone, Ennio. Storia economica: dalla rivoluzione industriale alla rivoluzione informatica. 5 ed. aggiornata. Milano: F. Angeli, 2014. Print.
- Di Taranto, Giuseppe. *La globalizzazione diacronica*. Torino: G. Giappichelli, 2013. Print.
- Ervine, Kate. Carbon. Polity Press, 2018. Print.
- Saunders, Anthony. Economia degli intermediari finanziari. Quarta edizione. Milano [etc: McGraw-Hill Education, 2015. Print.
- Scognamiglio, Carlo. et al. *Economia industriale: economia dei mercati imperfetti*. [Terza edizione rivista e aggiornata: settembre 2016]. Roma: LUISS University Press, 2016. Print.
- Thiele, Leslie Paul, sustainability (Polity Press, Second ed, 2016).

Riferimenti Sitografici

http://www.rainews.it/dl/rainews/articoli/Ocse-pressione-fiscale-al-42-per-cento-cala-ma-resta-sopra-la-media-8fb810e6-a980-40a2-a6d0-1acf61060593.html?refresh_ce

<http://www.today.it/economia/inail-2019.html>

<http://www.treccani.it/enciclopedia/welfare-state/>

<https://altreconomia.it/dumping-fiscale-irlandese-crepe-ue/>

https://data.worldbank.org/indicator/IC.TAX.TOTL.CP.ZS?end=2018&locations=FR-DE-IT-GB-IE-ES-EU&order=wbapi_data_value_2012+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=asc&start=2005&view=chart

https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/european-semester_thematic-factsheet_taxation_it_0.pdf

https://data.worldbank.org/indicator/IC.TAX.TOTL.CP.ZS?end=2018&locations=AT-BE-BR-CA-CL-CN-DK-EE-FR-DE-GR-HU-IN-IE-IT-JP-NO-PL-RO-ES-SE-CH-GB-US-OE&order=wbapi_data_value_2012+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=asc&start=2018&view=bar

https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/european-semester_thematic-factsheet_taxation_it_0.pdf

https://fr.wikipedia.org/wiki/Europe_des_Quinze

<https://formiche.net/2017/05/648608/>

https://learn.luiss.it/pluginfile.php/592963/mod_resource/content/1/Effetti%20distorsivi%20delle%20imposte.pdf

https://learn.luiss.it/pluginfile.php/592965/mod_resource/content/1/LA%20TASSAZIONE%20DEI%20REDDITI%20DIMPRESA.pdf

https://learn.luiss.it/pluginfile.php/606409/mod_resource/content/0/LUISS%20SdF%202018-2019%20IRPEF%20introduzione.pdf

https://learn.luiss.it/pluginfile.php/611063/mod_resource/content/0/2018_IRAP_def.pdf

https://learn.luiss.it/pluginfile.php/612483/mod_resource/content/0/2018%20consolidato%20fiscale%20pdf.pdf

https://learn.luiss.it/pluginfile.php/612485/mod_resource/content/0/2018%20pressione%20fiscale%20e%20forma%20giuridica%20dell%20impresa.pdf

https://learn.luiss.it/pluginfile.php/614496/mod_resource/content/0/2018%20neutralit%C3%A0%20tassazione%20internazionale.pdf

https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/taxing-wages-2019_tax_wages-2019-en#page25

<https://theword.iuslaboris.com/hrlaw/social-security-guide>

<https://www.borsaitaliana.it/notizie/sotto-la-lente/ace-193.htm>

<https://www.brocardi.it/testo-unico-imposte-redditi/titolo-iii/capo-i/art163.html>

<https://www.confartigianato.it/2018/02/studi-nelle-pmi-italiane-il-787-degli-addetti-delle-imprese-superiore-al-694-dellue-maggiore-peso-delle-pmi-a-bolzano-veneto-lombardia-e-marche/>

https://www.confartigianatotrieste.it/images/files/attivita_nazionale/2018/Virtu_fortuna_13_Rapporto_Confartigianato_2018_web.pdf

<https://www.fiscomania.com/irlanda-tassazione-impresa-agevolazioni/>

<https://www.idealista.it/news/immobiliare/residenziale/2018/03/28/125673-in-italia-il-72-3-delle-case-e-di-proprietari-ma-cresce-la-percentuale-di-chi-va-in>

<https://www.ilsole24ore.com/art/notizie/2018-10-12/istat-economia-sommersa-e-attivita-illegali-valgono-210-mld-124percento-pil-104716.shtml?uuid=AE4eNwLG>

https://www.ilsole24ore.com/art/notizie/2019-02-27/di-maio-tutti-risparmi-spending-review-taglio-cuneo-212735.shtml?uuid=ABjDZ0YB&cmpid=nl_lifestyle/

<https://www.infodata.ilsole24ore.com/2016/08/31/17011/>

<https://www.informazionefiscale.it/bonus-renzi-80-euro-come-funziona>

<https://www.informazionefiscale.it/Curva-di-Laffer-cos-e-cosa-significa>

<https://www.informazionefiscale.it/pace-fiscale-cos-e-come-funziona-condono-cartelle-equitalia>

<https://www.istat.it/it/files/2018/02/Indicatoridemografici2017.pdf>

<https://www.istat.it/it/files/2019/02/Mercato-del-lavoro-2018.pdf>

<https://www.istat.it/storage/settori-produttivi/2018/Rapporto-competitivita-2018.pdf>

<https://www.jobpricing.it/wp-content/uploads/2018/11/JP-Salary-Outlook-2018-2%5E-edizione.pdf>

<https://www.lexdo.it/blog/lavoro-contributi-sociali-a-confronto-in-piu-di-30-paesi/>

<https://www.money.it/Stipendi-medi-in-Italia-1-570-euro-differenze-Nord-Sud>

https://www.okpedia.it/contributi_sociali

<https://www.pmi.it/impresa/contabilita-e-fisco/283755/legge-di-bilancio-26mld-di-tasse-in-piu.html>

<https://www.professionefinanza.com/risparmio-record-famiglie-doppia-debito-pubblico/>

<https://www.quotidiano.net/economia/debito-pubblico-italiano-1.4392153>

<https://www.ratio.it/ratioquotidiano/articolo/94217>

https://www.repubblica.it/economia/2018/01/20/news/fisco_con_la_sottodichiarazione_1_evasione_sale_a_132_miliardi-186910953/

https://www.theitaliantimes.it/economia/cuneo-fiscale-2014_130419/

https://www.theitaliantimes.it/economia/flat-tax-forfettario-minimi-redditi-100000-euro-requisiti_260519/

<https://www.wallstreetitalia.com/pressione-fiscale-2019-aumenta/>

