



CONFCOMMERCIO  
IMPRESE PER L'ITALIA



# Economia, Lavoro e Fiscalità nel Terziario di Mercato

*con una nota sui possibili effetti della manovra  
“più Iva e meno Irpef”*

OSSERVATORIO QUADRIMESTRALE N. 2

Giugno 2011





# **Economia, Lavoro e Fiscalità nel Terziario di Mercato**

*con una nota sui possibili effetti della manovra  
“più Iva e meno Irpef”*

OSSERVATORIO QUADRIMESTRALE N. 2

Giugno 2011

L'Osservatorio è stato realizzato con le informazioni disponibili al 1° luglio 2011

Da: Mariano **Bella**, Silvia **Criscuolo**, Silvio **Di Sanzo**, Maria Vittoria **Leardi**,  
Francesco **Lioci**, Luciano **Mauro**, Livia **Patrignani** - *Ufficio Studi*

Editing: Francesco **Rossi** - *Direzione Centrale Comunicazione e Immagine*

© 2011 Confcommercio-Imprese per l'Italia

# INDICE



<b>1.</b>	<b>UNA VISIONE D'INSIEME</b>	<b>5</b>
<b>2.</b>	<b>IL QUADRO CONGIUNTURALE</b>	<b>21</b>
<b>3.</b>	<b>IL LAVORO NEL TERZIARIO DI MERCATO</b>	<b>27</b>
3.1	Un quadro di sintesi sulla base dei dati Istat	29
3.2	Il tasso di disoccupazione esteso	30
3.3	Le differenze territoriali del mercato del lavoro	31
3.4	L'occupazione nel terziario di mercato per qualifica professionale e tipologia contrattuale: evidenze dalla banca dati Inps	33
3.5	Il costo del lavoro sulla base dei dati Confcommercio-Seac	40
3.5.1	Composizione del campione e definizioni	40
3.5.2	Il costo del lavoro nel medio periodo	46
3.5.3	Il costo del lavoro nel 2011	47
<b>4.</b>	<b>LE DICHIARAZIONI FISCALI DELLE SOCIETÀ DI CAPITALI DURANTE LA RECESSIONE</b>	<b>51</b>
<b>5.</b>	<b>UNA NOTA SUGLI ESITI DELLA MANOVRA FISCALE “DA IRPEF A IVA”</b>	<b>59</b>
5.1	Introduzione	61
5.2	La contabilità Iva e Irpef	64
5.3	Valutazione degli effetti dello spostamento del carico fiscale da Irpef a Iva	69
5.3.1	Schema generale	69
5.3.2	I risultati per il consumo aggregato	71
5.3.2.1	Iva teorica, Iva effettiva e ipotesi sull'evasione	74
5.3.3	I risultati per le singole categorie di spesa e l'impatto della manovra sui saldi di bilancio	75
5.3.3.1	Variazioni dei prezzi al consumo e variazioni del gettito in risposta a variazioni delle aliquote Iva	79
	<b>Appendici al cap. 5</b>	<b>81</b>
A5.1	Aliquote medie per 56 categorie di spesa	83
A5.2	L'equazione dei consumi aggregati	89
A5.3	Il modello di allocazione dei consumi	91





# 1. UNA VISIONE D'INSIEME



Quattro mesi fa abbiamo trattato alcune questioni relativamente alla *jobless recovery* che si andava profilando e che trova conferma nei dati del mercato del lavoro del primo trimestre di quest'anno, in un contesto di aggravata fragilità dei conti pubblici, che si riflette in uno *spread* ai massimi storici tra Btp e Bund.

Resta oggi confermato il ruolo fondamentale dei servizi nell'attenuare le fluttuazioni negative del ciclo occupazionale, soprattutto dei servizi di mercato, anche in un'ottica di analisi di genere (capitolo 4), considerando che in tali settori di attività la quota di occupazione femminile è ampiamente maggioritaria (l'80% delle donne occupate lavora nei servizi).

Allo stesso tempo, non è sufficiente lasciare ai meccanismi inerziali che consentono ai servizi di mantenere i livelli di occupazione, confidando poi in qualche *shock* esogeno positivo in grado di riavviare l'attività produttiva anche negli altri comparti.

È un processo che andrebbe guidato in termini di scelte, soprattutto in tema di rapporti tra scuola e formazione da un lato e mercato del lavoro dall'altro, e di transizione da lavori meno qualificati in settori tradizionali a lavori maggiormente qualificati in settori terziari e post-terziari. Sarà molto difficile, infatti, tornare sui livelli occupazionali pre-recessione, quelli di fine 2007 inizio 2008, senza passare per una ricomposizione settoriale del valore aggiunto verso i servizi alle imprese e alle persone e senza un accrescimento dell'efficienza di tali servizi, tanto in termini di prodotto medio per occupato, quanto in termini di prodotto netto per unità di capitale investito.

Ad oggi, però, non sembra di cogliere sostanziali mutamenti di indirizzo.

La logica prevalente continua ad essere quella emergenziale del *primum vivere*, che rende permanenti le fasi di transizione e di passaggio. Come dimostrano le difficoltà crescenti nel realizzare quegli investimenti infrastrutturali di cui il Paese ha urgente necessità (dalle reti di comunicazione, agli impianti di smaltimento dei rifiuti), stretti nella morsa dei veti incrociati. Senza investimenti e senza reali miglioramenti del capitale umano, non c'è possibilità di aumentare il livello del prodotto potenziale e di impedire l'innalzamento permanente del tasso di disoccupazione naturale, con i suoi impulsi negativi sul tasso di crescita effettivo di medio/lungo periodo.

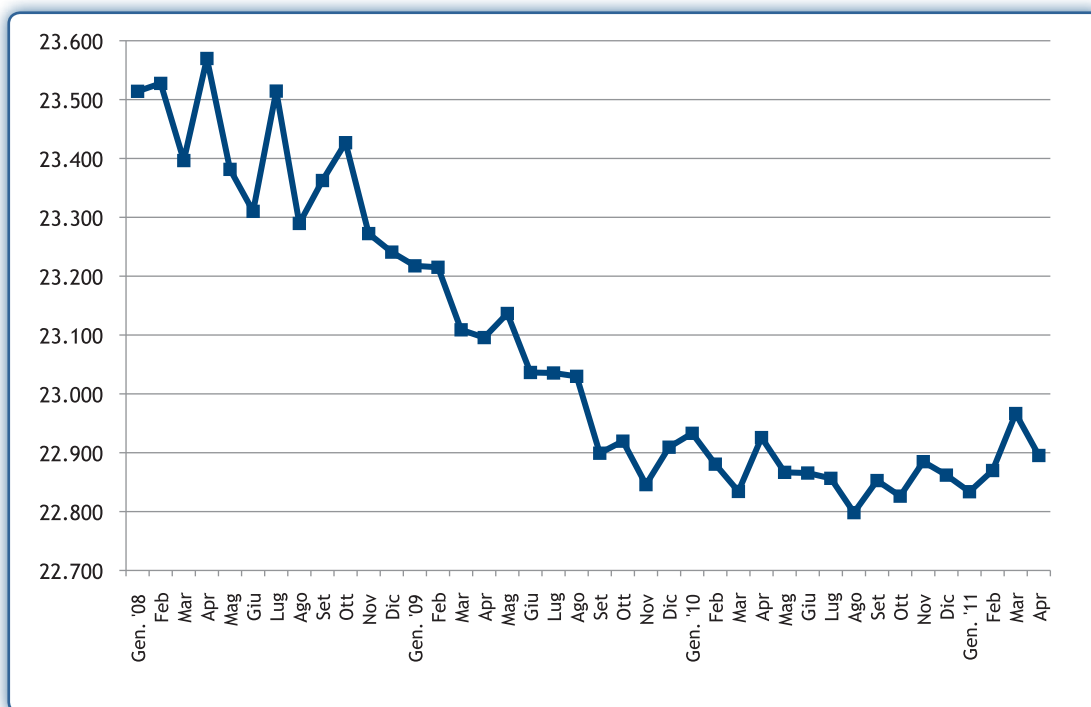
L'andamento dei primi mesi del 2011 non è stato particolarmente brillante per la crescita occupazionale, caratterizzata in gennaio ed aprile da variazioni congiunturali di segno negativo (fig. A).

Questo, non per sottovalutare un'innegabile ripresa del mercato del lavoro, che si è manifestata dal gennaio dello scorso anno e che ha interrotto la ripida caduta dei livelli occupazionali, stabilizzandoli, ma per richiamare l'attenzione su altri indicatori occupazionali (capitolo 3) che mostrano preoccupanti inversioni di segno, a conferma di un recupero dell'attività produttiva non accompagnata da un corrispondente incremento dell'input di lavoro. È un guadagno di produttività ottenuto a scapito dell'occupazione.

Del resto, *se si considera che la crescita congiunturale degli occupati nel primo quarto dell'anno in corso è di circa lo 0,2%, mantenendo costante nel tempo questo tasso di incremento, sarebbero necessari ben 17 trimestri, vale a dire giungere al secondo trimestre 2015, per ritornare sui livelli occupazionali di picco del periodo pre recessivo*, toccati nel primo tri-

mestre 2008, con poco meno di 23 milioni e 500mila occupati. In pratica, gli effetti deteriori della grave recessione del 2009, si riassorbirebbero in sette anni, in assenza di stimoli forti al sistema economico che accrescano il ritmo di crescita occupazionale e sempre nell'ipotesi che non si vada incontro a nuovi *shock* ciclici avversi.

**Fig. A - Numero di occupati in Italia**  
dati mensili destagionalizzati in migliaia di unità



Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat.

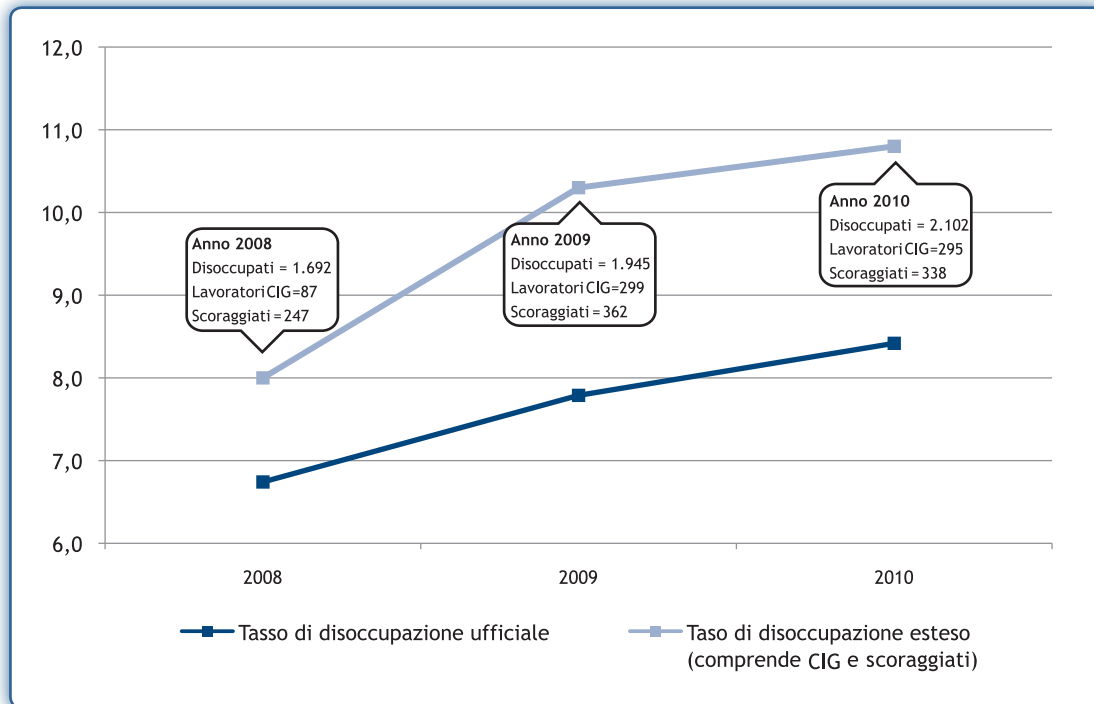
Inoltre, tre questioni che ponevamo nel precedente numero dell'Osservatorio, vale a dire disoccupazione potenziale (tasso di disoccupazione esteso), divari territoriali e disoccupazione giovanile, permangono tra i problemi di difficile e complessa soluzione.

Il tasso di disoccupazione esteso, che comprende lavoratori in CIG e persone scoraggiate, è certamente un indicatore più completo per interpretare gli orientamenti del mercato del lavoro. La tendenza ad una crescita del tasso esteso, già evidenziata nel precedente Osservatorio, si è accentuata nell'ultima parte del 2010 (fig. B).

La deriva negativa del 2009 si è protratta anche nel 2010, nonostante il Pil sia ritornato con il segno positivo, come dimostra l'ulteriore crescita dei disoccupati (in senso stretto e in cerca di prima occupazione) e l'assai modesta flessione dei cassaintegrati equivalenti a zero ore e degli scoraggiati, molto superiori ancora ai livelli del 2008. I lavoratori in CIG a zero ore equivalenti, sono ancora nel 2010 pari a 3,4 volte quelli del 2008. E questo perché, pur in presenza di un tiraggio nel 2010 di poco più del 48% contro il quasi 66% del 2009, il numero di ore effettivamente utilizzate nel 2010, cioè poco meno di 580 milioni, è stato inferiore di solo il 3,2% circa alle ore

effettivamente utilizzate nel 2009, segno che le situazioni di difficoltà delle imprese si sono pro-  
tratte anche nell'anno seguente alla recessione<sup>1</sup>.

**Fig. B - Tasso di disoccupazione ufficiale ed esteso (comprendente CIG e scoraggiati)  
percentuali**



Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat e Banca d'Italia.

Sulla seconda questione, quella relativa ai divari territoriali nel mercato del lavoro, va sottolineata la persistenza del dualismo strutturale nelle dinamiche occupazionali tra Centro-nord e Mezzogiorno (fig. C).

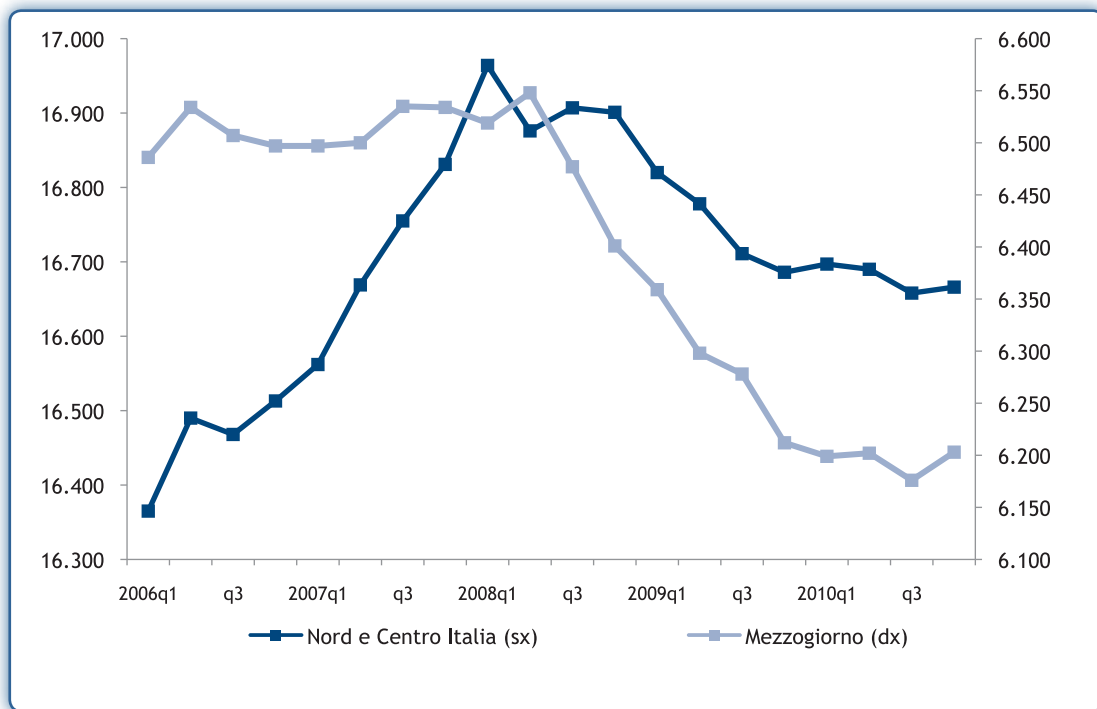
Rispetto a qualche mese fa restano valide le valutazioni sulle tendenze di medio periodo circa la stazionarietà del Mezzogiorno contro la reattività ciclica del Centro-nord. Se, infatti, è opportuno segnalare una maggiore vivacità nel quarto trimestre 2010 dell'occupazione nelle regioni meridionali rispetto al Centro-nord, i dati pubblicati dall'Istat il 1° luglio 2011 indicano un nuovo calo occupazionale proprio nel Mezzogiorno.

La terza problematica questione, infine, cioè quella della disoccupazione giovanile, non mostra, negli ultimi dati, segnali incoraggianti (fig. D).

Restano confermate le tendenze storiche delineate: alla reattività del tasso complessivo di disoccupazione agli stimoli del ciclo economico - come evidenzia il ritorno del tasso all'8,1% di aprile 2011, dopo il picco massimo dell'8,6% toccato in aprile-maggio 2010 - si contrappone la maggiore persistenza del tasso calcolato per la fascia di età 15-24 anni, che resta sostanzialmente ancorato al livello del 28,5%, lo stesso del picco massimo conseguente agli effetti prolungati della recessione.

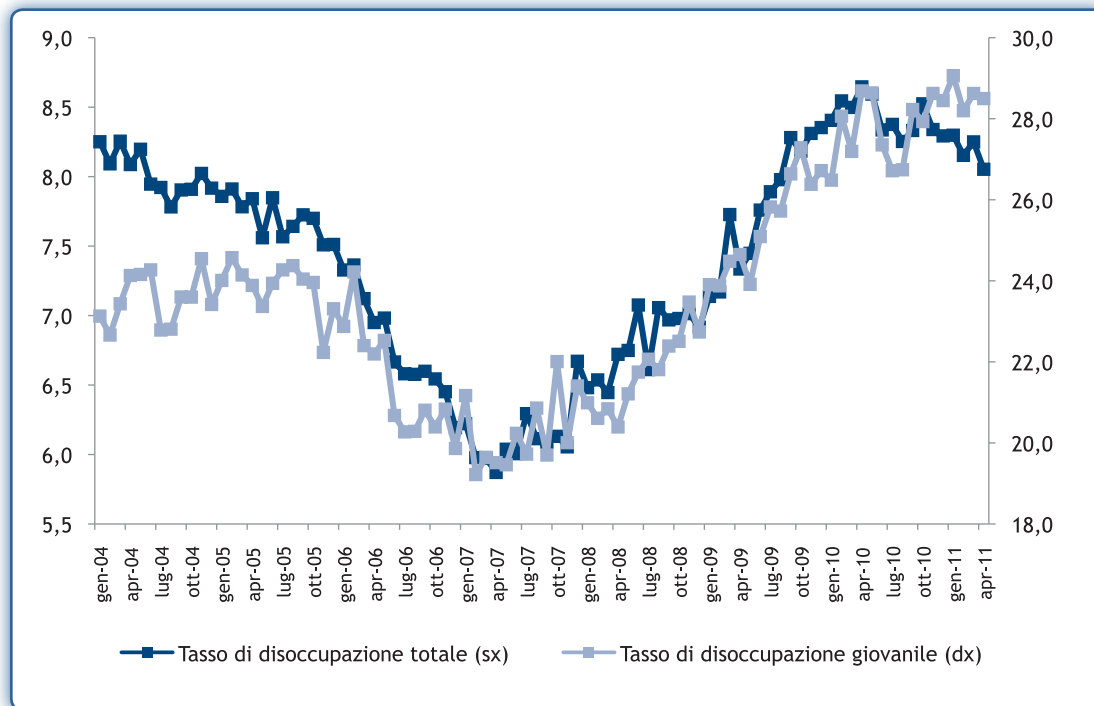
<sup>1</sup> Ciò significa che il numero di ore autorizzate nel 2010 è stato superiore di oltre un terzo al numero di ore autorizzate nel 2009.

**Fig. C - Numero di occupati per ripartizione geografica  
dati destagionalizzati in migliaia di unità**



Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat.

**Fig. D - Tassi di disoccupazione giovanile e totale  
percentuali su dati mensili destagionalizzati**



Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat.

Se ne conclude che i giovani vengono espulsi dai processi produttivi molto più massicciamente e velocemente nelle fasi negative del ciclo, incontrando notevoli difficoltà a rientrarvi nel

momento in cui si inverte il ciclo negativo e si riavvia un profilo espansivo, seppur modesto. E ciò si verifica anche in presenza di un mercato del lavoro certamente flessibilizzato da oltre un decennio.

Il ruolo della flessibilità, peraltro, è ben evidenziato dagli andamenti dell'occupazione regolare per tipo di contratto (tab. A).

**Tab. A - Variazioni dell'occupazione regolare per settori e tipologia di contratto**  
dati in migliaia di unità

	I sem. 2009 rispetto a I sem. 2008		I sem. 2010 rispetto a I sem. 2009	
	Tempo indet.	Determinato e stagionale	Tempo indet.	Determinato e stagionale
Industria in senso stretto	-121,8	-69,6	-173,8	-15,4
Costruzioni	-76,5	-4,6	-62,4	2,8
Servizi di mercato	63,6	-81,4	21,7	75,1
<b>Totale industria e servizi</b>	<b>-134,7</b>	<b>-155,6</b>	<b>-214,4</b>	<b>62,4</b>

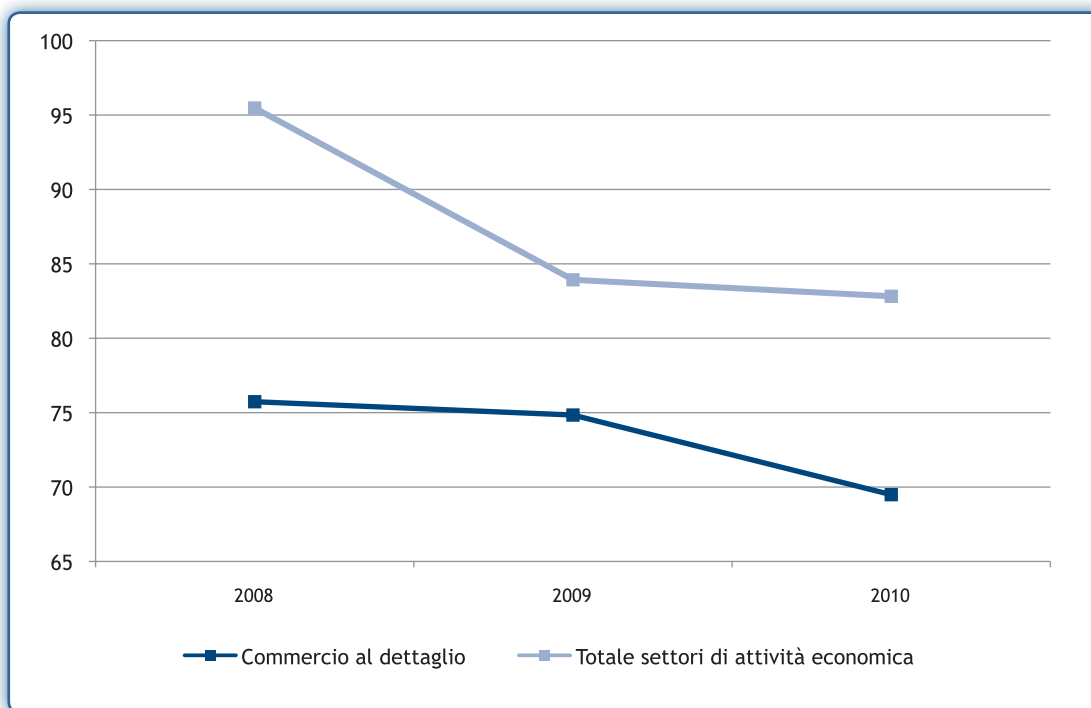
Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Inps.

La componente più flessibile, quella del tempo determinato, pur pagando inizialmente il prezzo maggiore della crisi produttiva, con una flessione di quasi 156mila unità, risulta anche la più pronta a soddisfare le esigenze delle imprese in una fase di ripresa ancora incerta e fragile e, quindi, con orizzonti di breve termine sul piano della stabilizzazione del rapporto di lavoro. Di fatto, la componente a termine e stagionale ha evidenziato nel primo semestre 2010 un incremento di oltre 60mila unità rispetto al corrispondente periodo del 2009, tutto esclusivamente nei servizi di mercato, cioè un complesso di attività produttive che hanno sempre mostrato, sotto il profilo occupazionale, una maggiore tenuta nelle fasi di recessione ed una maggiore espansione nelle fasi di ripresa.

Dal punto di vista territoriale, si assiste ad un fenomeno per il quale tra il 2009 ed il 2010 il divario nel costo del lavoro per unità standard si stabilizza relativamente al totale delle attività economiche, collocandosi ad un livello per il Mezzogiorno di circa il 15% inferiore a quello del Nord-est (fig. E). Per contro, riguardo al commercio al dettaglio, il divario si amplia ulteriormente, tanto che il costo unitario del lavoro del Mezzogiorno nel settore distributivo è pari ad appena il 70% di quello del Nord-est nel 2010. L'ipotesi, ancorché preoccupante, di una sorta di selezione avversa del capitale umano impiegato nelle aree meridionali, proposta come possibile interpretazione nel precedente numero dell'Osservatorio, troverebbe, quindi una ulteriore conferma.

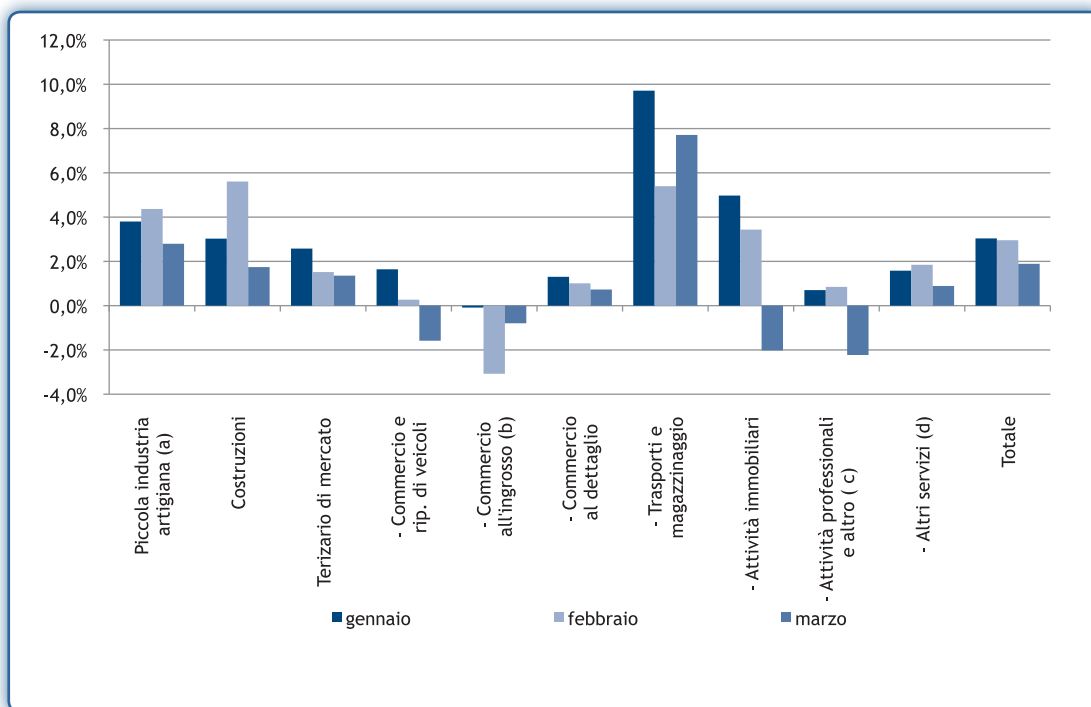
In termini più generali di confronti tra settori di attività economica, si possono valutare le diverse specificità derivanti dalla tempistica dei contratti e dalla natura dell'attività svolta (fig. F). Ad un aumento generalizzato del costo del lavoro nel comparto dei trasporti, attribuibile principalmente al rinnovo contrattuale (+9,7% in gennaio) per l'erogazione di un'*una tantum* ed applicazione della prima *tranche* dell'aumento tabellare previsto nel rinnovo contrattuale stipulato nel dicembre 2010, si contrappone il macrosettore del commercio, che mostra una tendenza alla stabilità, con il picco negativo dell'ingrosso nel mese di febbraio (-3,1%) e quello delle vendite e riparazioni di veicoli a marzo (-1,6%), conseguenza riflessa della crisi del settore.

**Fig. E - Rapporto % tra costo medio del lavoro per occupato a tempo pieno tra Mezzogiorno e Nord-est**



Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-Seac.

**Fig. F - Costo del lavoro per UL per attività economica variazioni percentuali mensili dell'anno 2011 sul 2010**

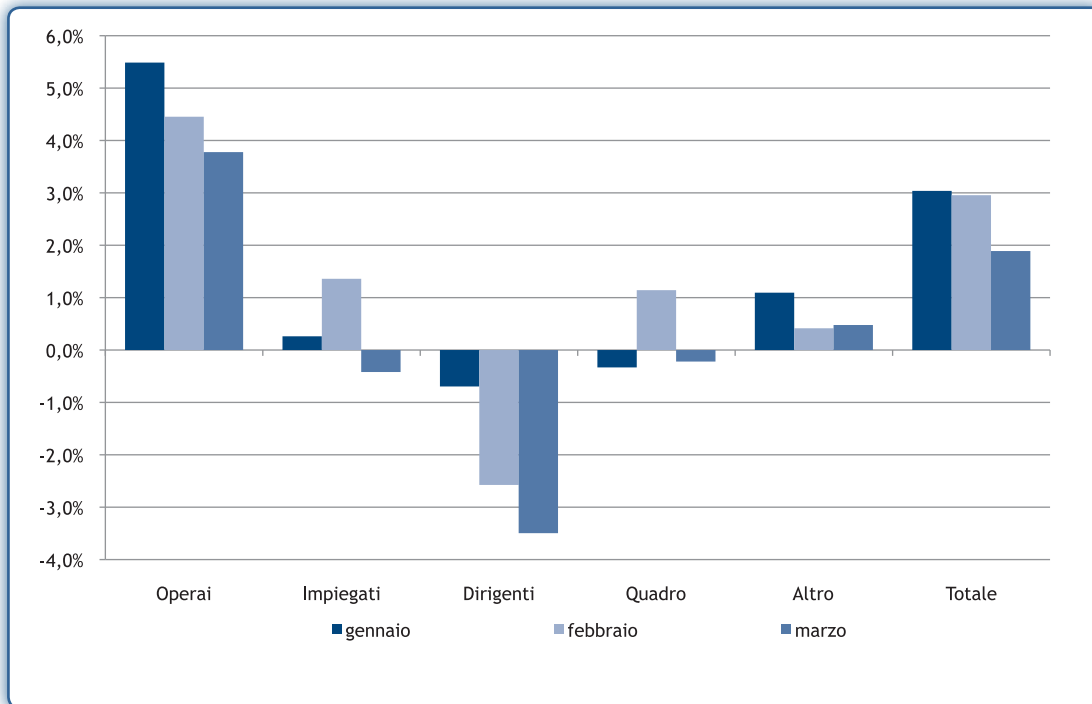


(a) comprende panificazione, macellazione carni e lavorazione del legno; (b) comprende anche gli intermediari del commercio; (c) comprende gli studi professionali legali, tecnici e commerciali; (d) il macrosettore "altri servizi" comprende alberghi e pubblici esercizi, stabilimenti balneari, attività ricreative, agenzie di pubblicità e scuole private, servizi per l'igiene e di pulizia. Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-Seac.



Se si guarda poi al costo del lavoro per qualifica professionale, emergono andamenti decisamente diversificati a seconda delle posizioni contrattuali (fig. G).

**Fig. G - Costo del lavoro per UL per qualifica professionale**  
variazioni percentuali mensili dell'anno 2011 sul 2010



Elaborazioni ufficio studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-Seac.

La qualifica che presenta aumenti generalizzati nel primo trimestre 2011 è quella degli operai, soprattutto nel mese di gennaio (5,5%), in cui sono stati erogati i maggiori aumenti contrattuali, una tantum e arretrati. Di contro, i dirigenti, e in misura inferiore anche i quadri, vedono peggiorare la loro situazione retributiva (con il picco di -3,5% in marzo), sintomo evidente del calo di emolumenti e contribuzioni legate alla parte variabile della retribuzione.

\* \* \*

Le dichiarazioni fiscali di circa 3.700 piccole società di capitali operanti nell'ambito dell'artigianato e dei servizi di mercato, sopravvissute, in qualche modo, alla recessione 2008-2009, offrono uno spaccato interessante della vita di queste imprese nei momenti di massima difficoltà.

Nell'anno 2009 i ricavi palesano una contrazione complessiva del 9% rispetto all'anno precedente, in linea, tanto per fornire un riscontro macroeconomico, alla contrazione del valore della produzione dell'intero sistema economico italiano. Poiché sono considerate le medesime imprese presenti in entrambi gli anni la contrazione aggregata dei ricavi (da 4,9 miliardi nel 2008 a 4,46 miliardi di euro nel 2009) è pari alla contrazione del ricavo medio per impresa (tab. B).

**Tab. B - Ricavi, reddito e imposte dovute in un campione di circa 3.700 società di capitali dell'artigianato e del terziario di mercato**  
livelli in euro e var. % rispetto al 2008

	ricavi medi		reddito medio		Ires media		Irap media		Ires+Irap in rapporto al reddito
	2009	var. %	2009	var. %	2009	var. %	2009	var %	%
Piccola industria artigiana (a)	3.087.195	-15,0%	214.387	-11,6%	62.006	-7,4%	27.503	-7,5%	41,8%
Costruzioni	757.872	-4,2%	73.654	-17,9%	20.930	-14,1%	8.728	-11,6%	40,3%
Terziario di mercato	952.862	-6,1%	71.011	1,4%	20.158	0,5%	8.521	-0,7%	40,4%
- Commercio e rip. di veicoli	3.002.509	-8,7%	95.712	-37,6%	30.373	-29,2%	12.064	-22,8%	44,3%
- Commercio all'ingrosso (b)	2.365.038	-10,3%	95.495	-10,6%	27.387	-10,1%	11.209	-6,0%	40,4%
- Commercio al dettaglio	1.066.873	-1,7%	52.777	5,9%	15.063	23,1%	6.719	8,7%	41,3%
- Alberghi e pubbl. es.	536.485	0,6%	65.202	-2,5%	19.651	1,1%	8.040	-3,7%	42,5%
- Trasporti e magazzinaggio	1.154.018	-7,8%	54.662	5,4%	16.007	-7,2%	14.178	2,2%	55,2%
- Attività immobiliari	117.995	-10,9%	52.453	-2,1%	14.960	5,0%	3.038	-4,3%	34,3%
- Attività professionali e altro (c)	567.791	0,2%	67.271	1,8%	19.488	-0,4%	14.032	5,0%	49,8%
- Altri servizi (d)	500.804	2,5%	75.852	31,2%	20.049	13,9%	8.393	5,3%	37,5%
<b>Totale</b>	<b>1.191.625</b>	<b>-9,0%</b>	<b>88.664</b>	<b>-7,0%</b>	<b>25.457</b>	<b>-6,2%</b>	<b>11.200</b>	<b>-4,4%</b>	<b>41,3%</b>

(a) comprende panificazione, macellazione carni e lavorazione del legno; (b) comprende anche gli intermediari del commercio; (c) comprende gli studi professionali legali, tecnici e commerciali; (d) comprende attività ricreative, agenzie di pubblicità e scuole private, servizi per l'igiene e di pulizia.

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-Seac.

La crisi ha pesato di più sui comparti più prossimi alla manifattura o comunque posizionati ai primi stadi della filiera produttiva, come testimoniato dal caso del commercio all'ingrosso.

Come noto, e come viene confermato dal campione delle piccole società di capitali, la crisi non ha risparmiato alcuna area geografica (tab. C). Rispetto alla media, i ricavi sembrano essere calati un po' meno nel Nord-est rispetto al Nord-ovest. Certamente, nell'ambito del terziario di mercato emergono le debolezze del Mezzogiorno. Mentre l'osservazione dei dati aggregati per ripartizione geografica di fonte ufficiale potrebbe suggerire una dinamica del Pil meno negativa in alcune aree del Paese in cui è più presente la pubblica amministrazione, settore più protetto rispetto agli shock esterni, se l'analisi si orienta sulle attività market, il Mezzogiorno e il Centro (-11,5% i ricavi nel 2009) hanno risultati non certo migliori rispetto al resto del Paese.

Sul piano della metrica fiscale, nel 2009 è calato del 2,6% il numero di imprese con reddito positivo ed è aumentato di quasi il 7% quello delle imprese in perdita.

Considerando le circa 2.500 imprese che hanno dichiarato un reddito positivo ai fini Ires per il 2009, emergono segnali positivi di ristrutturazione e di capacità di contenere i costi di produzione. Le dinamiche dei redditi (tab. B) appaiono positive anche nel 2009 per importanti settori come il commercio al dettaglio o i trasporti e il magazzinaggio.

**Tab. C - Ricavi medi delle vendite e prestazioni per ripartizione geografica**  
euro e valori percentuali - anni 2008 e 2009

	2008	2009	var % ricavi
Nord-ovest	1.658.358	1.476.616	-11,0%
Nord-est	1.350.905	1.250.525	-7,4%
Centro, sud e isole	731.798	647.770	-11,5%
<b>Totale</b>	<b>1.309.184</b>	<b>1.191.625</b>	<b>-9,0%</b>

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-Seac.

Questi sono effetti di selezione dei migliori in un ottica darwiniana di mercato concorrenziale. Tuttavia, i trend attuali dei consumi e dell'economia in generale suggeriscono di affiancare a queste considerazioni anche una valutazione di tipo generale: in queste branche produttive la recessione probabilmente ha impattato in modo meno intenso ma più duraturo. Dalla recessione, alcuni settori come il commercio al dettaglio, usciranno più tardi, dunque, rispetto alla ripresa che si è registrata nel manifatturiero oppure nel commercio all'ingrosso durante il 2010.

Il gioco delle detrazioni, dei crediti d'imposta e gli effetti di composizione, rendono talvolta meno chiaro il passaggio tra la dinamica del reddito dichiarato e l'imposta dovuta (tab. B). Nel complesso l'Ires dovuta scende di oltre il 7%. I dati tributari riguardanti l'Ires incassata di competenza 2009 indicano in circa il 20% la riduzione subita dal gettito rispetto al 2008. I due dati non sono perfettamente confrontabili in quanto i criteri di computo sono differenti (ad esempio se il numero di rateazioni dell'imposta dovuta cresce, l'imposta incassata di competenza potrebbe scendere nei dati tributari).

In ogni caso, l'effetto della recessione sul gettito è cospicuo e ben evidente anche nel campione Confcommercio-Seac sulle piccole società di capitali.

Più lineare appare la dinamica dell'Irap dovuta. E' necessario sottolineare che essa viene pagata anche da un numero ragguardevole di imprese che, nell'ambito del campione, hanno una perdita d'esercizio nell'anno 2009, ciò a causa della ben nota diversa definizione di base imponibile per Ires e Irap. **Le imprese in perdita che pagano l'Irap ammontano a oltre l'8% di tutte le imprese considerate e a circa un quarto di tutte le imprese in perdita.**

La tab. B chiarisce come l'Irap giochi un ruolo determinante nella definizione del carico fiscale delle società di capitale. L'Irap dovuta vale mediamente il 44% dell'Ires, ma in alcuni casi raggiunge il 90% al livello di settore. Appare, inoltre, meno ciclica dell'Ires. Questo effetto è correlato al ruolo di conservazione di posti di lavoro che le piccole imprese hanno avuto anche durante la recessione, soprattutto nel settore dei servizi market. Così in settori ad alta intensità di lavoro, come il commercio al dettaglio, anche l'Irap, oltre l'Ires, è cresciuta nel 2009.

La progressiva esclusione del costo del lavoro dalla base imponibile dell'Irap potrebbe contenere gli effetti perversi della relazione tra conservazione di posti di lavoro - a scapito dei margini - e penalizzazione in termini di maggiori imposte dovute.

Infine, l'ultima colonna della tab. B segnala l'eccesso di pressione fiscale, non tanto sulle imprese quanto sugli imprenditori e sui soci delle organizzazioni produttive. La pressione fiscale per le sole due imposte considerate rispetto al reddito prodotto supera il 41%. Quando il reddito netto residuo affluirà nelle dichiarazioni dei redditi personali sarà per lo meno tassato all'aliquota implicita media dell'Irpef, pari attualmente a circa il 21% (come si desume dal rapporto tra gettito e imponibile Irpef 2008). La pressione fiscale legale, per i contribuenti in regola, è dunque diffusamente ben superiore al 50%. E come documentato nel precedente Rapporto (febbraio 2011), per gli imprenditori soci di piccole società di capitali supera sovente e agevolmente il 60% del reddito complessivo prodotto.

\* \* \*

L'ultimo tema diffusamente trattato in questo Rapporto riguarda i possibili esiti di uno spostamento di gettito da Irpef a Iva a parità di gettito complessivo (ex ante). E' un'ipotesi che si sente spesso discutere e forse farà parte della legge delega che dovrà riformare la materia fiscale.

Gli esercizi effettuati per valutare i possibili impatti di queste ipotesi sull'economia reale, indicano che uno spostamento di prelievo dall'Irpef all'Iva, a parità di gettito ex ante, fornisce, nel breve periodo, effetti negativi sul livello dei consumi aggregati.

Ceteris paribus, uno spostamento di prelievo pari a 6,6 miliardi (al netto dell'evasione Iva; tab. D), cioè nell'ipotesi di aumento di un punto percentuale assoluto delle tre aliquote Iva (dal 4 al 5%, dal 10 all'11% e dal 20 al 21%), accompagnato da una riduzione di un punto percentuale assoluto di tutte le aliquote Irpef, riduce i consumi delle famiglie residenti di circa lo 0,9% in termini reali (tab. E).

Se vi si aggiungono gli effetti depressivi sulla spesa degli italiani in Italia per motivi turistici e la riduzione della spesa degli stranieri in Italia, sempre per motivi turistici, la riduzione dei consumi sul territorio raggiunge l'1,0%.

Traducendo direttamente queste variazioni in termini di Pil, si osserverebbe una riduzione del prodotto lordo di 6 decimi di punto percentuale (tab. E).

**Tab. D - Due ipotesi teoriche di variazione dell'Iva**

Ipotesi A	Ipotesi B
incremento di un punto percentuale assoluto delle 3 aliquote Iva	incremento differenziato delle aliquote
dal 4 al 5%	Nessuna variazione aliquota al 4%
dal 10 all'11%	dal 10 al 12%
dal 20 al 21%	dal 20 al 23%
gettito aggiuntivo ex ante teorico: 6,65 miliardi di euro correnti equivalente a circa un punto di riduzione Irpef su tutte le aliquote	gettito aggiuntivo ex ante teorico: 14,53 miliardi di euro correnti equivalente a circa due punti di riduzione Irpef su tutte le aliquote

Nota: i conteggi sono sviluppati rispetto all'anno base che è il 2010. La stima del gettito equivalente Irpef riguarda le dichiarazioni fiscali 2010 per i redditi di competenza 2009. Non viene considerato l'effetto dell'evasione Iva.

**Tab. E - I risultati di un semplice esercizio di simulazione "più Iva e meno Irpef"  
a parità di gettito ex-ante**

		Ipotesi A	Ipotesi B
(a)	var. % livello dei prezzi	0,72	1,56
(b)	var. positiva assoluta del reddito disponibile monetario (mld. euro)	6,65	14,53
(c)	var. % reddito disponibile monetario	0,65	1,43
d=(c-a)	var. % reddito disponibile reale	-0,07	-0,13
(e)	var. % della spesa delle famiglie in termini reali	-0,87	-0,93
(f)	var. % dei consumi sul territorio in termini reali	-1,00	-1,06
(g)	var. % diretta del Pil in termini reali	-0,57	-0,65

Nota: i conteggi sono effettuati rispetto all'anno base che è il 2010.

Un esercizio di spostamento di gettito da Irpef a Iva pari a circa un punto di Pil (15 miliardi di euro), ottenuto mantenendo invariata l'aliquota al 4%, aumentando le altre dal 10 al 12% e dal 20 al 23%, compensato con riduzione di due punti percentuali assoluti di tutte le aliquote Irpef (tab. D), fornisce risultati leggermente peggiori della prima ipotesi (tab. E).

Le due ipotesi non hanno effetti molto diversi in termini aggregati proprio perché sono condizionate al vincolo della parità di gettito. Dal punto di vista dei cittadini-contribuenti non c'è una vera ragione per essere particolarmente soddisfatti se il gettito si sposta dal reddito prodotto al reddito consumato, a prescindere dall'ammontare dello spostamento. Se non c'è vantaggio di reddito difficilmente ci può essere vantaggio nel consumo (e quindi nella soddisfazione personale).

**La ragione fondamentale di questo risultato risiede nel fatto che l'incremento dei prezzi dovuto all'incremento dell'Iva**, nell'ipotesi di pieno trasferimento ai consumatori, non solo neutralizza gli effetti reali dell'incremento di reddito monetario dovuto alla riduzione delle aliquote Irpef, ma **riduce il potere d'acquisto dello stock di ricchezza detenuto dalle famiglie italiane**, soprattutto delle attività nette di tipo finanziario (scorte liquide, azioni, obbligazioni, depositi in conto corrente). Poiché il consumo strutturalmente dipende tanto dal reddito corrente quanto dall'ammontare di risparmio accumulato nei periodi precedenti, producendosi l'effetto dell'incremento dei prezzi tanto sui flussi (redditi) quanto sugli stock (risparmi accumulati in precedenza), si comprende il risultato negativo in termini di consumi.

Per essere espliciti si può fare un esempio. Immaginiamo una famiglia che sta risparmiando per acquistare un'automobile o per iscrivere un figlio a un corso di specializzazione in Italia. Dopo la manovra che aumenta il reddito disponibile e i prezzi, questi ultimi in misura tale da non modificare il potere d'acquisto del reddito (la parità di gettito, insomma), la famiglia può consumare più o meno quello che consumava prima con il flusso di reddito di cui dispone. Ma poiché l'automobile o il corso costeranno di più, il risparmio accumulato non consentirà più di poterli comprare e, quindi, sarà necessario maggiore risparmio corrente per ripristinare il valore reale della ricchezza al fine di potere effettuare gli acquisti programmati. Risultato: il consumo

corrente reale scende (oppure, che è la stessa cosa nel medio termine, non si effettueranno più gli acquisti programmati).

Vanno sottolineati gli effetti negativi della manovra nell'ambito delle spese legate direttamente e indirettamente al turismo. Da una parte gli italiani avranno più convenienza - a parità di condizioni - a recarsi all'estero, visto che colà non vi è stato alcun aumento di prezzo (aggiuntivo rispetto allo scenario tendenziale). D'altra parte gli stranieri avranno meno convenienza a recarsi e a spendere in Italia visto che non hanno avuto riduzioni di aliquote Irpef (rispetto allo scenario tendenziale) e invece patirebbero i maggiori prezzi a causa della manovra sull'Iva. In altre parole, *la manovra è probabilmente una svalutazione competitiva per alcuni settori ma è sicuramente anti-competitiva per altri.*

Come detto, e tenendo conto anche di questi effetti, *la riduzione dei consumi reali sul nostro territorio nazionale sarebbe, a causa della manovra Iva-Irpef, di circa un punto percentuale nell'ipotesi A di 1,1 punti percentuali nell'ipotesi B. Dedotte direttamente dal Pil le corrispondenti quantità, la manovra avrebbe effetti recessivi (riduzione del Pil) per 6 e 7 decimi di punto percentuale, rispettivamente nell'ipotesi A e nell'ipotesi B.*

Vale la pena ricordare che *l'effetto stimato dal CER (2010)<sup>2</sup> di uno spostamento di gettito pari all'1% del Pil* (quantità analoga a quella spostata nell'ipotesi B), *riduce lo stesso Pil dello 0,3%* (al quinto anno di simulazione, presumibilmente quando il sistema economico ha assorbito tutti gli effetti). Poiché gli strumenti utilizzati dall'Ufficio Studi Confcommercio sono sostanzialmente statici - cioè l'aggiustamento si compie subito in un periodo - i risultati sono più o meno comparabili. La dimensione degli effetti recessivi della manovra appare del medesimo ordine di grandezza. *L'implicazione recessiva della manovra è evidente.*

Le due ipotesi di spostamento del gettito sopra discusse non tengono conto dell'evasione Iva. Se se ne tiene conto, si deve modificare lo schema dei risultati di tab. B come indicato in tab. F.

**Tab. F - I risultati di un semplice esercizio di simulazione che prende in considerazione l'evasione Iva: più Iva e meno Irpef a parità di gettito ex-ante in termini di consumi aggregati**

		Ipotesi A	Ipotesi B
(a)	var. % livello dei prezzi	0,89	1,94
(b)	var. positiva assoluta (effettiva) del reddito disponibile monetario (mld. Euro)	6,65	14,53
(e)	var. % della spesa delle famiglie in termini reali	-1,08	-1,24
(f)	var. % dei consumi sul territorio in termini reali	-1,15	-1,31
(g)	var. % diretta del Pil in termini reali	-0,76	-0,81

Nota: i conteggi sono effettuati rispetto all'anno base che è il 2010.

I risultati sono peggiori dell'ipotesi teorica (tab. B) perché, data l'evasione Iva, la variazione delle aliquote necessaria per ottenere un gettito ex ante di 6,65 e 14,53 miliardi di euro, nelle ipotesi A e B, deve essere superiore a quella necessaria in assenza di evasione. Il che significa che

2 Cer (2010), le prospettive di medio termine dell'economia italiana, Rapporto di Consenso elaborato per il Cnel, n. 2.

il livello dei prezzi deve crescere di più rispetto all'ipotesi teorica. In tab. F infatti, l'inflazione è superiore di 2 e 4 decimi circa rispetto alle ipotesi teoriche. Ciò riduce la spesa delle famiglie residenti, i consumi sul territorio e il prodotto interno lordo, secondo la logica esposta in precedenza, in misura maggiore rispetto alle ipotesi teoriche.

A causa dell'indisponibilità di dati riguardanti le specifiche basi imponibili evase, è preferibile approfondire l'esercizio esclusivamente con riferimento alle ipotesi di spostamento di gettito in assenza di evasione.

Sulle specifiche aree di consumo, le due ipotesi A e B hanno impatti diversi (tab. G). La rimodulazione dei diversi prezzi creerebbe scompensi nella dinamica della spesa di alcune voci di consumo piuttosto che di altre. Ne risulterebbero penalizzati soprattutto i comparti dell'informatica domestica e delle telecomunicazioni, della mobilità e, soprattutto, l'area dei consumi legati direttamente o indirettamente al turismo.

Pochi comparti ne uscirebbero indenni: praticamente l'area della sanità, dei medicinali e dell'istruzione, per i quali, non essendo soggetti a imposizione Iva, nessuna variazione di prezzo è stata ipotizzata.

Il fatto che la manovra riduca i consumi implica, poi, che si debba tenere conto della differenza di gettito tra valutazioni ex ante ed ex post. Come è stata qui immaginata, la manovra parte dalla valutazione del maggiore gettito in risposta a variazioni dell'Iva secondo alcune ipotesi di modifica; poi questo gettito viene restituito ai cittadini-consumatori attraverso un'adeguata riduzione delle aliquote Irpef (adeguata nel senso di restituire tanto reddito quanto è il maggiore gettito Iva ex ante).

**Tab. G - Effetti della manovra sulle singole voci di spesa e sul deficit di bilancio (ex post) livelli e variazioni percentuali rispetto allo scenario iniziale (2010)**

PREZZI COSTANTI	var. % spesa reale ipotesi A	var. % spesa reale ipotesi B	var. % indice di prezzo ipotesi A	var. % indice di prezzo ipotesi B
Tempo Libero	-1,11	-1,26	0,78	1,31
Vacanze	-1,85	-1,98	0,90	1,88
Mobilità e comunicazioni	-1,21	-1,69	0,75	2,12
Cura del sè	-0,73	-1,04	0,70	1,87
Casa	-0,95	-1,12	0,48	1,17
Pasti in casa e fuori casa	-1,02	-0,35	0,92	1,35
<b>TOTALE</b>	<b>-1,00</b>	<b>-1,06</b>	<b>0,71</b>	<b>1,54</b>

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat.

Poiché dopo la manovra i consumi si riducono di circa un punto percentuale, il maggiore gettito ex post da Iva sarà inferiore a quello ex ante, quest'ultimo distribuito in termini di mag-

giore reddito grazie alla riduzione dell'Irpef. Il risultato possibile è un extra-deficit pari a circa 1,1 e 1,6 miliardi di euro correnti, rispettivamente nelle ipotesi A e B (tab. H).

**Tab. H - Effetti della manovra sulle singole voci di spesa e sul deficit di bilancio (ex post)**  
livelli e variazioni in miliardi di euro correnti rispetto allo scenario iniziale (2010)

PREZZI CORRENTI	situazione ex ante (2010)		dati teorici		dati effettivi		differenza gettito teorico meno effe- ttivo
	spesa	Iva	spesa	Iva	spesa	Iva	Iva
Spesa per consumi sul territorio - Ipotesi A	941.510	91.052	948.156	97.698	938.859	96.623	-1.076
Spesa per consumi sul territorio - Ipotesi B	941.510	91.052	956.040	105.582	945.852	103.954	-1.628

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat.

Per i suoi impatti negativi sui consumi e sul Pil e per altre ragioni qui soltanto accennate, la manovra “più Iva e meno Irpef” non sembra consigliabile.



## **2. IL QUADRO CONGIUNTURALE**



L'economia italiana ha evidenziato nel 2010 una fase di moderata crescita (+1,3%) che ha consentito di recuperare in minima parte quanto perso nel 2009. I segnali dell'indebolimento del ciclo positivo si sono manifestati nell'ultimo quarto del 2010, trovando ulteriore conferma nel dato del primo trimestre 2011 (+0,1%).

Questo modesto andamento, se dovesse replicarsi anche nei successivi trimestri dell'anno, porterebbe, a consuntivo del 2011, ad un incremento del Pil inferiore al risultato del 2010.

**Tab. 1 - Indicatori destagionalizzati di produzione e domanda**  
var. % e livelli in milioni di euro a prezzi correnti

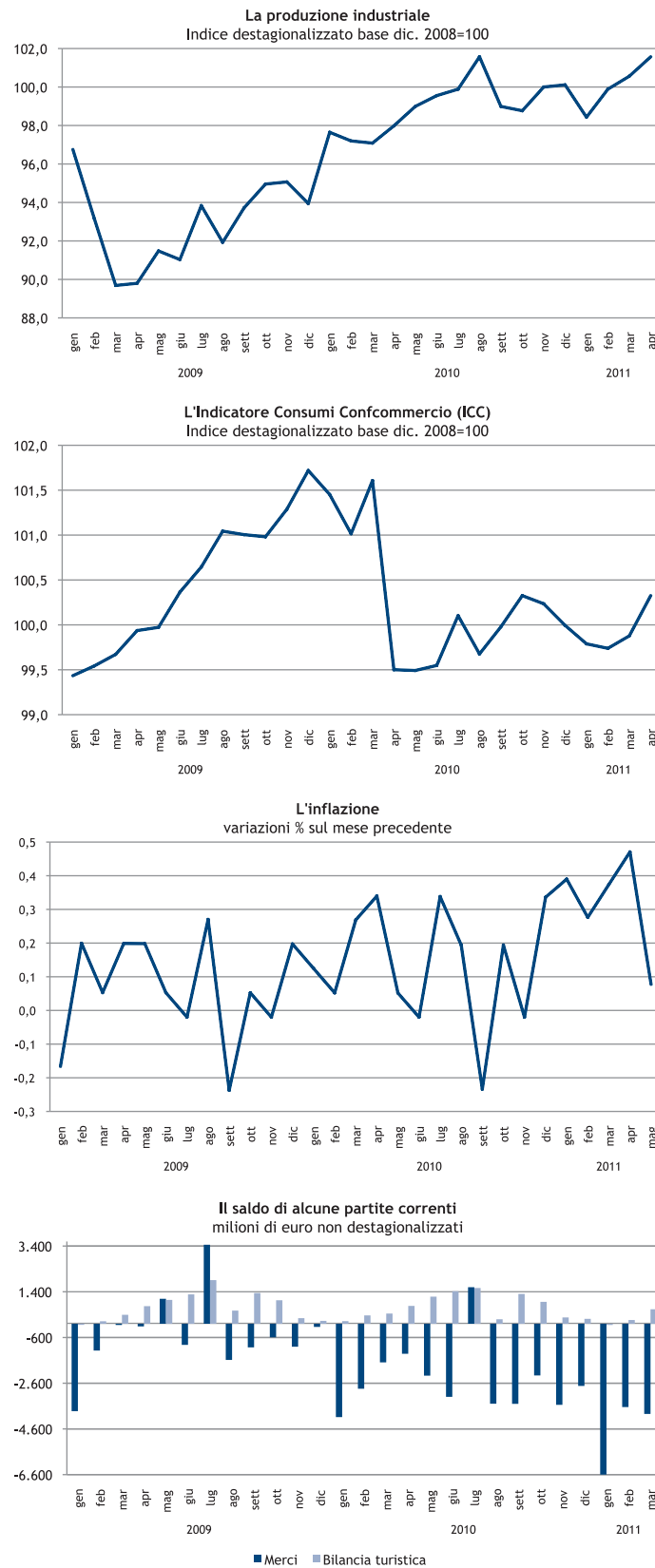
	2010.I		2010.II		2010.III		2010.IV		2011.I	
	var. cong.	var. tend.	var. cong.	var. tend.	var. cong.	var. tend.	var. cong.	var. tend.	var. cong.	var. tend.
Pil	0,6	0,6	0,5	1,5	0,3	1,4	0,1	1,5	0,1	1,0
Produzione industriale (a)	2,8	4,3	1,6	10,5	1,2	6,7	-0,4	4,8	0,0	2,3
Indicatore Consumi Confcommercio (ICC) (a)	0,0	2,7	-1,8	-1,2	0,4	-0,7	0,3	-0,9	-0,4	-2,3
Investimenti fissi lordi	1,5	-1,0	1,6	3,1	0,6	4,6	-0,8	2,8	0,1	1,5
Indice dei prezzi al consumo intera collettività (NIC)	0,4	1,3	0,6	1,4	0,5	1,6	0,3	1,8	1,0	2,3
Indice dei prezzi al consumo armonizzato - Italia	-0,8	1,3	2,0	1,6	-0,5	1,7	1,3	2,0	-0,5	2,3
Indice dei prezzi al consumo armonizzato - UEM	0,0	1,1	1,3	1,6	-0,2	1,7	0,8	2,0	0,5	2,5
	avanzo(+)/disavanzo(-) in milioni di euro									
	2009.I	2009.II	2009.III	2009.IV	2010.I	2010.II	2010.III	2010.IV	2011.I	
Scambi merci	-2.539	-1.263	-1.365	-2.327	-5.708	-7.625	-8.062	-9.807	-10.708	
Bilancia turistica	3.215	3.204	3.304	3.226	3.331	3.243	3.153	3.223	3.194	

(a) La var.cong. è calcolata sugli indici destagionalizzati; la var.tend. sugli indici grezzi.  
Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat, Eurostat e altri data provider per ICC.

La produzione industriale ha esibito per buona parte del 2010 una crescita congiunturale altrettanto ridotta, che si è quasi azzerata nella parte finale dell'anno, per poi trasformarsi in una battuta d'arresto nel mese di gennaio dell'anno in corso (-1,7%). Da febbraio, si è riavviato un tenue ciclo espansivo comunque lontano dai tassi di crescita pre-crisi.

La domanda interna, sia dal lato degli investimenti sia, soprattutto, dal lato della spesa per consumi, risulta particolarmente frenata. I primi, dopo essere tornati su tassi di crescita tendenziali apprezzabili per buona parte del 2010, hanno evidenziato, nella parte finale dell'anno, una flessione congiunturale di quasi un punto, che sta determinando un trascinarsi congiunturale negativo anche sul 2011, come dimostra il sensibile rallentamento della dinamica tendenziale, portatasi ad un modesto +1,5% nel primo quarto dell'anno in corso, dopo che per gran parte del 2010 il ritmo di espansione si era mantenuto mediamente intorno al 3,5%.

**Fig. 1 - Evoluzione recente di alcuni indicatori congiunturali**



Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat, Banca d'Italia.

Per i consumi, l'ICC dopo la flessione del secondo trimestre del 2010, sulla quale ha influito il brusco arrestarsi degli acquisti di mezzi di trasporto, con la fine degli incentivi al mercato dell'auto, ha segnalato per il resto dell'anno una sostanziale stagnazione congiunturale ed un profilo tendenziale addirittura in flessione, proseguito anche nei primi tre mesi del 2011, contraddistinti da una diminuzione del 2,3%, sintomo della permanenza nelle famiglie di molte difficoltà e di un clima di incertezza.

L'andamento nel corso del 2010 e nei primi tre mesi del 2011 conferma anche che le esportazioni da sole non riescono a trainare la ripresa. Non si arresta, infatti, la serie di saldi negativi, cioè di deficit consecutivi della bilancia commerciale che, semmai, contribuiscono a deprimere la crescita del Pil<sup>3</sup>. Nel 2010, il saldo complessivo relativo agli scambi di merci è risultato in disavanzo per oltre 31 miliardi di euro e, nel corso del primo trimestre del 2011, il deficit si colloca già a ridosso degli 11 miliardi di euro, quasi il doppio dell'ammontare negativo registratosi nel corrispondente trimestre del 2010.

Per contro, la bilancia turistica ha confermato nel corso del 2010, pur con lievi oscillazioni da trimestre a trimestre, il suo contributo positivo, proseguito anche nei primi tre mesi del 2011, in cui ha segnato un avanzo di circa 3,2 miliardi di euro, valore leggermente inferiore ai risultati del trimestre precedente. Si tratta di un fattore di crescita importante, che dovrebbe essere maggiormente valorizzato in sede di politiche di sostegno e di incentivazione a livello settoriale.

Sul fronte dei prezzi, la dinamica inflazionistica ha registrato in alcuni periodi del 2010 lievi accelerazioni rimanendo, comunque, allineata con gli andamenti medi dell'area euro. Nei primi tre mesi del 2011 si sono accentuate le tensioni inflazionistiche a causa dell'inevitabile trasferimento degli incrementi dei prezzi delle materie prime dalla produzione fino al consumo. I dati di maggio e giugno indicano un'attenuazione delle pressioni inflazionistiche, in linea con quanto si registra nell'eurozona.

---

3 Il saldo della bilancia commerciale, inteso come differenza tra esportazioni ed importazioni, entra nell'identità contabile del Pil, definito dalla somma di consumi, investimenti, acquisti delle A.P. e, appunto, esportazioni nette. Ciascuna di queste componenti contribuisce, secondo il suo peso, alla variazione del Pil. Se il segno delle esportazioni nette è negativo, il loro contributo riduce la variazione del Pil.



### **3. IL LAVORO NEL TERZIARIO DI MERCATO**





### 3.1 Un quadro di sintesi sulla base dei dati Istat

L'andamento del ciclo occupazionale nel corso del 2010 e nel primo quarto del 2011 risulta contraddittorio, con alternanza di flessioni e incrementi, che sintetizzano una situazione di incertezza dell'economia, segnata da un lato da effetti ancora persistenti della grave recessione del 2009, e dall'altro dalla difficoltà di agganciare la ripresa manifestatasi a livello internazionale.

L'elemento di maggiore preoccupazione è rappresentato dalla flessione congiunturale delle ula nel primo trimestre di quest'anno (-182mila, tab. 2), che abbassa lo stock occupazionale ad un livello simile al dato peggiore degli ultimi sei anni, toccato nel terzo trimestre del 2010. Date le modalità di costruzione di questo indicatore, è probabile che nel corso dei primi tre mesi del 2011 si siano perse molte posizioni lavorative secondarie e/o posizioni lavorative a tempo determinato. Di fatto, nel primo trimestre di quest'anno si è ridotta la quantità di ore lavorate rispetto al quarto 2010, pur in presenza di un incremento di 32mila unità tra gli occupati-teste, lasciando supporre che si tratti di crescita occupazionale in posizioni lavorative non a tempo pieno. Nella nostra stima, a fronte di un aumento congiunturale di oltre 92 milioni di ore lavorate nel quarto 2010, nel primo trimestre 2011 si è registrata una flessione di quasi 80 milioni di ore lavorate rispetto ai tre mesi precedenti.

**Tab. 2 - La domanda e l'offerta di lavoro secondo le rilevazioni ufficiali (\*)**  
dati destagionalizzati in migliaia e in %

	2010qII		2010qIII		2010qIV		2011qI	
	livello	var. ass. q-1	livello	var. ass. q-1	livello	var. ass. q-1	livello	var. ass. q-1
Unità di lavoro totali (1)	24.054	-57	23.906	-148	24.117	211	23.935	-182
Ore lavorate totali (2)	10.524.713	-24.946	10.459.949	-64.764	10.552.238	92.289	10.472.730	-79.509
Forze lavoro	25.019	15	24.908	-111	24.950	41	24.944	-6
-- Occupati (1)	22.886	3	22.836	-50	22.858	22	22.890	32
-- Persone in cerca di occupazione	2.133	12	2.072	-61	2.092	20	2.054	-38
in %								
Tasso di attività (15-64 anni)	62,3	0,0	62,0	-0,3	62,1	0,1	62,1	-0,1
Tasso di attività area euro (15-64 anni)	75,8	0,2	76,1	0,3	75,2	-0,9	n.d.	n.d.
Tasso di disoccupazione	8,5	0,0	8,3	-0,2	8,4	0,1	8,2	-0,2
Tasso di disoccupazione area euro	10,1	0,1	10,1	0,0	10,0	-0,1	9,9	-0,1

(1) Gli occupati misurano le teste o persone fisiche, con riferimento al costituirsi o al perdurare del rapporto di lavoro sul piano formale, mentre le unità di lavoro standard, comunemente dette ula, misurano la quantità di lavoro effettivamente prestata riportata al tempo pieno e, dunque, escludono dal computo i lavoratori che beneficiano dei trattamenti di integrazione del reddito (CIG); (2) le ore lavorate compatibili con le ula, cioè la quantità effettiva di lavoro immessa nel processo produttivo, sono state stimate secondo la convenzione utilizzata per il calcolo del tasso di disoccupazione esteso (cfr. nota al par. 3.2).

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat e Eurostat.

In tale contesto, anche il dato relativo al numero delle persone in cerca di occupazione è di difficile valutazione, poiché in taluni casi l'aumento dei disoccupati in presenza di una crescita degli occupati denota una maggiore partecipazione alla ricerca attiva di un'occupazione e, quin-

di, una maggiore fiducia nella possibilità di trovare un lavoro, come sembrerebbe evidenziare il quarto trimestre 2010. Nel primo trimestre di quest'anno, invece, le persone in cerca di occupazione sono diminuite di 38mila unità in termini congiunturali, riducendo lo stock agli stessi livelli dell'ultimo trimestre 2009, probabilmente sia per effetto della lieve crescita degli occupati, sia per un calo di fiducia per le opportunità offerte dal mercato. Il tasso di disoccupazione ha subito, così, un'ulteriore limatura al ribasso scendendo nel primo trimestre 2011 all'8,2%, due decimi di punto in meno del livello del quarto 2010 e rimanendo ben al di sotto del tasso medio dell'eurozona che si colloca al 9,9%.

Il confronto con l'Europa risulta, tuttavia, sfavorevole all'Italia quando si prende in considerazione il tasso di attività nell'ultimo quarto 2010, che presenta un differenziale, tra il dato dell'euroarea (75,2%) e il dato del nostro Paese (62,1%), intorno a tredici punti. Bassi indici di natalità, partecipazione all'occupazione delle donne inferiore alla media europea e basso tasso di partecipazione dei lavoratori di età superiore ai 55 anni, sono tutti fattori che impediscono al nostro Paese di avere un tasso di attività in linea con la media europea.

### 3.2 Il tasso di disoccupazione esteso

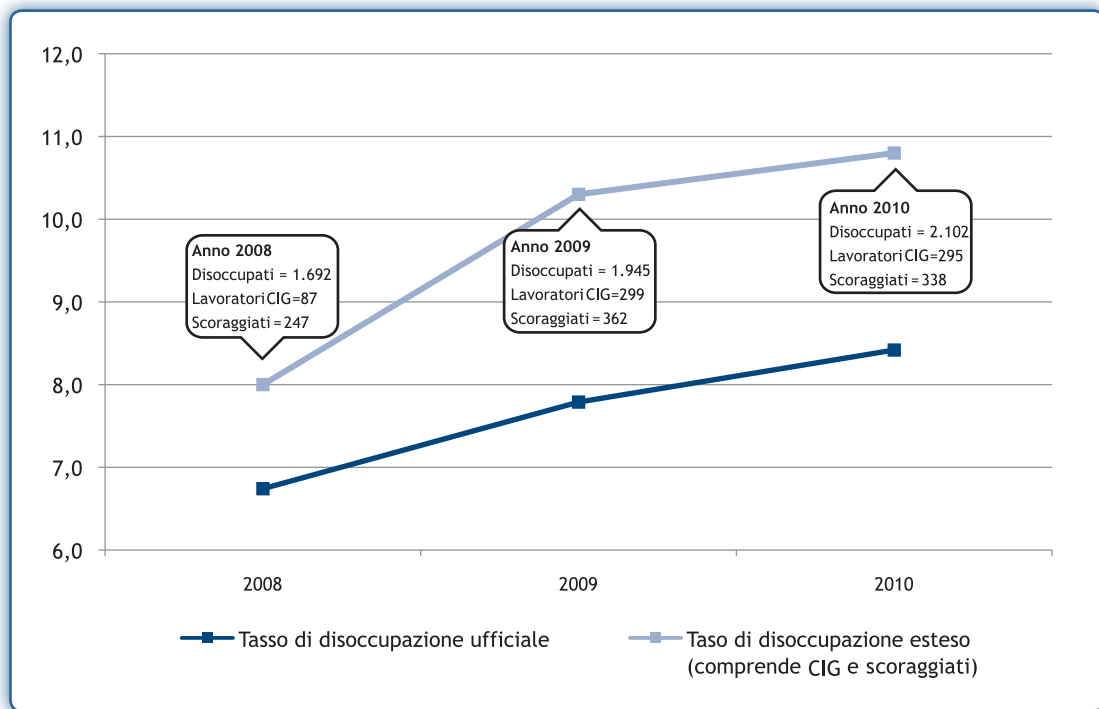
Nel 2010 il tasso di disoccupazione ha mostrato, al netto dei fattori stagionali, un incremento rispetto all'anno precedente (dal 7,8% all'8,4%).

Il dato ufficiale non tiene conto di una serie di fenomeni quali le persone in CIG e coloro che hanno cessato di compiere frequentemente ed attivamente azioni di ricerca di un lavoro, i cosiddetti "scoraggiati". Includendo anche queste tipologie, il tasso di disoccupazione esteso<sup>4</sup> si innalza, e nel 2010 è arrivato a valori prossimi all'11% vale a dire circa tre punti percentuali in più rispetto al 2008 (fig. 2).

I dati più recenti indicano un ridimensionamento del contributo fornito dai lavoratori in CIG, in quanto le ore autorizzate ed utilizzate hanno mostrato nel corso dell'anno una dinamica sempre meno espansiva. Permane elevato il numero di persone che, seppure disponibili a lavorare, non cercano attivamente un'occupazione: questa componente comunque mostra una riduzione da 362mila unità nel 2009 a 338mila unità nel 2010.

4 La stima effettuata del tasso di disoccupazione esteso, o misura del lavoro disponibile inutilizzato, prende le mosse dai risultati indicati dalla Banca d'Italia (Bollettino Economico, vari numeri). Il tasso di disoccupazione ufficiale è definito come  $U = \text{DISOCC} / (\text{OCC} + \text{DISOCC})$ , mentre quello indicato come esteso è definito  $UE = (\text{DISOCC} + \text{SCORAGGIATI} + \text{CIG}) / (\text{OCC} + \text{DISOCC} + \text{SCORAGGIATI})$ . CIG indica il numero di lavoratori equivalenti a 8 ore di cassa integrazione al giorno per un anno; CIG è dunque uguale al monte ore di cassa integrazione effettivamente utilizzato su base annua diviso il prodotto tra i giorni lavorativi medi annui (234) e le ore lavorate giornaliere medie (7,5). È necessario notare che mentre i lavoratori equivalenti in CIG fanno già parte delle forze di lavoro (pari alla somma tra occupati e disoccupati), gli scoraggiati ne sono esclusi, in quanto, pur cercando un'occupazione ed essendo immediatamente disponibili a lavorare, non hanno compiuto attività di ricerca nelle quattro settimane precedenti. Pertanto, nel calcolo del tasso di disoccupazione esteso è necessario conteggiarli anche nel denominatore del rapporto. La Banca d'Italia definisce l'ammontare dei soggetti scoraggiati che possono essere considerati disoccupati sulla base di stime econometriche tendenti ad isolare la parte di popolazione non attiva, che compie saltuariamente azioni di ricerca, è disponibile a lavorare ed ha un'alta probabilità di entrare entro un periodo relativamente breve, nelle forze di lavoro. Il tasso UE indica quindi una sorta di disoccupazione potenziale.

**Fig. 2 - Tasso di disoccupazione ufficiale ed esteso (comprendente CIG e scoraggiati) percentuali**



Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat e Banca d'Italia.

### 3.3 Le differenze territoriali del mercato del lavoro

Le recenti dinamiche del mercato del lavoro a livello territoriale hanno evidenziato, pur con una intensità diversa, la persistenza di una situazione critica sia nel Centro-nord che nel Sud.

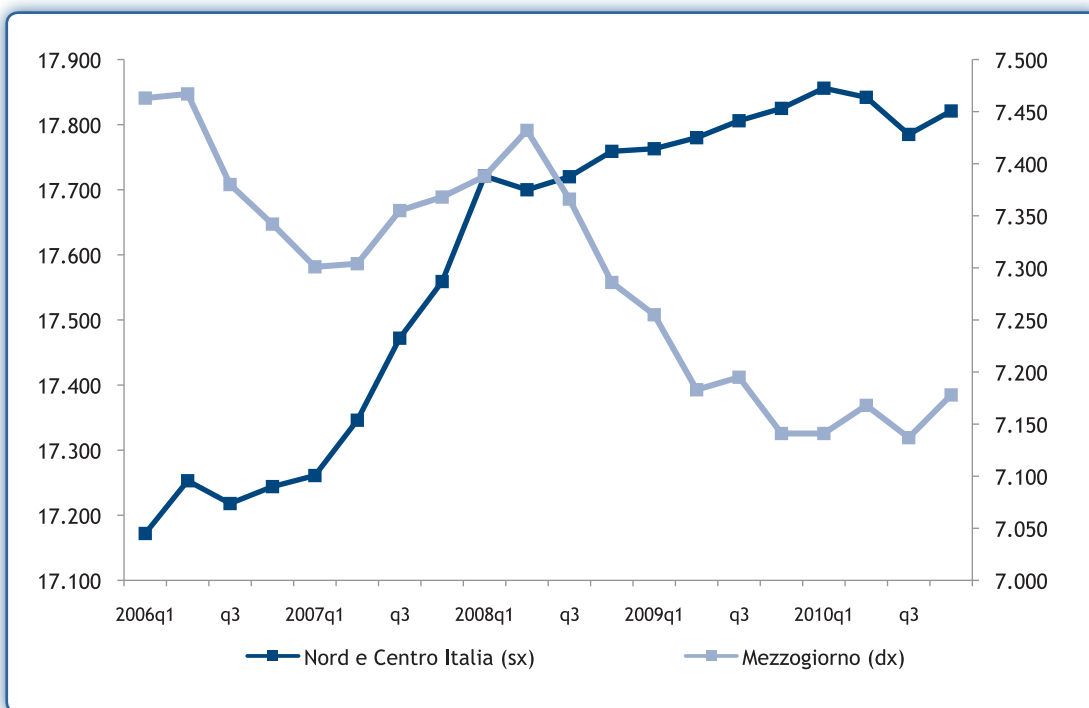
Nel Centro-nord il numero di coloro che partecipano attivamente al mercato del lavoro, come occupati o in cerca di occupazione, ha registrato a partire dal 2006 un costante aumento che è risultato meno marcato nel corso del 2010. Nel Sud già a partire dalla metà del 2008, le forze lavoro si sono progressivamente ridimensionate e solo nell'ultima parte del 2010 si è registrata un'inversione di tendenza (fig. 3).

Per quanto riguarda l'occupazione, l'impatto della crisi sui livelli occupazionali delle due macroaree è stato pesante, anche se di diversa intensità; il diffuso ricorso alla CIG (ordinaria, straordinaria, in deroga), soprattutto nel Centro-nord dove maggiore è la presenza di attività industriali, ha contenuto la perdita di manodopera durante la fase di rallentamento del ciclo economico.

Nel Centro-nord, dopo aver raggiunto il picco nel primo trimestre del 2008, l'occupazione ha iniziato una fase di graduale riduzione che si è attenuata nel corso del 2010 in presenza di segnali di miglioramento della congiuntura.

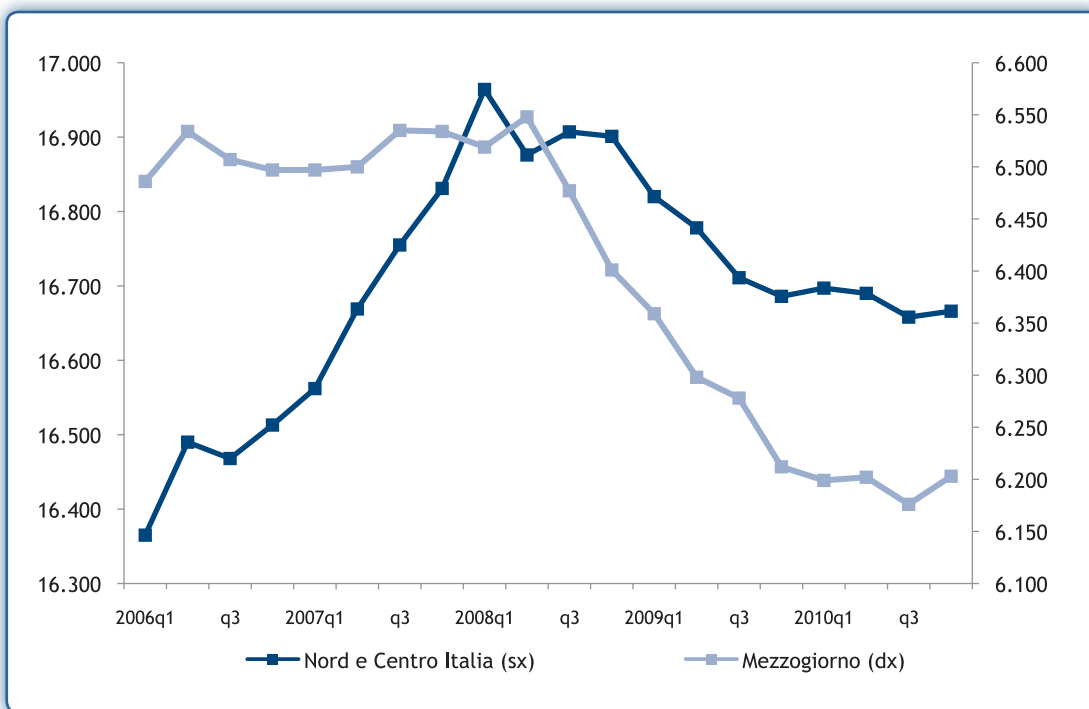
La contrazione della base occupazionale è stata decisamente più intensa nel Mezzogiorno dove il tessuto produttivo ha dimostrato una minore capacità di tenuta nel periodo recessivo: a partire dal 2008 l'occupazione si è continuamente ridotta e solo nel quarto trimestre del 2010 ha segnalato un lieve recupero (fig. 4).

**Fig.3 - Forze di lavoro per ripartizione geografica**  
dati destagionalizzati in migliaia di unità



Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat.

**Fig.4 - Numero di occupati per ripartizione geografica**  
dati destagionalizzati in migliaia di unità

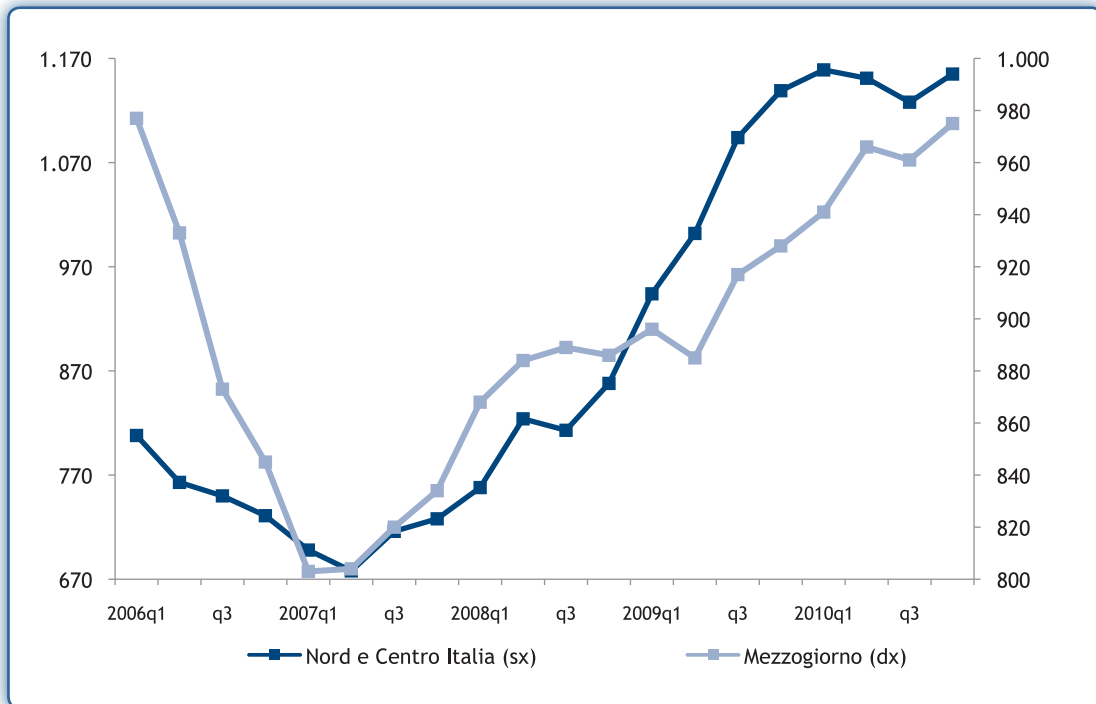


Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat.

Al ridimensionamento dell'occupazione si è associato negli ultimi anni l'ampliamento dell'area della disoccupazione, che in misura diversa ha interessato le due macroripartizioni. Nel

Centro-nord, a partire dalla seconda metà del 2007, il numero dei disoccupati ha registrato una continua ascesa passando da 716mila persone a oltre 1,1 milioni con un aumento del 61%, mentre nel Mezzogiorno il numero di coloro che cercano attivamente un'occupazione è salito nello stesso periodo da 820mila a 975mila persone, con un incremento del 19% (fig. 5).

**Fig.5 - Numero di disoccupati per ripartizione geografica**  
dati destagionalizzati in migliaia di unità



Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat.

Va tenuto conto, tuttavia, che nel Sud il persistente deterioramento delle condizioni economiche ha favorito la crescita del numero di persone che non fanno parte delle forze lavoro e ritengono inutile entrarvi in maniera attiva. Coloro, infatti, che nel Sud cercano lavoro non attivamente e quelli che non cercano, ma sono disponibili a lavorare, sono circa 1,9 milioni e rappresentano il 14% della popolazione inattiva dell'area; nel Centro-nord questa realtà conta poco meno di 900mila persone, pari al 4% della popolazione inattiva.

### 3.4 L'occupazione nel terziario di mercato per qualifica professionale e tipologia contrattuale: evidenze dalla banca dati Inps

I dati presentati in questo paragrafo provengono dagli archivi delle gestioni previdenziali dell'Inps che forniscono preziose indicazioni circa l'andamento di quell'importante segmento del mercato del lavoro rappresentato dalla componente regolare dei dipendenti<sup>5</sup>, analizzati in questa sede con particolare attenzione ai principali settori del terziario di mercato.

<sup>5</sup> Gli occupati dipendenti regolari sono presenti anche nelle fonti ufficiali dell'Istat, che resta sempre il principale e indiscutibile riferimento per qualunque valutazione complessiva delle componenti del mercato del lavoro. Tuttavia, nell'analisi congiunturale i dati ufficiali dell'Istat risentono di un innegabile svantaggio, in quanto: non sono a

Le informazioni mensili estraibili dagli archivi delle gestioni Inps risentono, tuttavia, dei fattori connessi alla stagionalità nelle diverse branche di attività economica. Ne consegue, che per un corretto confronto in termini di variazioni dei livelli occupazionali nel tempo, si è preferito aggregare i dati secondo medie di periodo.

Nel complesso, i primi sette mesi del 2010, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, hanno confermato le difficoltà del mercato del lavoro già rese evidenti dai dati ufficiali dell'Istat, registrando una flessione di circa 152mila occupati-teste. Si è trattato di una perdita meno accentuata se si considera che nel 2009 il calo di posti regolari è stata complessivamente di 345mila unità (tab. 3).

**Tab.3 - L'occupazione regolare dipendente per attività economica e qualifica  
in migliaia**

	2010 (media gen. - lug.)				
	operai	impiegati	dirigenti	apprendisti	totale
Manifattura pesante (a)	846	443	21	46	1.356
Manifattura del <i>made in Italy</i> (b)	1.570	894	42	119	2.624
Costruzioni	776	167	4	97	1.044
Commercio all'ingrosso (c)	340	524	12	62	938
Commercio al dettaglio	412	609	3	97	1.122
Alberghi e pubblici esercizi	605	70	0	58	733
Mobilità, credito e servizi imprese (d)	1.220	1.261	25	83	2.589
Altri servizi pubblici, sociali e personali (e)	502	597	7	49	1.155
<b>Totale</b>	<b>6.270</b>	<b>4.565</b>	<b>115</b>	<b>610</b>	<b>11.561</b>
	2009 (media anno)				
	operai	impiegati	dirigenti	apprendisti	totale
Manifattura pesante (a)	886	455	22	52	1.415
Manifattura del <i>made in Italy</i> (b)	1.621	915	43	128	2.707
Costruzioni	813	168	4	107	1.092
Commercio all'ingrosso (c)	341	531	12	65	949
Commercio al dettaglio	404	603	4	99	1.109
Alberghi e pubblici esercizi	581	69	0	58	709
Mobilità, credito e servizi imprese (d)	1.186	1.258	25	84	2.553
Altri servizi pubblici, sociali e personali (e)	486	578	7	51	1.122
<b>Totale</b>	<b>6.318</b>	<b>4.577</b>	<b>117</b>	<b>644</b>	<b>11.656</b>

cadenza mensile, ma (ad oggi) soltanto annuale, non distinguono i dipendenti secondo la qualifica professionale e non consentono di valutare l'area market dei servizi, soprattutto per quelli inerenti a istruzione, sanità, altri servizi pubblici sociali e personali. I dati Inps utilizzati in questa edizione dell'Osservatorio sono depurati dalle posizioni contributive marginali (fino a 10 euro annui di imponibile contributivo per occupato).

2008 (media anno)					
	operai	impiegati	dirigenti	apprendisti	totale
Manifattura pesante (a)	959	463	22	63	1.507
Manifattura del <i>made in Italy</i> (b)	1.728	926	44	143	2.841
Costruzioni	879	169	4	123	1.175
Commercio all'ingrosso (c)	342	538	12	69	962
Commercio al dettaglio	399	601	4	102	1.106
Alberghi e pubblici esercizi	573	68	1	59	701
Mobilità, credito e servizi imprese (d)	1.255	1.255	25	81	2.616
Altri servizi pubblici, sociali e personali (e)	474	560	6	53	1.093
<b>Totale</b>	<b>6.608</b>	<b>4.581</b>	<b>118</b>	<b>694</b>	<b>12.001</b>
variazione assoluta 2010/2009 (gen. - lug.)					
	operai	impiegati	dirigenti	apprendisti	totale
Manifattura pesante (a)	-54	-15	-1	-9	-79
Manifattura del <i>made in Italy</i> (b)	-69	-27	-1	-13	-111
Costruzioni	-45	-2	0	-13	-60
Commercio all'ingrosso (c)	-1	-11	0	-5	-17
Commercio al dettaglio	10	9	0	-3	16
Alberghi e pubblici esercizi	32	1	0	0	33
Mobilità, credito e servizi imprese (d)	39	-1	0	-1	36
Altri servizi pubblici, sociali e personali (e)	14	18	0	-2	29
<b>Totale</b>	<b>-75</b>	<b>-29</b>	<b>-3</b>	<b>-46</b>	<b>-152</b>
variazione assoluta 2009/2008 (anno)					
	operai	impiegati	dirigenti	apprendisti	totale
Manifattura pesante (a)	-73	-9	0	-11	-92
Manifattura del <i>made in Italy</i> (b)	-107	-11	-1	-15	-134
Costruzioni	-66	-1	0	-16	-83
Commercio all'ingrosso (c)	-2	-7	0	-4	-13
Commercio al dettaglio	5	1	0	-3	4
Alberghi e pubblici esercizi	8	1	0	-1	8
Mobilità, credito e servizi imprese (d)	-68	3	0	3	-63
Altri servizi pubblici, sociali e personali (e)	12	18	1	-2	28
<b>Totale</b>	<b>-290</b>	<b>-5</b>	<b>-1</b>	<b>-50</b>	<b>-345</b>

(a) Industrie estrattive, industrie manifatturiere per la trasformazione di minerali non energetici e prodotti derivati; industrie chimiche; industrie manifatturiere per la lavorazione e la trasformazione dei metalli; meccanica di precisione; energia, gas e acqua; (b) Industrie manifatturiere alimentari, tessili, delle pelli e cuoio, dell'abbigliamento, del legno, mobili e altre industrie manifatturiere. (c) Comprende gli intermediari del commercio e le riparazioni di beni personali e per la casa; (d) Trasporti e attività connesse, comunicazioni, credito, assicurazioni, ausiliari finanziari, affari immobiliari e servizi alle imprese; (e) Servizi d'igiene pubblica ed amministrazione di cimiteri; istruzione; sanità e servizi veterinari; altri servizi sociali; servizi ricreativi ed altri servizi culturali; servizi personali. Sono presenti arrotondamenti.

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Inps.

La flessione dei dipendenti regolari è dipesa esclusivamente dal complesso delle attività industriali (manifattura pesante<sup>6</sup>, manifattura del *made in Italy* e costruzioni), dove vi è stata una contrazione di 250mila unità, e dal commercio all'ingrosso (-17mila unità), la cui attività è stata maggiormente condizionata dagli andamenti negativi dei settori industriali a monte.

Per tutti gli altri servizi di mercato, la prima parte del 2010 ha fatto registrare un incremento, rispetto ai primi sette mesi del 2009, di 114mila unità, un risultato che limita la perdita di occupazione verificata nel corso del 2009 (23 mila occupati in meno rispetto al 2008, contro i 310mila in meno dell'industria).

Dal punto di vista delle qualifiche professionali, gli operai e gli impiegati (compresi i quadri) della manifattura industriale e delle costruzioni sono le figure colpite maggiormente dagli effetti prolungati della recessione.

Delle 152mila posizioni regolari dipendenti perse nei primi sette mesi del 2010, oltre il 68% è concentrato nelle suddette qualifiche; nel 2009 oltre l'85% della perdita occupazionale ha riguardato operai ed impiegati.

Si è ridotto di 46mila unità anche il numero degli apprendisti: questo calo, che segue quello del 2009 (meno 50mila unità), ha interessato tutte le branche di attività, anche se risulta più accentuato nell'industria manifatturiera e nelle costruzioni.

E' evidente che in una fase in cui la ripresa economica appare ancora debole, le aziende abbiano rinunciato ad impegnare risorse per la formazione di profili professionali da integrare nel ciclo produttivo. A ciò si aggiungono le incertezze normative sull'applicabilità delle disposizioni dei CCNL in materia di apprendistato.

La distribuzione nel 2010 delle qualifiche professionali all'interno dei settori di attività economica (tab. 4), appare solo lievemente diversa rispetto al 2008.

Sul totale delle branche, si riscontra una riduzione della quota di quasi un punto per gli operai, che scendono al 54,2% e ad un corrispondente aumento della quota degli impiegati (e quadri) che giunge a sfiorare il 40%; restano sostanzialmente stabili i dirigenti intorno all'1%, mentre la quota degli apprendisti si riduce lievemente scendendo al 5,3%.

Il settore degli alberghi e pubblici esercizi, si distingue per una significativa presenza di operai, oltre 82% dell'occupazione regolare, contro meno del 10% di impiegati e circa l'8% di apprendisti.

La componente degli operai è rilevante sia nella manifattura pesante con oltre il 60% dei dipendenti regolari (32,7% la quota degli impiegati), sia nelle costruzioni, dove gli operai si avvicinano al 75%, con una quota di apprendisti che sfiora il 10%, mentre impiegati e quadri rappresentano il 16%.

6 Nella nostra tassonomia dei settori trasformativi della tab. 3, l'aggregazione tra manifattura pesante e del *made in Italy* è stata fatta utilizzando una classificazione - quella dell'Ateco 81 a due cifre - che non consente di scorporare, ad esempio, la chimica fine dal comparto generale, per trasferirla nel *made in Italy*. Le stesse considerazioni valgono per alcuni segmenti della meccanica di precisione e/o per le macchine utensili a controllo numerico, anch'essi più correttamente catalogabili come espressione del *made in Italy* e non della manifattura pesante.



Nelle imprese della distribuzione all'ingrosso e al dettaglio, prevale la componente degli impiegati, con quote superiori al 54%, mentre gli operai risultano di poco superiori al 36%.

Nei restanti segmenti del terziario di mercato operai e impiegati si collocano su quote intorno al 50%, mentre per gli apprendisti si registrano percentuali modeste.

La prevalenza nei servizi di realtà produttive con una dimensione media, in termini di occupati, piuttosto ridotta, dove l'imprenditore/titolare svolge anche le funzioni normalmente associate al management, giustifica la scarsa presenza, soprattutto nel comparto turistico-alberghiero, di qualifiche dirigenziali.

**Tab.4 - Composizione dell'occupazione regolare dipendente per attività economica e qualifica totale per riga=100**

	2010 (media gen. - lug.)			
	operai	impiegati	dirigenti	apprendisti
Manifattura pesante (a)	62,4	32,7	1,6	3,4
Manifattura del <i>made in Italy</i> (b)	59,8	34,1	1,6	4,5
Costruzioni	74,3	16,0	0,4	9,3
Commercio all'ingrosso (c)	36,2	55,9	1,3	6,6
Commercio al dettaglio	36,8	54,3	0,3	8,6
Alberghi e pubblici esercizi	82,5	9,6	0,1	7,9
Mobilità, credito e servizi imprese (d)	47,1	48,7	1,0	3,2
Altri servizi pubblici, sociali e personali (e)	43,5	51,7	0,6	4,3
<b>Totale</b>	<b>54,2</b>	<b>39,5</b>	<b>1,0</b>	<b>5,3</b>

	2008 (media anno)			
	operai	impiegati	dirigenti	apprendisti
Manifattura pesante (a)	63,6	30,8	1,5	4,2
Manifattura del <i>made in Italy</i> (b)	60,8	32,6	1,5	5,0
Costruzioni	74,8	14,4	0,4	10,4
Commercio all'ingrosso (c)	35,6	55,9	1,3	7,2
Commercio al dettaglio	36,1	54,4	0,3	9,2
Alberghi e pubblici esercizi	81,7	9,7	0,1	8,4
Mobilità, credito e servizi imprese (d)	48,0	48,0	1,0	3,1
Altri servizi pubblici, sociali e personali (e)	43,4	51,2	0,6	4,8
<b>Totale</b>	<b>55,1</b>	<b>38,2</b>	<b>1,0</b>	<b>5,8</b>

Per l'aggregazione delle branche di attività economica, cfr. nota tab. 3.  
Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Inps.

Prendendo in considerazione l'evoluzione gli occupati suddivisi in base alla durata del rapporto di lavoro, si colgono dinamiche differenziate tra i settori nel corso degli ultimi anni (tab. 5).

A partire dal 2009 e fino ai primi sette mesi del 2010 le posizioni dipendenti regolari a tempo indeterminato (vale a dire la componente stabile dell'occupazione) e quelle a tempo deter-

minato si sono ridotte progressivamente ed in misura incisiva, sia nell'industria in senso stretto, sia nelle costruzioni; solo nella prima parte del 2010 vi è stato un timido segnale di recupero dell'occupazione nelle costruzioni per quanto riguarda la componente stagionale.

Considerando i primi sette mesi del 2010, industria in senso stretto e costruzioni evidenziano una flessione di oltre 236mila unità nelle posizioni a tempo indeterminato e di quasi 13mila unità nelle tipologie a termine, nel confronto con lo stesso periodo dell'anno precedente.

I servizi, al contrario hanno registrato nel periodo della crisi una maggiore tenuta dell'occupazione, soprattutto di quella a tempo indeterminato. In particolare i primi sette mesi del 2010 hanno evidenziato un incremento degli occupati a tempo indeterminato (+22mila, circa) accompagnata da una crescita di oltre 75mila unità nelle tipologie determinato/stagionale.

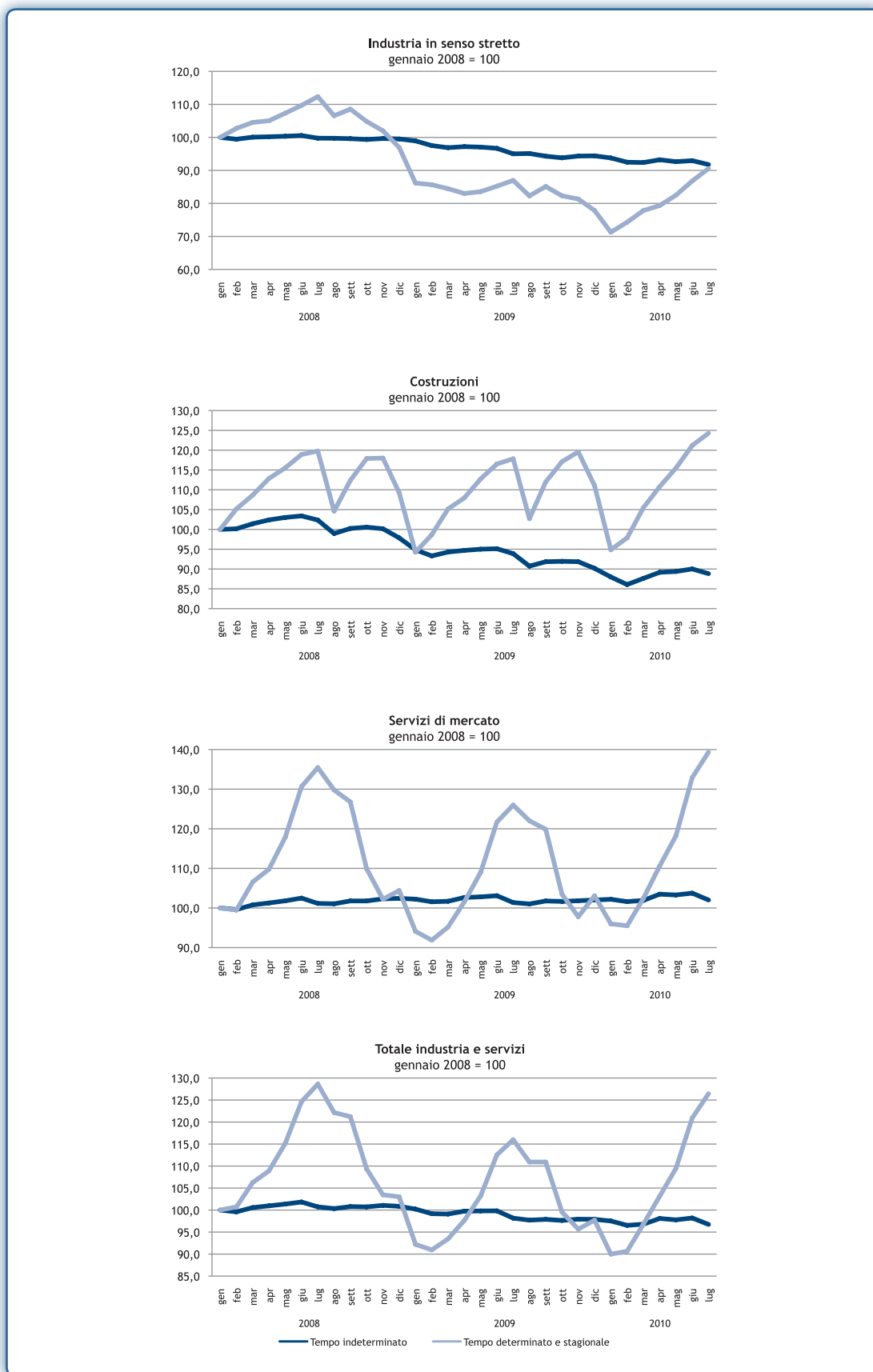
**Tab. 5 - L'occupazione regolare dipendente per ramo di attività e tipologia contrattuale in migliaia**

	2008 (gen.-lug.)		2009 (gen.-lug.)		2010 (gen.-lug.) *	
	Tempo indeterminato	Determinato e stagionale	Tempo indeterminato	Determinato e stagionale	Tempo indeterminato	Determinato e stagionale
Industria in senso stretto	4.047,5	352,1	3.925,7	282,5	3.751,9	267,1
Costruzioni	1.056,4	128,2	979,9	123,7	917,5	126,4
Servizi di mercato	5.415,9	1.077,8	5.479,4	996,4	5.501,2	1.071,4
<b>Totale industria e servizi</b>	<b>10.519,8</b>	<b>1.558,1</b>	<b>10.385,0</b>	<b>1.402,5</b>	<b>10.170,6</b>	<b>1.465,0</b>
composizione %						
	2008 (gen.-lug.)		2009 (gen.-lug.)		2010 (gen.-lug.)	
	Tempo indeterminato	Determinato e stagionale	Tempo indeterminato	Determinato e stagionale	Tempo indeterminato	Determinato e stagionale
Industria in senso stretto	38,5	22,6	37,8	20,1	36,9	18,2
Costruzioni	10,0	8,2	9,4	8,8	9,0	8,6
Servizi di mercato	51,5	69,2	52,8	71,0	54,1	73,1
<b>Totale industria e servizi</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
var. ass.						
	2009 (gen.-lug.)		2010 (gen.-lug.)			
	Tempo indeterminato	Determinato e stagionale	Tempo indeterminato	Determinato e stagionale	Tempo indeterminato	Determinato e stagionale
Industria in senso stretto			-121,8	-69,6	-173,8	-15,4
Costruzioni			-76,5	-4,6	-62,4	2,8
Servizi di mercato			63,6	-81,4	21,7	75,1
<b>Totale industria e servizi</b>			<b>-134,7</b>	<b>-155,6</b>	<b>-214,4</b>	<b>62,4</b>

\* Il totale del periodo gen.-lug. 2010 non coincide con quello di tab. 3, poiché in quest'ultima non sono presenti gli occupati non ripartibili per qualifica e tipologia contrattuale.

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Inps.

Fig. 6 - Gli occupati regolari dipendenti per ramo di attività e tipologia contrattuale



Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Inps.

Nei comparti dell'industria in senso stretto (fig. 6), l'espulsione di manodopera relativa sia ai contratti a tempo indeterminato, sia soprattutto a quelli a tempo determinato e stagionale, è iniziata da gennaio 2009 contrariamente a quanto verificatosi nel 2008, quando la riduzione degli occupati a tempo indeterminato veniva in parte compensata con incrementi nella componente a termine.

Nel settore delle costruzioni, con l'edilizia interessata da una fase di profonda crisi, il trend delineato in fig. 6 evidenzia fin dal 2008 un graduale ridimensionamento degli occupati a tempo indeterminato a cui si è accompagnato un periodico ricorso a figure contrattuali a termine, in crescita nel corso del 2010.

Contrariamente a quanto evidenziato nell'industria in senso stretto e nelle costruzioni, dove vi è stato un marcato processo di *labour-substitution*, i servizi di mercato hanno registrato un trend positivo della componente a tempo indeterminato e, pur con ampie oscillazioni, di quella a tempo determinato e stagionale.

Pur in una fase critica, i servizi di mercato hanno non solo mantenuto, ma anche accresciuto la componente più stabile dell'occupazione, che rappresenta l'84% dei dipendenti totali di questi comparti.

### 3.5 Il costo del lavoro sulla base dei dati Confcommercio-Seac

#### 3.5.1 Composizione del campione e definizioni

Il campione Confcommercio-Seac, costituito da circa 50.000 imprese che occupano approssimativamente 215.000 dipendenti (tab. 6), viene di seguito ripresentato<sup>7</sup> con i dati definitivi dell'anno 2010. Nella banca dati sono disponibili anche le informazioni del primo trimestre 2011, in modo da poter effettuare un'analisi di tipo congiunturale piuttosto aggiornata.

I dati definitivi qui riportati differiscono marginalmente da quelli provvisori presentati nel rapporto di febbraio 2011: rimangono, quindi, confermate la dislocazione geografica delle imprese sbilanciata a favore delle aree del Nord e la concentrazione delle unità statistiche appartenenti al campione nei settori dei servizi di mercato, in particolare, nei comparti del commercio al dettaglio e degli alberghi e pubblici esercizi.

Considerato che una parte dell'analisi dei dati campionari è orientata alla valutazione del costo del lavoro per addetto, si è provveduto a standardizzare l'input di lavoro trasformando il numero delle "buste paga" (corrispondenti alle teste) in unità di lavoro standard (UL)<sup>8</sup>. Tale variabile è calcolata considerando la percentuale di part time e i giorni di detrazione presenti sulla busta paga stessa (vale a dire, percentuale di part time indicata nei cedolini moltiplicata per i giorni di detrazione, diviso il massimo dei giorni di detrazione dell'anno o del mese considerato).

7 Economia, Lavoro e Fiscalità nel terziario di mercato, Ufficio Studi Confcommercio, Febbraio 2011.

8 Economia, Lavoro e Fiscalità nel terziario di mercato, Ufficio Studi Confcommercio, Febbraio 2011.

**Tab. 6 - Distribuzione delle imprese e dei lavoratori per settore economico  
anno 2010**

	imprese	dipendenti	% imprese	% dipendenti
Piccola industria artigiana (a)	5.187	31.282	10%	15%
Costruzioni	3.411	12.508	7%	6%
Terziario di mercato	41.320	171.205	83%	80%
- Commercio e rip. di veicoli	737	2.564	1%	1%
- Commercio all'ingrosso (b)	4.162	30.380	8%	14%
- Commercio al dettaglio	12.963	48.530	26%	23%
- Alberghi e pubbl. es.	13.551	36.328	27%	17%
- Trasporti e magazzinaggio	658	4.628	1%	2%
- Attività immobiliari	1.393	4.866	3%	2%
- Attività professionali e altro (c)	1.002	2.660	2%	1%
- Altri servizi (d)	6.854	41.248	14%	19%
<b>Totale</b>	<b>49.918</b>	<b>214.996</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

(a) comprende panificazione, macellazione carni e lavorazione del legno; (b) comprende anche gli intermediari del commercio; (c) comprende gli studi professionali legali, tecnici e commerciali; (d) comprende attività ricreative, agenzie di pubblicità e scuole private, servizi per l'igiene e di pulizia.

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-Seac.

Si ricorda inoltre che la nostra definizione di UL non coincide propriamente con quella dell'Istat<sup>9</sup>.

Prima di analizzare il costo del lavoro, vengono prese in considerazione due variabili strutturali del campione: sesso e part time.

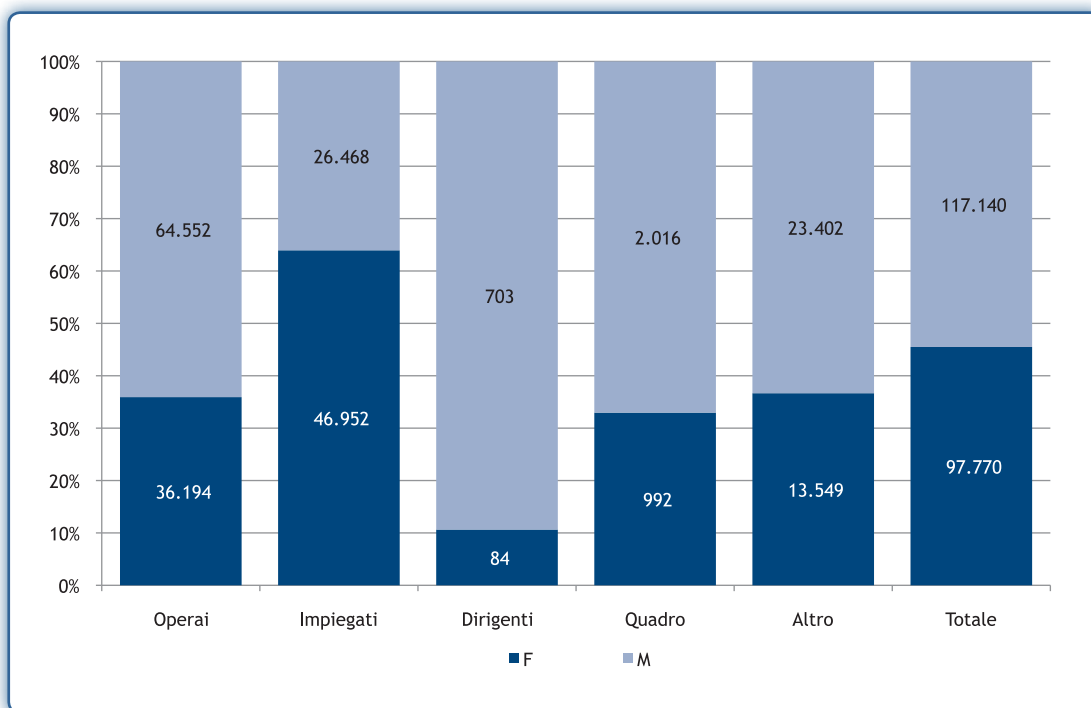
La struttura del campione presenta un rapporto tra i due sessi dei lavoratori mediamente equilibrato nel totale, mentre la distribuzione tra posizioni professionali risulta assai eterogenea rispetto alla variabile di genere (fig. 7).

La partecipazione dei due sessi è nel complesso più proporzionata tra le qualifiche inferiori, mentre è appannaggio maschile tra i funzionari e soprattutto tra la dirigenza. Si evidenzia che i profili femminili per eccellenza sono quelli impiegatizi e quelli di lavoro a domicilio, mentre i livelli apicali, sia dal punto di vista gerarchico che remunerativo sono quasi esclusivamente maschili (dirigenti: 89% uomini, 11% donne).

Oltre al gap di genere per professione (segregazione verticale) persiste una strutturale segregazione di genere per settore economico (segregazione orizzontale). I settori "tipicamente" maschili sono l'industria, le costruzioni e i trasporti, mentre le attività professionali, i servizi di pulizia e igiene continuano ad essere prevalentemente femminili (fig. 8).

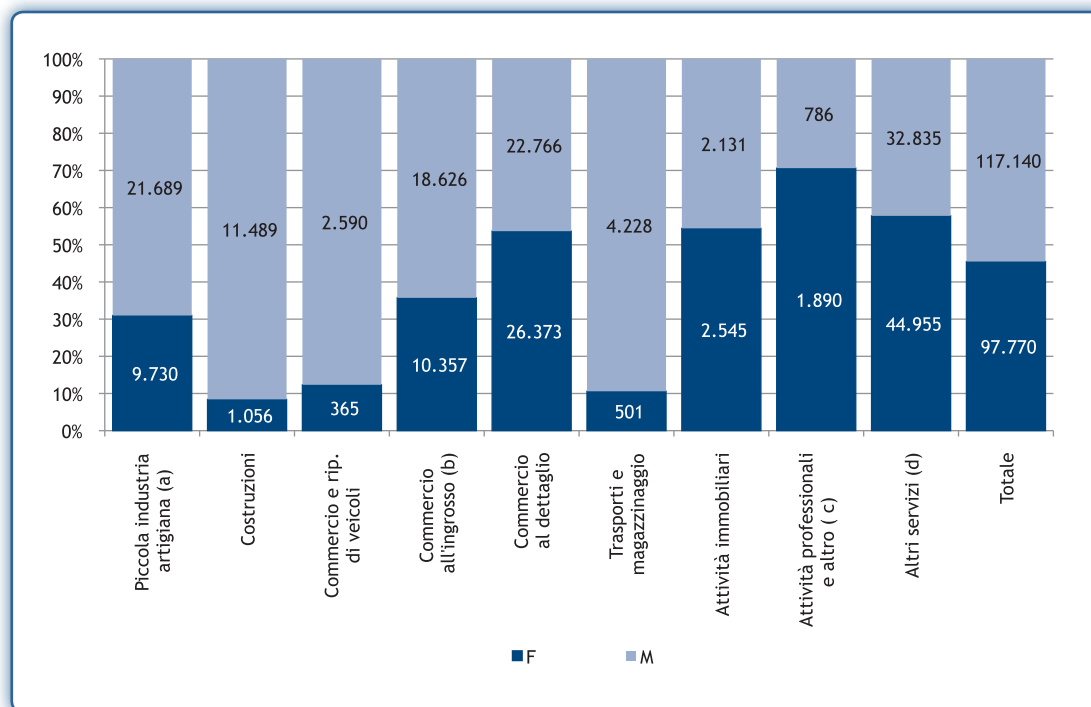
<sup>9</sup> L'Istat definisce l'unità di lavoro standard (ULA) come la quantità di lavoro prestato nell'anno da un occupato a tempo pieno, oppure la quantità di lavoro equivalente prestata da lavoratori a tempo parziale o da lavoratori che svolgono un doppio lavoro. La definizione Istat è più precisa di quella qui adottata in quanto l'impiego dell'input di lavoro è misurato sulla base delle ore effettivamente lavorate, non presenti nella banca dati Confcommercio-Seac.

**Fig. 7 - Distribuzione UL per sesso e qualifica professionale**  
anno 2010 - valori assoluti e percentuali



Elaborazioni Ufficio studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-Seac.

**Fig 8 - Distribuzione UL per sesso e settore economico**  
anno 2010 - valori assoluti e percentuali



(a) comprende panificazione, macellazione carni e lavorazione del legno; (b) comprende anche gli intermediari del commercio; (c) comprende gli studi professionali legali, tecnici e commerciali; (d) comprende alberghi e pubblici esercizi, stabilimenti balneari, attività ricreative, agenzie di pubblicità e scuole private, servizi per l'igiene e di pulizia. Elaborazioni Ufficio studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-Seac.

L'ampia bibliografia relativa al mercato del lavoro italiano, inoltre, mostra come questa costante debolezza strutturale dell'occupazione femminile e questo suo basso grado di coinvolgimento nel mercato del lavoro sia distante da quello dei paesi dell'Unione europea comparabili al nostro per livello di sviluppo economico. Se per gli uomini il tasso di occupazione si colloca al 70,3%, un valore prossimo a quello medio europeo, per le donne il tasso si colloca appena al 47,2%, distante quasi 12 punti da quello europeo<sup>10</sup>.

Dal punto di vista organizzativo, il lavoro a tempo parziale è una delle principali forme di flessibilità del mercato del lavoro: dal lato della domanda consente di adattare la struttura degli orari alle necessità dell'impresa, mentre dal lato dell'offerta tende a conciliare le esigenze familiari e di vita con quelle lavorative. Nel 2009 in Italia secondo l'Istat, il 27,9% delle donne e il 5,1% degli uomini lavora part time. La quota di occupati a tempo parziale, dopo l'incremento osservato tra il 2007 e il 2008, rimane stabile e pari al 14,3% (3,3 milioni di persone)<sup>11</sup>. Nel campione analizzato circa il 23% degli addetti lavora con un orario a tempo parziale (tab. 7). Bisogna tener conto che il campione rappresenta maggiormente il macrosettore del terziario di mercato e in misura inferiore il comparto dell'industria e delle costruzioni. Questo spiega la differenza tra il valore Istat (14,3% ) e quello del campione (23,6%). Mediamente coloro che lavorano part time hanno un orario ridotto del 56% .

**Tab. 7 - Percentuale addetti in part time sul totale addetti**

	2007	2008	2009	2010
Piccola industria artigiana (a)	12,5%	14,3%	15,7%	16,3%
Costruzioni	11,1%	10,2%	9,7%	8,6%
Terziario di mercato	23,0%	25,0%	24,6%	23,6%
- Commercio e rip. di veicoli	9,7%	11,2%	10,5%	10,1%
- Commercio all'ingrosso (b)	12,2%	12,9%	14,1%	14,1%
- Commercio al dettaglio	24,9%	26,7%	26,9%	26,1%
- Trasporti e magazzinaggio	8,6%	10,0%	10,9%	10,5%
- Attività immobiliari	18,3%	20,9%	22,5%	22,1%
- Attività professionali e altro (c)	25,6%	27,4%	28,7%	30,3%
- Altri servizi (d)	28,0%	30,5%	28,7%	27,0%
<b>Totale</b>	<b>22,1%</b>	<b>23,9%</b>	<b>23,6%</b>	<b>22,8%</b>

(a) comprende panificazione, macellazione carni e lavorazione del legno; (b) comprende anche gli intermediari del commercio; (c) comprende gli studi professionali legali, tecnici e commerciali; (d) comprende alberghi e pubblici esercizi, stabilimenti balneari, attività ricreative, agenzie di pubblicità e scuole private, servizi per l'igiene e di pulizia.

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-Seac.

Va rilevato inoltre come vi siano delle significative differenze territoriali nella diffusione del lavoro a tempo parziale (tab. 8). Se nel Nord del Paese la percentuale di lavoratori part time

10 L'occupazione femminile: il ritardo dell'Italia rispetto all'Europa, Dipartimento politiche comunitarie - febbraio 2010 (dati Istat - anno 2008).

11 Noi Italia. 100 statistiche per capire il Paese in cui viviamo. Istat - 2011.

è rappresentata da circa il 77% dei casi da donne, nel Mezzogiorno tale proporzione scende al 67%, segno che questa tipologia di contratto ha una diffusione abbastanza consistente anche tra i lavoratori di sesso maschile.

**Tab. 8 - Percentuali sul totale addetti part time per sesso e ripartizione geografica anno 2010**

	F	M
Nord-ovest	75%	25%
Nord-est	78%	22%
Centro	72%	28%
Sud e isole	67%	33%
<b>Totale</b>	<b>77%</b>	<b>23%</b>

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-Seac.

L'analisi dei dati relativi ai rapporti di lavoro a tempo parziale conferma una situazione ben nota, con comportamenti consolidati e generalizzati: il part time ha una marcata connotazione femminile. Il regime a tempo parziale, infatti, rappresenta notoriamente un valido strumento per l'impiegabilità delle donne che continuano ad accollarsi le maggiori responsabilità di cura dei figli e degli altri familiari non autosufficienti, ma anche dei giovani ancora studenti o in cerca della prima occupazione, soprattutto nelle regioni in cui la disponibilità di lavoro è più scarsa, cioè il Sud dell'Italia. In questo caso si può chiaramente affermare che il part time per le donne rappresenta una forma di segregazione e marginalizzazione.

Dal punto di vista economico (tab. 9), l'esistenza di differenziali retributivi di genere, oggetto ricorrente negli studi sul mercato del lavoro italiano (Ministero del lavoro e delle politiche sociali, Istat, etc), può essere assunta come un dato di fatto. Un'ampia evidenza empirica dimostra come nel mercato del lavoro italiano permangano sostanziali differenze nelle retribuzioni di uomini e donne, quantificabili, a parità di mansioni, in oltre 20 punti percentuali. Questo nonostante la forza lavoro femminile sia sempre più caratterizzata da una migliore performance nel percorso formativo e da più alti livelli di istruzione degli uomini<sup>12</sup>.

L'analisi delle retribuzioni individuali di uomini e donne del campione indica la presenza di un gap di genere nelle retribuzioni medie superiore al 23% e riguarda tutti i settori, le professioni, le età, le ripartizioni territoriali. Quindi le discriminazioni retributive di genere non riguardano esclusivamente le fasce meno qualificate dell'occupazione femminile, ma abbracciano tutto il sistema produttivo e professionale.

Secondo l'Isfol, inoltre, "la differenza tra le retribuzioni dei lavoratori e le retribuzioni delle lavoratrici cresce al crescere dell'età. Si tratta di una conferma del fatto che gli uomini mediamente fanno più carriera, almeno sul terreno retributivo, delle donne; nelle classi di età

<sup>12</sup> Esiste un differenziale retributivo di genere in Italia?, I libri del FSE, Isfol - settembre 2007.



giovanili il vantaggio retributivo dei lavoratori sulle lavoratrici è assai ridotto mentre tra i lavoratori di età superiore ai 55 anni le retribuzioni femminili sono in media pari ad appena il 65,4% delle retribuzioni maschili.”<sup>13</sup>.

**Tab. 9 - Distanza tra le retribuzioni per UL femminili e le maschili per età e qualifica professionale anno 2010 - valori percentuali**

	meno di 30 anni	tra 30 e 45 anni	più di 45 anni	totale
Operai	-23,1%	-24,4%	-29,1%	-25,9%
Impiegati	-14,4%	-23,3%	-23,2%	-22,7%
Quadro	-38,8%	-30,2%	-18,9%	-26,4%
Dirigenti		-16,4%	-13,9%	-17,7%
Altro	-13,9%	-48,6%	-30,4%	-38,5%
<b>Totale</b>	<b>-13,7%</b>	<b>-22,6%</b>	<b>-26,1%</b>	<b>-23,3%</b>

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-Seac.

La tab. 9 mostra, anche nel campione esaminato, il forte legame tra il differenziale retributivo di genere e l'età: emerge come tale distanza cresca al crescere dell'età. In generale, considerando tutte le qualifiche professionali, sembra quasi che la vita lavorativa femminile sia limitata alle età giovanili inferiore a 30 anni (differenza pari a -13,7%). Da questo momento in poi il divario cresce sensibilmente (-22,6% tra 30 e 45 anni e 26,1% dopo 45 anni). Tale aumento è probabilmente conseguenza del fatto che è proprio la componente femminile ad allontanarsi dal mondo del lavoro in modo totale o parziale (attraverso modelli lavorativi flessibili) per dedicarsi ai maggiori carichi familiari. Questo atteggiamento porta la donna alla perdita del potere contrattuale retributivo, in particolar modo degli elementi retributivi che vengono negoziati individualmente: non si è più in grado di poter effettuare orari extra, di poter dare la propria disponibilità a trasferte o trasferimenti, si necessita di orari ridotti, di aspettative, di maggiore flessibilità in genere, tutti elementi che rendono più frammentaria e meno remunerativa la carriera professionale femminile e aumentano, di contro, il differenziale retributivo tra i due generi.

Tale osservazione però è valida per le qualifiche professionali più “basse”: per le operaie questa distanza retributiva passa da -23,1% della prima classe di età (inferiore a 30 anni) a un -29,1% dell'ultima (maggiore di 45 anni) e per le impiegate, da un -14,4% a un -23,2%; di contro per le figure più qualificate si assiste ad processo inverso, con la variazione retributiva che passa da -38,8% a -18,9% per i quadri, e da 16,4% a -13,9% per i dirigenti. Questo sembra dimostrare come per i livelli più alti, le figure femminili, pur essendo in netta minoranza quantitativa rispetto agli uomini (fig. 7), siano “premate” per il loro maggior attaccamento al lavoro, una sorta di selezione naturale professionale.

13 Esiste un differenziale retributivo di genere in Italia?, I libri del FSE, Isfol - settembre 2007.

### 3.5.2 Il costo del lavoro nel medio periodo

L'analisi del costo del lavoro per addetto per i diversi comparti di attività economica, riferita ai dati annuali dal 2008 al 2010, è basata esclusivamente sui dati campionari Confcommercio-Seac. Per il totale dei settori, si è proceduto ad un confronto anche con i dati ufficiali aggiornati di fonte Istat, riportandone il livello del costo del lavoro per UL nell'ultima riga della tab. 10, in modo da verificare in termini medi lo scostamento della nostra fonte campionaria da quella ufficiale.

Il livello del costo del lavoro per UL, misurato attraverso la base dati, risulta mediamente più basso di quello calcolato secondo le informazioni ufficiali (tab. 10). Le differenze si sono comunque attenuate nel tempo dal 2008 al 2010. In termini di confronti settoriali, il costo unitario del lavoro più elevato si registra nel commercio all'ingrosso, trasporti e attività immobiliari; il livello più basso si osserva nel commercio e riparazione veicoli e negli altri servizi.

Per il 2009 la stima della variazione del costo del lavoro per UL è pari al 2% (tab. 10), valore uguale a quello desumibile dalle statistiche ufficiali. Relativamente al 2010, le variazioni percentuali di tali valori rispetto al 2009 si aggirano attorno al 2,4% contro il 4,8% del campione.

**Tab. 10 - Costo del lavoro per UL per attività economica**  
euro a prezzi correnti e valori percentuali

Attività economica	Costo del lavoro per UL			var. % 2009/2008	var. % 2010/2009
	2008	2009	2010		
Industria	33.920	34.250	36.757	1,0%	7,3%
Costruzioni	31.525	32.963	34.611	4,6%	5,0%
Terziario di mercato	32.762	33.432	34.878	2,0%	4,3%
Commercio e riparazione di veicoli	29.392	30.083	31.133	2,4%	3,5%
Intermed. del comm. e comm. all'ingrosso	39.260	40.533	42.516	3,2%	4,9%
Commercio al dettaglio	33.616	34.511	36.746	2,7%	6,5%
Trasporti e magazzinaggio	39.208	39.637	41.564	1,1%	4,9%
Attività immobiliari	36.456	36.602	37.275	0,4%	1,8%
Attività profess., scientifiche e tecniche	31.884	32.716	33.997	2,6%	3,9%
Altri servizi	29.113	29.592	30.476	1,6%	3,0%
<b>Totale</b>	<b>32.851</b>	<b>33.526</b>	<b>35.137</b>	<b>2,1%</b>	<b>4,8%</b>
ISTAT	34.941	35.640	36.489	2,0%	2,4%

(a) comprende panificazione, macellazione carni e lavorazione del legno; (b) comprende anche gli intermediari del commercio; (c) comprende gli studi professionali legali, tecnici e commerciali; (d) comprende alberghi e pubblici esercizi, stabilimenti balneari, attività ricreative, agenzie di pubblicità e scuole private, servizi per l'igiene e di pulizia.

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-Seac e Istat, Conti economici nazionali.

L'analisi del costo del lavoro per grandi ripartizioni geografiche (tab. 11) indica che, nel complesso, i valori del Nord-est sono significativamente superiori a quelli nazionali, mentre i valori delle regioni del Sud e delle isole risultano inferiori a quelli nazionali in maniera significativa.

**Tab. 11 - Costo del lavoro per UL e ripartizione geografica**  
euro a prezzi correnti

Ripartizione geografica	2008	2009	2010
<b>Commercio al dettaglio</b>			
Nord-ovest	32.893	33.180	34.836
Nord-est	34.749	36.004	38.732
Centro	29.693	30.402	31.202
Sud e Isole	26.317	26.945	26.914
<b>Totale</b>	<b>33.616</b>	<b>34.511</b>	<b>36.746</b>
<b>Totale settori</b>			
Nord-ovest	33.180	33.788	34.808
Nord-est	33.188	34.059	36.051
Centro	30.808	31.607	32.090
Sud e Isole	31.686	28.585	29.857
<b>Totale</b>	<b>32.851</b>	<b>33.526</b>	<b>35.137</b>

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-Seac.

Rispetto alle qualifiche professionali, il costo del lavoro unitario cresce nel periodo considerato (tab. 12), con modalità differenti, a seconda degli anni e tipologia contrattuale.

Se per gli operai e dirigenti la crescita é pressoché costante, per impiegati e quadri l'andamento risulta fortemente oscillante nel periodo. Le figure professionali residue (collaboratori, apprendisti, etc), subiscono un una forte flessione sia nel 2009 che nel 2010. Questo sta a significare che le figure più deboli del sistema sono quelle che maggiormente risentono del periodo di crisi.

**Tab. 12 - Costo del lavoro per UL per qualifica professionale**  
euro a prezzi correnti

Qualifica professionale	2008	2009	2010	var. % 2009/2008	var. % 2009/2008
Operai	28.689	29.866	31.582	4,1%	5,7%
Impiegati	37.246	37.503	41.114	0,7%	9,6%
Dirigenti	174.855	182.057	195.416	4,1%	7,3%
Altro	31.938	29.978	29.056	-6,1%	-3,1%
<b>Totale</b>	<b>32.851</b>	<b>33.526</b>	<b>35.137</b>	<b>2,1%</b>	<b>4,8%</b>

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-Seac.

### 3.5.3 Il costo del lavoro nel 2011

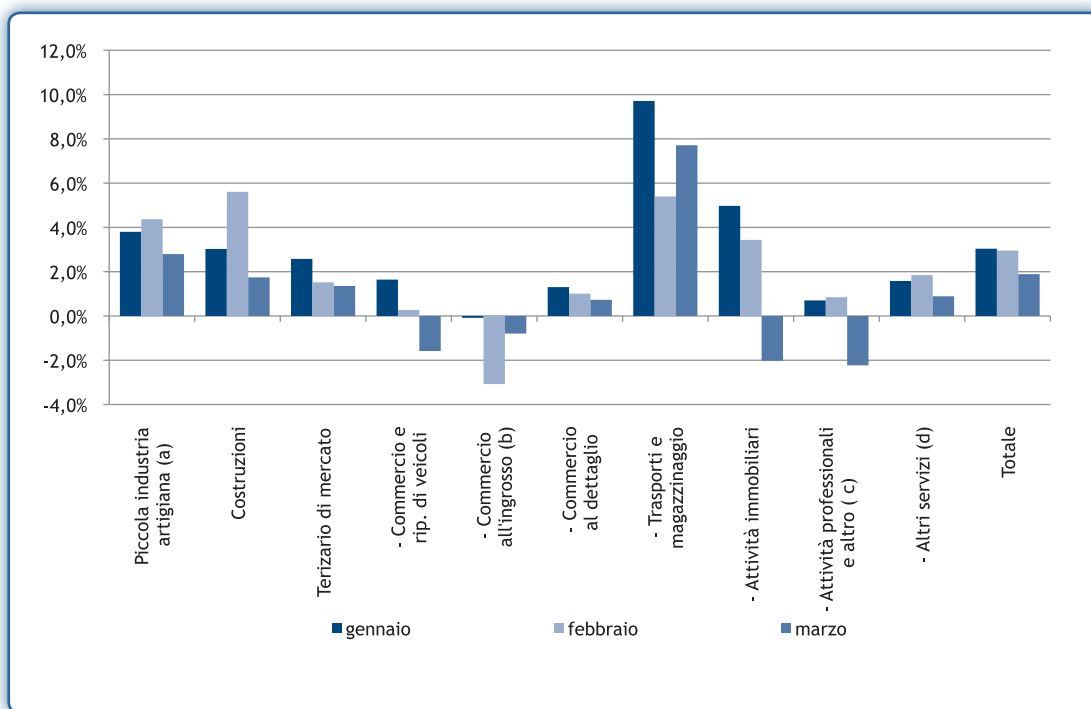
La peculiarità delle informazioni della base dati Confcommercio-Seac, consiste nel fatto che, trattandosi di dati grezzi di fonte amministrativa, consentono di cogliere le dinamiche del costo del lavoro dal lato dei flussi di cassa per l'azienda. Ciò spiega le oscillazioni delle variazioni

tendenziali, collegabili sia alle scadenze contrattuali (corresponsione di una tantum, rinnovi contrattuali etc), sia all'andamento economico dei vari settori.

Il costo del lavoro mensile analizzato in questo paragrafo è desunto dal riporto all'universo dei dati campionari. A tal fine, sono state usate per la pesatura, le informazioni Istat, Asia 2008.

Nello specifico, l'aumento generalizzato del costo del lavoro nel comparto dei trasporti è da attribuirsi principalmente al rinnovo contrattuale: nel mese di gennaio (variazione pari a 9,7%) è stata erogata una *una tantum* ed è stata applicata la prima tranche dell'aumento tabellare relativo al rinnovo contrattuale stipulato nel dicembre 2010 (fig. 9), aumento osservabile anche nei mesi successivi. In aggiunta, come si osserva dal grafico, lo stesso settore presenta un secondo picco a marzo, mese in cui è stata applicata una seconda *una tantum*.

**Fig. 9 - Costo del lavoro per UL per attività economica**  
variazioni percentuali mensili dell'anno 2011 sul 2010



(a) comprende panificazione, macellazione carni e lavorazione del legno; (b) comprende anche gli intermediari del commercio; (c) comprende gli studi professionali legali, tecnici e commerciali; (d) il macrosettore "altri servizi" comprende alberghi e pubblici esercizi, stabilimenti balneari, attività ricreative, agenzie di pubblicità e scuole private, servizi per l'igiene e di pulizia. Elaborazioni Ufficio studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-Seac.

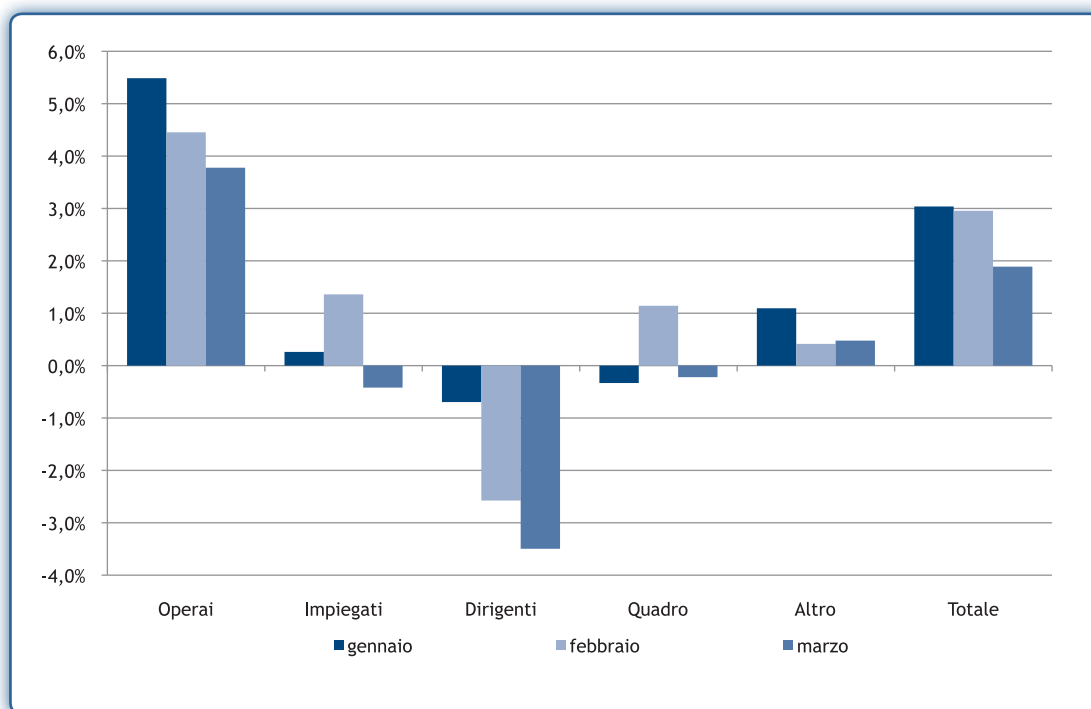
Per il comparto delle costruzioni, l'aumento del costo del lavoro è da attribuirsi principalmente all'erogazione della seconda tranche del rinnovo del contratto collettivo applicata dal mese di gennaio.

Anche la piccola industria artigiana mostra in generale una crescita del costo del lavoro, legata anche questa agli aumenti tabellari erogati nel mese di gennaio e ad un'*una tantum* elargita a febbraio.

Il settore immobiliare, invece, mostra un aumento più consistente nel mese di gennaio, meno sostenuto a febbraio, e un calo a marzo. Nel primo trimestre del 2011 il quadro del mercato immobiliare si è indebolito. Nonostante la prosecuzione della tendenza positiva dei nuovi incarichi a vendere, si sono intensificate le indicazioni di flessione dei prezzi e le attese a breve degli agenti sulle condizioni del mercato di riferimento risultano meno favorevoli. Anche l'ottimismo circa le prospettive di medio periodo del mercato nazionale mostra nuovi segnali di moderazione<sup>14</sup>.

Il macrosettore del commercio mostra una tendenza alla stabilità, con il picco negativo del commercio all'ingrosso nel mese di febbraio (-3,1%) e quello delle vendite e riparazioni di veicoli a marzo (-1,6%) conseguenza riflessa della crisi del settore.

**Fig. 10 - Costo del lavoro per UL per qualifica professionale**  
variazioni percentuali mensili dell'anno 2011 sul 2010



Elaborazioni Ufficio studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-Seac.

In termini di qualifiche professionali, l'aumento generale del costo del lavoro per unità lavorativa, presenta andamenti decisamente diversificati a seconda delle posizioni contrattuali (fig. 10).

La qualifica che presenta aumenti generalizzati nel trimestre è quella degli operai, con un picco nel mese di gennaio (5,5%), mese nel quale sono stati erogati i maggiori aumenti contrattuali, una tantum e arretrati. Di contro, i dirigenti, e in misura inferiore anche i quadri, vedono peggiorare la loro situazione retributiva (-0,7%, -2,6%, -3,5% nei primi 3 mesi del 2011), sintomo evidente delle calo di emolumenti e contribuzioni legate alla parte variabile della retribuzione.

14 Sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni in Italia - Aprile 2011 - Banca d'Italia

Per gli impiegati, la situazione è pressoché stabile. Trattandosi di una qualifica prevalente nel terziario di mercato, tale stazionarietà riflette l'assenza di oscillazioni contrattuali nel periodo considerato.

## **4. LE DICHIARAZIONI FISCALI DELLE SOCIETÀ DI CAPITALI DURANTE LA RECESSIONE**

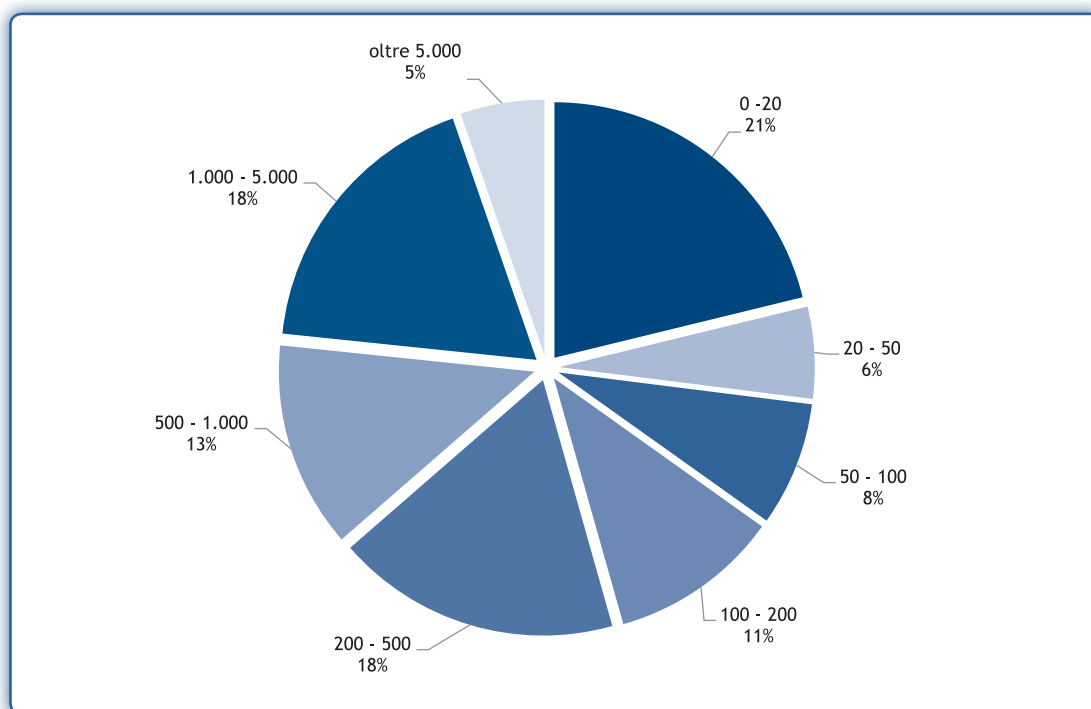




Sono state esaminate le dichiarazioni fiscali Unico 2009 e 2010, relative agli anni di imposta 2008 e 2009 rispettivamente, delle società di capitali presenti nella banca dati Confcommercio-Seac. Di queste, sono state prese in considerazione esclusivamente le società presenti in entrambi gli anni. Il campione è composto da circa 3.700 imprese operanti nei settori della piccola industria artigiana e del terziario di mercato che nel 2009 (a.i.)<sup>15</sup> hanno generato, nel complesso, un giro d'affari di quasi 4,5 miliardi di euro. Le imprese sono di piccole dimensioni con un fatturato<sup>16</sup> medio di quasi 1,2 milioni di euro (fig. 11).

L'analisi dei dati evidenzia il rallentamento produttivo generalizzato verificatosi nel nostro Paese con l'avvento della recessione. La crisi dei mercati finanziari ha avuto ripercussioni sulle aziende con intensità diverse a seconda dei settori economici, delle dimensioni dell'impresa, delle aree geografiche di appartenenza.

**Fig. 11 - Distribuzione % delle società di capitali del campione per classe di ricavi anno 2009 - euro in migliaia e valori percentuali**



Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-Seac.

Dall'incrocio con la banca dati Confcommercio-Seac relativa alle paghe, è emerso che queste imprese impiegavano mediamente 13 addetti nel 2008 e 11 nel 2009, con un calo del 15%. La contrazione dell'attività economica si è tradotta in una progressiva riduzione della quantità di lavoro impiegata nei processi produttivi. In Italia, l'aggiustamento verso il basso della domanda di lavoro nella fase di contrazione dell'output è stato graduale e articolato: in una prima fase, il monte ore lavorate è stato compresso attraverso la riduzione dell'orario di lavoro e l'estromissione tempora-

15 In questo paragrafo, le annualità si riferiscono sempre agli anni di imposta.

16 In questo paragrafo viene usato il termine "fatturato" come sinonimo di "ricavi delle vendite e prestazioni".

nea degli addetti dalla produzione, soprattutto attraverso l'uso della CIG; successivamente, una parte sempre più ampia della contrazione dell'input di lavoro è stata ottenuta attraverso un calo del numero degli occupati, fase questa proseguita anche dopo il punto di minimo dell'attività produttiva<sup>17</sup>.

La tab. 13 mostra come le 1.307 società con fatturato inferiore a 100.000 euro (35% del totale), producano lo 0,7% dei ricavi totali, mentre 181 imprese con ricavi superiori a 5 milioni di euro (pari al 5% del totale) presentino un fatturato pari al 54% del totale.

**Tab. 13 - Distribuzione delle imprese, dei ricavi medi per impresa delle vendite e prestazioni per classe di ricavi\* euro e var. % - anni 2008 e 2009**

	2008			2009			var. % ricavi medi
	N	Ricavi totali	Ricavi per impresa	N	Ricavi totali	Ricavi per impresa	
0 - 100	1.304	31.350.873	24.042	1.307	30.825.127	23.585	-1,9%
100 - 200	403	59.196.254	146.889	404	59.228.285	146.605	-0,2%
200 - 500	673	226.634.901	336.753	668	222.028.331	332.378	-1,3%
500 - 1.000	488	350.691.464	718.630	521	372.967.923	715.869	-0,4%
1.000 - 5.000	675	1.415.758.357	2.097.420	661	1.360.311.707	2.057.960	-1,9%
oltre 5.000	199	2.815.336.087	14.147.418	181	2.413.700.305	13.335.361	-5,7%
<b>Totale</b>	<b>3.742</b>	<b>4.898.967.936</b>	<b>1.309.184</b>	<b>3.742</b>	<b>4.459.061.678</b>	<b>1.191.625</b>	<b>-9,0%</b>

\* Classi di ricavi in migliaia di euro.

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-Seac.

Dalla tab. 13, si nota come la variazione percentuale dei ricavi per il complesso del campione (-9,1%) inferiore ai valori osservati per le singole classi di ricavo (compresi tra -0,2% e -5,7%). Ciò è dovuto a un effetto di composizione rilevabile nella diminuzione del numero di imprese appartenenti alle classi di ricavo più elevate, nel passaggio dal 2008 al 2009.

Oltre alle società che dichiarano ricavi maggiori a 5 milioni di euro, diminuiscono anche quelle con ricavi compresi tra uno e cinque milioni di euro, rispettivamente del 9% (da 199 a 181) e del 2,1% (da 675 a 661). Le imprese appartenenti ad entrambe le classi di ricavi si sono riversate nella classe 500 mila - un milione di euro, che infatti aumenta del 6,8%.

Gli impulsi recessivi hanno interessato in particolar modo i comparti dell'industria artigianale (-15%), dell'immobiliare/costruzioni (-10,9%, -4,2%), quello del commercio e riparazioni di veicoli (-8,7%), e il commercio all'ingrosso (-10,3%) (tab. 14). Anche alcuni settori dei servizi, specialmente quelli connessi all'attività di trasporto e magazzinaggio, hanno risentito in maniera acuta della recessione, mentre ne sono rimasti relativamente immuni quelli più direttamente legati alla domanda delle famiglie, come i pubblici esercizi.

17 Rapporto annuale - La situazione del Paese nel 2009, Istat.

**Tab. 14 - Andamento dei ricavi medi delle vendite e prestazioni per settore economico**  
euro - anni 2008 e 2009

Ricavi medi delle vendite e delle prestazioni			
	2008	2009	var. %
Piccola industria artigiana (a)	3.632.686	3.087.195	-15,0%
Costruzioni	791.412	757.872	-4,2%
Terzario di mercato	1.014.230	952.862	-6,1%
- Commercio e rip. di veicoli	3.287.315	3.002.509	-8,7%
- Commercio all'ingrosso (b)	2.636.487	2.365.038	-10,3%
- Commercio al dettaglio	1.084.998	1.066.873	-1,7%
- Alberghi e pubbl. es.	533.275	536.485	0,6%
- Trasporti e magazzinaggio	1.251.040	1.154.018	-7,8%
- Attività immobiliari	132.397	117.995	-10,9%
- Attività professionali e altro (c)	566.790	567.791	0,2%
- Altri servizi (d)	488.553	500.804	2,5%
<b>Totale</b>	<b>1.309.184</b>	<b>1.191.625</b>	<b>-9,0%</b>

(a) comprende panificazione, macellazione carni e lavorazione del legno; (b) comprende anche gli intermediari del commercio; (c) comprende gli studi professionali legali, tecnici e commerciali; (d) comprende attività ricreative, agenzie di pubblicità e scuole private, servizi per l'igiene e di pulizia.

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-Seac.

Il processo di crisi è stato avvertito in misura maggiore dalle imprese operanti nel Mezzogiorno (tab. 14), dove peraltro il fatturato medio è pari a circa la metà di quello prodotto nelle regioni del Nord-ovest.

**Tab. 15 - Ricavi medi delle vendite e prestazioni per ripartizione geografica**  
euro e var. % - anni 2008 e 2009

	2008	2009	var. % ricavi
Nord-ovest	1.658.358	1.476.616	-11,0%
Nord-est	1.350.905	1.250.525	-7,4%
Centro, sud e isole	731.798	647.770	-11,5%
<b>Totale</b>	<b>1.309.184</b>	<b>1.191.625</b>	<b>-9,0%</b>

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-Seac.

Sul piano fiscale (tab. 16) il numero delle imprese in attivo si è ridotto del 2,6%, ed è cresciuto del 6,7% quello delle società in perdita. Diminuisce il numero delle imprese con reddito positivo soprattutto nei comparti dell'industria (-12,4%) e dei trasporti (-10,6%). La differenza tra il numero delle società nei due anni (3.730 nel 2008 e 3.742 nel 2009) è dovuta a 12 società che nel 2008 avevano dichiarato solo ritenute d'acconto, mentre nel 2009 erano in perdita.

In generale, considerando le differenze tra utili e perdite totali (tab. 17), il campione presenta una variazione percentuale di fatturato pari al -0,8%, in termini nominali. Per riportare i dati in termini reali si è utilizzato il deflatore del PIL; da tale elaborazione risulta emergere

una diminuzione del reddito in termini reali del 3%, dato comparabile con la variazione del PIL nazionale pari al -5,3%.

**Tab. 16 - Numero delle imprese con reddito o perdita**

	2008	2009
Reddito	2.567	2.501
Perdita	1.163	1.241
<b>Totale</b>	<b>3.730</b>	<b>3.742</b>

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-Seac.

Secondo i dati pubblicati dal Dipartimento delle Finanze, il reddito medio dichiarato in Unico 2009 (a.i. 2008) da 617.482 società di capitali è stato pari a 275,37 mila euro, mentre la perdita media dichiarata da 363.016 società di capitali è stata di 132,01 mila euro.

**Tab. 17 - Ammontare totale del reddito o perdita dichiarati**

euro

	2008	2009	var. %
Reddito	244.762.668	221.749.760	-9,4%
Perdita	79.305.353	57.669.374	-27,3%
<b>Utile - perdita</b>	<b>165.457.315</b>	<b>164.080.386</b>	<b>-0,8%</b>

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-Seac.

Il reddito totale medio dichiarato al fisco dalle imprese del campione è diminuito del 7%, con differenze rilevanti tra settori economici di appartenenza (tab. 18).

La forte contrazione dei redditi ha portato, come naturale conseguenza, ad un calo delle imposte dirette: l'Ires media infatti ha subito una caduta del 6,2% (tab. 18) e l'Irap del 4,4% (tab. 20), con diverse intensità a econda del settore economico considerato e della ripartizione territoriale di appartenenza.

Secondo le statistiche contenute nel Bollettino mensile delle entrate tributarie, tra il 2008 e il 2009 il gettito Ires ha mostrato una riduzione del 20%: tale dato è solo in parte comparabile con la riduzione (-6,2%) osservata nel campione Confcommercio-Seac.

Interessante è inoltre conoscere la provenienza dell'Ires netta rispetto al volume d'affari della società contribuente nel 2009. Le 492 imprese (tab. 19) che hanno un fatturato inferiore a 100.000 euro, paria al 23% delle imprese totali, contribuiscono al 5% del gettito.; le società che fatturano oltre cinque milioni di euro, pari al 7% del totale, contribuiscono per il 42% dell'Ires totale<sup>18</sup>.

18 Si trova conferma di queste evidenze rapporto finale sulle attività, del gruppo di lavoro "economia osservata e flussi finanziari", Istat, 2011 che nel paragrafo dedicato alle società di capitali, calcola per l'anno di imposta 2008, che il 28% delle società di capitali in regime ordinario (vedi tav 2.19, pag. 48), che corrisponde alle imprese con volume d'affari inferiore a 100.000 di euro, versa alle casse dello stato il 5% dell'Ires, mentre il 55% dell'entrata tributaria è versata dalle imprese che fatturano oltre 7 milioni di euro e che sono pari al 6% delle società totali.

**Tab. 18 - Distribuzione del reddito medio e dell'Ires media per settore economico**  
euro e var. % - anni 2008 - 2009

	reddito			Ires		
	2008	2009	var. %	2008	2009	var. %
Piccola industria artigiana (a)	242.467	214.387	-11,6%	66.945	62.006	-7,4%
Costruzioni	89.702	73.654	-17,9%	24.368	20.930	-14,1%
Terziario di mercato	70.041	71.011	1,4%	20.058	20.158	0,5%
- Commercio e rip. di veicoli	153.355	95.712	-37,6%	42.917	30.373	-29,2%
- Commercio all'ingrosso (b)	106.869	95.495	-10,6%	30.463	27.387	-10,1%
- Commercio al dettaglio	49.819	52.777	5,9%	12.239	15.063	23,1%
- Alberghi e pubbl. es.	66.861	65.202	-2,5%	19.439	19.651	1,1%
- Trasporti e magazzinaggio	51.861	54.662	5,4%	17.257	16.007	-7,2%
- Attività immobiliari	53.565	52.453	-2,1%	14.252	14.960	5,0%
- Attività professionali e altro (c)	66.078	67.271	1,8%	19.560	19.488	-0,4%
- Altri servizi (d)	57.814	75.852	31,2%	17.609	20.049	13,9%
<b>Totale</b>	<b>95.350</b>	<b>88.664</b>	<b>-7,0%</b>	<b>27.153</b>	<b>25.457</b>	<b>-6,2%</b>

(a) comprende panificazione, macellazione carni e lavorazione del legno; (b) comprende anche gli intermediari del commercio; (c) comprende gli studi professionali legali, tecnici e commerciali; (d) comprende attività ricreative, agenzie di pubblicità e scuole private, servizi per l'igiene e di pulizia.

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-Seac.

**Tab. 19 - Distribuzione dell'Ires per classi di ricavi\***  
euro e % - anno 2009

	N imprese	Ires totale	Ires media	% imprese	% Ires
0-100	492	2.946.725	6.295	23%	5%
100-200	226	1.651.047	7.306	11%	3%
200-500	430	5.880.367	13.675	20%	11%
500-1.000	355	5.693.528	16.038	16%	10%
1.000-5.000	509	15.511.266	30.474	24%	28%
oltre 5.000	140	23.100.411	165.003	7%	42%
<b>Totale</b>	<b>2.152</b>	<b>54.783.344</b>	<b>25.457</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

\*Classi di ricavi in migliaia di euro

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-Seac.

Le società che dichiarano una base imponibile su cui applicare la tassazione dell'Irap sono 2.786 nel 2008 e 2.737 nel 2009. Le contrazioni delle imposte sono più accentuate nel comparto del commercio e riparazioni di veicoli, nell'industria e nelle costruzioni, per una riduzione complessiva del gettito pari al 4,4% (tab. 20).

**Tab. 20 - Distribuzione della valore della base imponibile media IRAP  
e dell' IRAP media per settore economico  
euro e var. % - anni 2008 e 2009**

	Base imponibile IRAP			IRAP dovuta		
	2008	2009	var. %	2008	2009	var. %
Piccola industria artigiana (a)	783.387	720.495	-8,0%	29.728	27.503	-7,5%
Costruzioni	258.893	228.717	-11,7%	9.878	8.728	-11,6%
Terziario di mercato	222.985	223.765	0,3%	8.581	8.521	-0,7%
- Commercio e rip. di veicoli	406.623	313.275	-23,0%	15.624	12.064	-22,8%
- Commercio all'ingrosso (b)	313.200	297.616	-5,0%	11.930	11.209	-6,0%
- Commercio al dettaglio	158.788	176.225	11,0%	6.179	6.719	8,7%
- Alberghi e pubbl. es.	216.061	210.709	-2,5%	8.346	8.040	-3,7%
- Trasporti e magazzinaggio	345.031	349.989	1,4%	13.876	14.178	2,2%
- Attività immobiliari	80.965	76.778	-5,2%	3.173	3.038	-4,3%
- Attività professionali e altro (c)	340.144	361.193	6,2%	13.369	14.032	5,0%
- Altri servizi (d)	211.101	225.775	7,0%	7.967	8.393	5,3%
<b>Totale</b>	<b>305.895</b>	<b>293.467</b>	<b>-4,1%</b>	<b>11.717</b>	<b>11.200</b>	<b>-4,4%</b>

(a) comprende panificazione, macellazione carni e lavorazione del legno; (b) comprende anche gli intermediari del commercio; (c) comprende gli studi professionali legali, tecnici e commerciali; (d) comprende attività ricreative, agenzie di pubblicità e scuole private, servizi per l'igiene e di pulizia.

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-Seac.

## **5. UNA NOTA SUGLI ESITI DELLA MANOVRA FISCALE “DA IRPEF A IVA”**





## 5.1 Introduzione

Lo spostamento del carico fiscale da un’imposta a un’altra di per sé non dovrebbe provocare eccessivi entusiasmi. “Spostamento” implica infatti quella condizione di “parità di gettito” tale da escludere un qualsiasi beneficio per i contribuenti. Che sia gettito proveniente da reddito prodotto, consumato o risparmiato, sempre del medesimo peso fiscale si tratta.

A meno che l’intento della manovra non sia distributivo: cioè a parità di gettito, settori produttivi - la manifattura o il commercio all’ingrosso, per esempio - oppure settori istituzionali - come imprese o famiglie - vengono più o meno penalizzati o avvantaggiati. Non si ravvisa, tuttavia, nell’attuale dibattito politico e mediatico un esplicito forte intento in tale direzione.

Un altro aspetto distributivo di grande rilevanza è quello che si potrebbe perseguire con una manovra di ricomposizione del gettito per diverse tipologie d’imposta: spostare il carico tra differenti tipologie di redditi - da capitale o da lavoro - oppure tra differenti tipologie di percettori - ad alto reddito oppure a basso reddito. Ma anche questo obiettivo, suggerito, tra gli altri, da alcuni sindacati, non sembra tra le priorità della ventilata manovra “più Iva e meno Irpef”. Tra l’altro, non si vede con chiarezza come si possa ottenere, immaginando un obiettivo redistributivo sul piano dei redditi personali, un efficace risultato lavorando su imposte che incidono sostanzialmente tutti i contribuenti.

Sembra invece che le ragioni di questa possibile manovra si inquadrino all’interno di una riforma fiscale orientata ad accrescere il tasso di sviluppo del Pil effettivo attraverso una crescita di quello potenziale.

Ora, mentre accorpamenti di deduzioni e detrazioni e vaste operazioni di semplificazione degli adempimenti tributari e contributivi possono certamente migliorare la *compliance* spontanea e quindi rendere disponibili maggiori risorse per la crescita, non si comprende come la riduzione dell’imposta personale sui redditi compensata totalmente con maggiore gettito derivante da Iva possa migliorare il livello e la dinamica del prodotto potenziale e quindi del Pil.

Rispetto all’obiettivo della crescita di medio-lungo termine, non sembra esserci una teoria che stabilisca definitivamente la superiorità di un tipo d’imposta rispetto a un altro (cfr. nota 25). Caso mai, trattando degli effetti delle imposte indirette, per tradizione se ne sottolinea sia il riflesso distorsivo in termini di perdita secca sul mercato - una frazione di surplus si perde nel creare prezzi diversi per la domanda e per l’offerta del bene colpito dall’imposta - sia sotto il profilo del benessere personale rispetto a un’imposta diretta che prelevi lo stesso ammontare di gettito.

Un elemento che ha verosimilmente generato un po’ di confusione, alterando la natura delle ragioni a favore e contro una riforma in tal senso, si rinviene nella diversa composizione del gettito per tipo d’imposta nel caso italiano rispetto ai casi dei nostri più prossimi partner europei. Si è immaginato, essendo il peso del gettito Iva inferiore in Italia rispetto ai partner, che questa anomalia sia una concausa della bassa crescita strutturale italiana da cui l’esigenza di riequilibrare la composizione del gettito tributario. Ma come è facile dimostrare attraverso

un'analisi attenta<sup>19</sup>, il livello delle aliquote legali Iva in Italia non è più basso rispetto agli altri Paesi né appare particolarmente diverso il regime di esenzione/riduzione che si applica all'imposta nel nostro Paese.

In altre parole, la carenza di gettito Iva in Italia, in comparazione con gli altri Paesi europei, non è dovuta a deficienze nella struttura o nel livello delle aliquote ma al diverso e maggiore tasso di evasione.

Pertanto, se ne dovrebbe concludere che, se il problema è l'evasione Iva, questo è il problema che va affrontato e risolto, non essendo efficace la (purtroppo diffusa) strategia di creare un altro problema, in aggiunta al primo che, evidentemente, non si riesce a risolvere.

Resta la suggestione della manovra sulle imposte indirette come svalutazione competitiva. L'idea è che aumentare i prezzi interni attraverso maggiori aliquote Iva scoraggerebbe le importazioni, mentre la correlata riduzione di gettito Irpef ridurrebbe il carico fiscale sui fattori di produzione (il lavoro) riducendo altresì il cuneo fiscale che renderebbe più competitive le nostre esportazioni.

Questa pietanza sembra, anche a prima vista, troppo appetitosa e facile da cucinare per essere realmente disponibile.

Intanto, è oscuro il supposto vantaggio in termini di cuneo fiscale, minore costo del lavoro e maggiore competitività. Questo vantaggio si otterrebbe soltanto se una parte del maggiore reddito da lavoro, causato dalla riduzione delle aliquote Irpef, fosse trattenuto dall'azienda in qualche modo, magari concordato con i sindacati dei lavoratori (ma questa è materia diversa e nuova rispetto ai contenuti dell'attuale dibattito politico e mediatico). Viceversa, se tutto il maggiore reddito è restituito ai lavoratori non si capisce quale vantaggio si realizza per le aziende (puri sostituti d'imposta) in termini di minore costo del lavoro.

Per quanto riguarda il minore carico tributario sul lavoro, la questione è incerta. Ciò che conta è il salario reale, valutato cioè in termini di potere d'acquisto. Poiché, per ovvie ragioni, la manovra è a parità di gettito, non vi sarebbe una sostanziale crescita dei salari reali, perché i maggiori salari monetari si confronterebbero con prezzi più elevati e resterebbero sostanzialmente costanti in termini di potere d'acquisto. In questa nota sono effettuati i conteggi analitici che mettono in relazione la variazione delle aliquote Iva (secondo alcune ipotesi molto generali), i prezzi al consumo e il maggiore reddito reale derivante da riduzione delle aliquote Irpef. Non emergono vantaggi per i lavoratori-consumatori.

Inoltre, una manovra del genere renderebbe i viaggi e gli acquisti degli stranieri in Italia meno convenienti a parità di altre condizioni. I prezzi interni sarebbero più elevati e penalizzerebbero uno dei settori che più contribuiscono alle poste attive della bilancia dei pagamenti (alla voce viaggi): i consumi turistici. Dunque, per il turismo non ci sarebbe alcuna svalutazione competitiva. D'altra parte, la suddetta manovra colpirebbe la convenienza degli italiani nel fare le vacanze in Italia, perché i prezzi relativi si sarebbero deteriorati (sempre a causa dei più alti

---

19 L. Violetti, 2010, Legislazione, aliquote Iva e livello del prelievo in Francia, Italia, Regno Unito e Spagna, Nens.

prezzi interni) in costanza di quelli esteri. Ciò aumenterebbe le importazioni di servizi, ancora alla voce viaggi (degli italiani all'estero) nella bilancia dei pagamenti.

Taluni potrebbero, poi, immaginare una manovra che implichi traslazione solo parziale della maggiore imposta sui consumatori<sup>20</sup>, cioè che la manovra sia in tutto o in parte pagata dalla filiera produttiva, specialmente dal commercio. Quest'ipotesi, nell'attuale contesto di stagnazione dei consumi, di riduzione dei margini del commercio, di nati-mortalità già da tempo fortemente negativa, ancora e soprattutto per le imprese della distribuzione, è del tutto irrealistica (e non è stata presa in considerazione).

*In questa nota si trascura qualsiasi potenziale effetto di tipo distributivo*, cioè il presupposto dell'equità della manovra. Naturalmente ci sono effetti socialmente rilevanti. L'incremento dei prezzi per i circa dieci milioni di contribuenti Irpef incapienti, in mancanza di qualche forma di compensazione, creerebbe loro problemi di potere d'acquisto piuttosto gravi.

*Il focus riguarda il rapporto tra gli effetti della manovra e la dinamica dei consumi delle famiglie*, senza valutazioni sulle altre componenti del gettito Iva, quelle connesse, cioè, con operazioni che non riguardano i consumi sul territorio economico.

*Le valutazioni riguardano gli effetti di breve-medio periodo*. Se a seguito della variazione della composizione del carico fiscale per tipo d'imposta gli operatori economici dovessero mutare i propri comportamenti, potrebbero darsi effetti che non sono qui considerati (e che restano, comunque, piuttosto oscuri).

*Non sono state effettuate valutazioni della manovra in termini di percezione dell'inflazione*, aspetto estremamente rilevante nel contesto italiano. Se si dovesse ipotizzare che la propensione al consumo possa seguire l'inflazione percepita piuttosto che quella effettiva, i riflessi recessivi della manovra sarebbero superiori a quelli indicati nella presente nota.

Attraverso l'utilizzo di semplici equazioni che legano variabili di ricchezza e reddito ai consumi aggregati e questi ultimi ai consumi per singola categoria di spesa, si suggeriscono alcune possibili implicazioni della ventilata manovra fiscale di spostamento di gettito da Irpef a Iva: **la manovra appare depressiva per i consumi e quindi per il Pil. Le maggiori riduzioni dei consumi si osserverebbero sulle spese direttamente e indirettamente legate al settore del turismo** in senso lato.

Per una più ampia discussione della materia si può fare riferimento alla sintesi del rapporto Cer (2010)<sup>21</sup>.

Nel primo capitolo si indicano le quantità rilevanti per la manovra di “spostamento di gettito”, considerando anche il tasso di evasione dell'Iva. Nel secondo si forniscono tanto lo schema

20 Forse molti lo pensano ma pochi lo dicono, per comprensibili ragioni di consenso sociale e politico. Bisogna dare atto ai Professori E. Felli e G. Tria di avere esplicitamente ipotizzato una tale “soluzione” (Il Foglio, 17 giugno 2011).

21 Cer (2010), Le prospettive di medio termine dell'economia italiana, Rapporto di Consenso elaborato per il Cnel, n. 2.

dei calcoli quanto i risultati dell'esercizio di simulazione. Le appendici descrivono nel dettaglio gli strumenti utilizzati nel lavoro.

## 5.2 La contabilità Iva e Irpef

Da un punto di vista macroeconomico, la misura più utilizzata dell'incidenza del prelievo tributario e contributivo sui settori istituzionali del sistema economico, è la pressione fiscale, calcolata in rapporto al Pil.

**Tab. 21 - Il prelievo diretto e indiretto che misura la pressione fiscale**  
milioni di euro correnti

	2008	2009	2010
Imposte dirette	239.644	222.857	225.494
Imposte indirette	215.780	206.000	216.530
Imposte in conto capitale	488	12.255	3.392
Contributi sociali effettivi e figurativi	215.908	213.542	214.508
(a) Totale prelievo tributario e contributivo	671.820	654.654	659.924
(b) Pil ai prezzi di mercato	1.567.761	1.519.702	1.548.816
(c)=(a)/(b) Pressione fiscale apparente	42,9	43,1	42,6
(d) Valore aggiunto sommerso economico (ip. max)	275.046	266.615	271.722
(e)=(a)/(b)-(d) Pressione fiscale reale (1)	52,0	52,2	51,7

(1) Per il 2009 ed il 2010 si è ipotizzato lo stesso rapporto tra sommerso economico e Pil del 2008. Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat.

Si tratta della somma delle imposte dirette, indirette e in conto capitale (il prelievo tributario) e dei contributi sociali effettivi e figurativi (il prelievo contributivo). Le principali imposte dirette sono rappresentate da Ire e Ires, mentre il prevalente gettito delle indirette proviene da Iva, imposte sugli oli minerali e Irap. Le imposte in conto capitale costituiscono, invece, una posta residuale prevalentemente formata dal gettito delle successioni e di prelievi straordinari come i condoni, riflettendo così un andamento piuttosto erratico ed irregolare nel tempo (tab. 21).

La tab. 21 evidenzia come, in realtà, considerando la base imponibile non dichiarata, corrispondente al valore dell'economia non osservata, la pressione fiscale reale sia assai più elevata di quella apparente, con un scarto di circa nove punti percentuali.

Gli ordini di grandezza che compaiono nella tab. 21, definiscono il perimetro entro il quale collocare gli effetti di un riassetto del prelievo fiscale, ipotizzando uno spostamento del carico dall'imposizione diretta a quella indiretta, senza dimenticare che la rimodulazione del mix dirette/indirette a parità di gettito complessivo, cioè senza generare aumenti del disavanzo, deve necessariamente tener conto del *tax gap* che separa attualmente il gettito potenziale da quello effettivo, ossia il tasso di evasione.

È opportuno provare, anzitutto, a quantificare il costo (in termini di minore gettito) che si traduce in beneficio per i contribuenti (maggiore reddito disponibile) a seguito di una ipotetica rimodulazione del *mix* dirette/indirette (nella fattispecie, Irpef vs. Iva).

L’Iva è un’imposta sugli “scambi” che *incide* il consumatore finale. Teoricamente neutrale, è plurifase: l’incasso è frazionato. Su circa 30 tributi esistenti, quattro (Iva, Irpef, Ires, Irap) rappresentano oltre il 72% del gettito tributario (nel 2008). L’Iva, da sola, ne copre quasi il 20%.

**Tab. 22 - Schema dell’Iva effettiva di competenza (IvaEC)**  
anno 2008

Cod.		fonte	mln. di euro
1	Su scambi interni e Monopoli	ETE-MEF	104,098
2	Su importazioni	ETE-MEF	15,374
3	<i>Iva lorda (1+2)</i>	<i>Calcolo</i>	<i>119,472</i>
4	Rimborsi richiesti	n.d.	n.d.
5	<i>Iva effettiva di competenza giuridica (3-4)</i>	<i>Calcolo</i>	<i>n.d.</i>
6	Slittamento competenza giuridica-economica	n.d.	n.d.
7	Iva di competenza economica (5+6)	Istat - Conto AP	94,430
8	Variazione nello stock di crediti	Stima Ufficio Studi Confcommercio	+1.906
9	<b>Iva effettiva di competenza (7-8)</b>	<b>Calcolo</b>	<b>91,524</b>

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Agenzia delle Entrate e Istat.

Il gettito Iva, e la sua misura, sono fortemente influenzati dalla normativa fiscale, che modifica la base imponibile teorica complessiva per effetto dello stock dei crediti in detrazione e dei rimborsi, che ne rappresentano il flusso restituito ai contribuenti nell’anno di competenza.

Tenendo conto di queste considerazioni, lo schema di calcolo che consente di determinare il gettito effettivo di competenza è descritto in tab. 22.

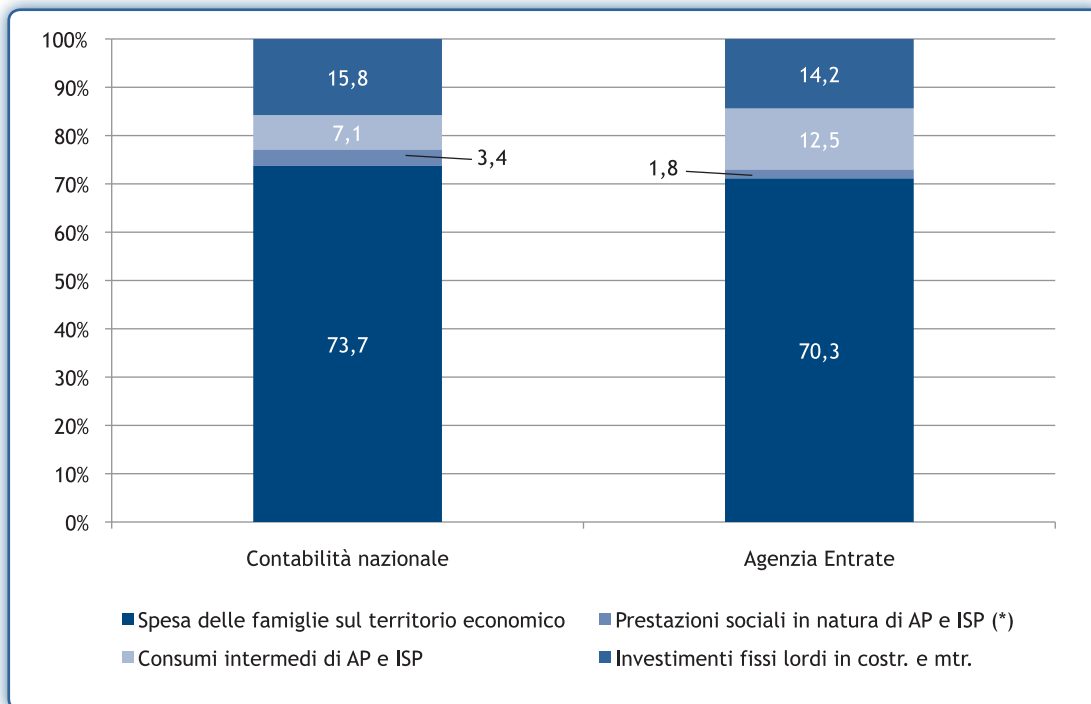
Il gettito Iva si forma in seguito ad ogni tipo di transazione finale tra operatori economici, sia privati, sia pubblici, derivando, quindi, non soltanto dalla spesa finale delle famiglie sul territorio economico (comprensiva, cioè, anche degli acquisti dei non residenti), ma anche dagli acquisti di beni e servizi effettuati dalle Amministrazioni pubbliche per assicurare ai cittadini le prestazioni sociali in natura e dalla spesa per investimenti produttivi (macchine, attrezzature, mezzi di trasporto, fabbricati non residenziali) e per consumi intermedi (gli input primari del processo produttivo), effettuate da Amministrazione pubbliche e quella parte di imprese per le quali l’Iva risulta *non detraibile*, nonché dagli acquisti di abitazioni da parte delle famiglie, che rientrano sempre nell’aggregato degli investimenti fissi lordi, oltre agli acquisti di beni classificato come *beni di lusso*.

La somma di queste tipologie di spesa per l’acquisto di beni, soggetti ad aliquote differenziate, viene “filtrata” attraverso la normativa fiscale sotto forma di deduzioni, detrazioni,

rimborsi, sgravi etc., pervenendo alla determinazione della base imponibile totale (BIT), che comprende al suo interno la parte anche di base imponibile non dichiarata (BIND).

Secondo stime dell’Agenzia delle Entrate<sup>22</sup>, è possibile ripartire la BIT secondo il tipo di impiego finale che la genera, ipotizzando che anche il conseguente gettito effettivo di competenza dell’Iva rifletta la medesima struttura (fig. 12).

**Fig. 12 - La base imponibile totale Iva (BIT) per tipo di impiego finale**



(\*) Acquisto di beni e servizi prodotti da produttori market per sanità e assistenza.

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Agenzia delle Entrate e Istat.

Come si è illustrato nello schema contabile della fig. 12, nei dati ufficiali dell’Istat, per la precisione nel conto delle imposte indirette prelevate dalle Amministrazioni Pubbliche e dall’Unione Europea, l’Iva di competenza economica per l’anno 2008 - scelto per ragioni di opportunità, al fine di non considerare gli effetti del ciclo negativo manifestatisi in misura consistente nel 2009, avendo l’Iva un comportamento prociclico - è stata pari ad oltre 93 miliardi di euro<sup>23</sup>.

Secondo la struttura della fig. 12, poco più del 70% di tale gettito è ascrivibile alla componente dei consumi finali delle famiglie, vale a dire quasi 66 miliardi di euro.

La tab. 23 riproduce una stima della ripartizione dell’Iva di competenza economica secondo i diversi impieghi finali. Il dettaglio relativo alla spesa delle famiglie sul territorio economico,

22 Lo studio più recente risulta essere M. Marigliani e S. Pisani (2007), «Le basi imponibili Iva. Aspetti generali e principali risultati per il periodo 1980-2004», Agenzia delle Entrate, Documenti di lavoro dell’Ufficio Studi.

23 L’Iva effettiva di competenza, come si è detto, è stata ottenuta stimando la variazione dello stock dei crediti in detrazione nell’anno successivo, sulla base sugli andamenti storici. Tale variazione, deve essere sottratta all’ammontare del gettito di competenza economica.

è stato ottenuto in base alla aliquota media implicita teorica, applicata alle funzioni di consumo della contabilità nazionale.

**Tab. 23 - Il gettito Iva di competenza economica per impiego finale  
2008 - milioni di euro a prezzi correnti**

Spesa delle famiglie sul territorio economico	65.635
Prestazioni sociali in natura di AP e ISP (*)	1.663
Consumi intermedi di AP e ISP	11.669
Investimenti fissi lordi in costruzioni e mezzi di trasporto	13.267
Partite estranee	1.196
<b>Iva di competenza economica</b>	<b>93.430</b>

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Agenzia delle Entrate e Istat.

Naturalmente, questo gettito di competenza economica si riferisce ad una base imponibile dichiarata (BID), ma è purtroppo rilevante la quota di base imponibile non dichiarata e, quindi, di evasione del gettito effettivo di competenza. Il *tax gap* in materia di Iva è piuttosto elevato nel nostro Paese, sicuramente superiore alla media riscontrabile nei Paesi avanzati. Uno dei possibili criteri per la misura del *tax gap*, è il rapporto BIND/BIT, ossia tra la base imponibile non dichiarata e quella totale. Secondo le stime dell’Agenzia delle Entrate (Marigliani e Pisani, 2007, op.cit.), tale rapporto tra il 1990 ed il 2004 si è collocato mediamente intorno al 33%.

Valutazioni del Fondo Monetario Internazionale, invece, riportano valori più contenuti in un confronto internazionale relativo al 2006 (tab. 24).

**Tab. 24 - Il tax gap dell’Iva  
anno d’imposta 2006 - %**

<b>Economie emergenti</b>	<b>21</b>
- Argentina	21
- Messico	18
- Ungheria	23
- Lettonia	22
- Lituania	22
<b>Economie avanzate</b>	<b>13</b>
- Francia	7
- Germania	10
- Italia	22
- Regno Unito	13

IMF, Fiscal Monitor, Novembre 2010.

In base ai dati disponibili sulle entrate tributarie erariali, si può ritenere che nel 2010 l’Iva lorda si sia riportata sostanzialmente sui livelli del 2008, superando i 116 miliardi di euro.

Queste premesse sono propedeutiche al calcolo sugli spostamenti di carico tributario in conseguenza di eventuali variazioni delle aliquote Iva. Le valutazioni del gettito Iva per classi di aliquota sono sintetizzate in tab. 25.

**Tab. 25 - Gettito Iva per aliquota e incidenza**  
2008 - milioni di euro a prezzi correnti

aliquote	gettito	incidenza %	valore di un punto di aliquota
4%	2.837	3,0	857
10%	19.232	20,6	2.324
20%	71.361	76,4	4.311
<b>Totale</b>	<b>93.430</b>	<b>100,0</b>	<b>7.492</b>

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Agenzia delle Entrate e Istat.

Oltre i tre quarti del gettito derivano, naturalmente, dall'aliquota ordinaria al 20%, ma risulta consistente anche il gettito derivante dall'aliquota intermedia.

**Tab. 26 - Costo della riduzione di un punto delle aliquote Irpef**  
per scaglioni di reddito imponibile  
anno d'imposta 2008

scaglioni di reddito imponibile in euro	attuali aliquote (%)	numero di contribuenti capienti	costo di un punto di riduzione dell'aliquota milioni di euro	numero di contribuenti beneficiari della riduzione
0 - 15.000	23	10.353.501	4.070	31.087.681
15.000 - 28.000	27	14.432.703	1.580	20.734.180
28.000 - 55.000	38	5.018.739	780	6.301.477
55.000 - 75.000	41	603.355	200	1.282.738
75.000 e oltre	43	679.383	410	679.383
<b>Totale</b>		<b>31.087.681</b>	<b>7.040</b>	

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati MEF.

Complessivamente, quindi, un incremento di un punto percentuale delle tre aliquote determinerebbe un aumento del gettito di quasi 7,5 miliardi di euro, ammontare che dovrebbe trasformarsi in un sgravio del prelievo diretto sui redditi (tab. 26). Gli esercizi oggetto di questa nota riguardano però soltanto la frazione di Iva gravante sui consumi delle famiglie sul territorio. L'incremento di un punto percentuale assoluto su tutte le aliquote vale 6,7 miliardi di euro, circa, se riferito, appunto, alla sola Iva gravante sui consumi.

Il costo di una riduzione generalizzata di un punto delle aliquote Irpef si può, dunque, stimare in poco più di 7 miliardi di euro. Considerando anche il costo della riduzione di un punto per le diverse aliquote, risulta che l'intervento più costoso è quello sulla prima aliquota, che da solo costerebbe in termini di perdita di gettito poco meno di 4,1 miliardi di euro.



Ciò è dovuto al fatto che dell’abbattimento della prima aliquota beneficia l’intera platea dei contribuenti, con un vantaggio maggiore per quelli appartenenti agli scaglioni successivi, perché questi godrebbero della riduzione sull’intero ammontare dei primi 15.000 euro.

Ne discende, pertanto, un potenziale effetto sperequativo evidenziato in tab. 27: solo 960 milioni dei quasi 4,1 miliardi, in conseguenza della riduzione di un punto percentuale assoluto della prima aliquota, andrebbero a beneficio dei redditi fino a 15.000 euro. I restanti 3,1 miliardi (76% del beneficio complessivo) andrebbero a vantaggio dei contribuenti appartenenti agli scaglioni superiori.

**Tab. 27 - Costo della riduzione di un punto della prima aliquota Irpef (23%) - distribuzione del beneficio per classi di reddito anno d'imposta 2008**

scaglioni di reddito imponibile in euro	contribuenti capienti	beneficio complessivo milioni di euro
0 - 15.000	10.353.501	960
15.000 - 28.000	14.432.703	2.160
28.000 - 55.000	5.018.739	750
55.000 - 75.000	603.355	90
75.000 e oltre	679.383	100
<b>Totale</b>	<b>31.087.681</b>	<b>4.070</b>

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati MEF.

Ne consegue che un’eventuale modifica del profilo delle aliquote dovrà prendere in considerazione interventi compensativi, tali da interessare necessariamente sia più aliquote, sia la struttura delle deduzioni e delle detrazioni al fine di evitare effetti redistributivi non voluti.

### 5.3 Valutazione degli effetti dello spostamento del carico fiscale da Irpef a Iva

#### 5.3.1 Schema generale

L’obiettivo è misurare l’effetto sui consumi di una manovra fiscale volta a trasferire parte del carico fiscale dalle imposte dirette (Irpef) a quelle indirette (Iva). L’esercizio è sviluppato utilizzando gli strumenti descritti in appendice secondo le fasi di seguito descritte.

#### 1) **Determinazione del (maggiore) gettito Iva ex ante e determinazione della variazione dell’indice dei prezzi al consumo conseguente alle diverse ipotesi di variazione delle aliquote Iva**

Definita un’ipotesi di variazione delle aliquote Iva, si misura il (maggiore) gettito teorico ex ante applicando agli indici di prezzo dell’anno base, il 2010, al netto dell’Iva, la variazione

dell'aliquota secondo l'ipotesi prescelta; le quantità domandate si ipotizzano, in prima battuta, non variare al variare dei prezzi finali al consumo; in simboli

$$(1) \quad q_i p_{i0} = q_i p_{i0}^* (1 + \tau_0)$$

è la spesa monetaria nel bene *i-esimo*, dove  $q$  è la quantità e  $p$  e  $p^*$  sono rispettivamente i prezzi al consumatore e i prezzi al netto dell'Iva del bene ( $o$ , meglio, della categoria di spesa  $i$ ). La variazione dell'aliquota Iva ( $\tau$ ) comporta il passaggio dalla (1) alla (2).

$$(2) \quad q_i p_{i1} = q_i p_{i0}^* (1 + \tau_0 + \tau');$$

nella (2) è operante l'incremento di aliquota Iva  $\tau'$  in punti assoluti (ad esempio, se  $\tau_0$  è l'aliquota del 20% che passerebbe al 23%  $\tau_0$  vale 0,2 e  $\tau'$  vale 0,03). Il gettito aggiuntivo sulla categoria di spesa *i-esima* è quindi

$$t'_i = q_i (p_{i1} - p_{i0}) = q_i p_{i0}^* \tau'.$$

Le variazioni delle aliquote sono state effettuate a partire da 319 voci elementari riportate nella struttura dell'indice dei prezzi al consumo (cfr. appendice 1) che definiscono per aggregazione la variazione dei prezzi finali delle 56 voci di spesa utilizzate per simulare gli effetti sui consumi mediante il modello di allocazione descritto nell'appendice 3.

Questa fase del lavoro determina quindi il gettito teorico derivante dall'ipotesi di variazione delle aliquote Iva. È teorico in due sensi: non si considera l'evasione Iva e non si considera, almeno fino a questo punto, l'eventuale variazione dei consumi. Questo gettito teorico, dato il contesto di **parità di gettito complessivo per le finanze pubbliche**, implica un minore gettito Irpef di pari importo ex ante. Il che vuole dire maggiore reddito disponibile delle famiglie consumatrici che entra nella funzione del consumo aggregato (appendice 2).

Allo stesso tempo, questa fase definisce di quanto mediamente crescerà l'indice dei prezzi al consumo (che ha la medesima dinamica del deflatore dei consumi che appare nella funzione del consumo aggregato).

## 2) Determinazione degli effetti della manovra sul livello dei consumi

Gli shock sul reddito disponibile delle famiglie a prezzi correnti e sulla dinamica dell'inflazione determinano una nuova configurazione del livello dei consumi aggregati tanto in termini monetari quanto in termini reali. A questo stadio per consumi aggregati si intende la spesa delle famiglie residenti.

Poiché il prossimo stadio è di valutare l'impatto della manovra sulle singole voci di consumo, che sono rilevate sulla base della spesa sul territorio da chiunque effettuata, è necessario aggiungere alla spesa delle famiglie residenti la spesa degli stranieri in Italia e togliervi quella degli italiani fuori dai confini nazionali (queste poste sono assunte costanti, cioè pari ai livelli monetari osservati nel 2010). Si ottiene così la nuova stima dei consumi a prezzi correnti sul territorio economico.

### 3) Determinazione degli effetti della manovra in termini di 56 categorie di spesa delle famiglie e stima degli effetti complessivi sui saldi del bilancio pubblico

Il nuovo livello della spesa monetaria per consumi e i nuovi 56 prezzi per le rispettive categorie di spesa vengono inseriti nel modello di allocazione che determina le variazioni della spesa reale e monetaria dovuta alla manovra Irpef-Iva.

Si stima il gettito Iva ex post e si valuta l'effetto complessivo sui saldi di finanza pubblica (pari al minore gettito Irpef ex ante meno il maggiore gettito Iva ex post).

#### 5.3.2 I risultati per il consumo aggregato

Sono state considerate due ipotesi di variazione delle aliquote Iva come sintetizzato in tab. 28.

Tab. 28 - Due ipotesi di variazione dell'Iva

Ipotesi A	Ipotesi B
incremento di un punto percentuale assoluto delle 3 aliquote	incremento differenziato delle aliquote
dal 4 al 5%	Nessuna variazione aliquota al 4%
dal 10 all'11%	dal 10 al 12%
dal 20 al 21%	dal 20 al 23%
gettito aggiuntivo ex ante teorico: 6,65 miliardi di euro correnti equivalente a circa un punto di riduzione IRE su tutte le aliquote	gettito aggiuntivo ex ante teorico: 14,53 miliardi di euro correnti equivalente a circa due punti di riduzione IRE su tutte le aliquote

Nota: i conteggi sono sviluppati rispetto all'anno base che è il 2010. La stima del gettito equivalente IRE riguarda le dichiarazioni fiscali 2010 per i redditi di competenza 2009.

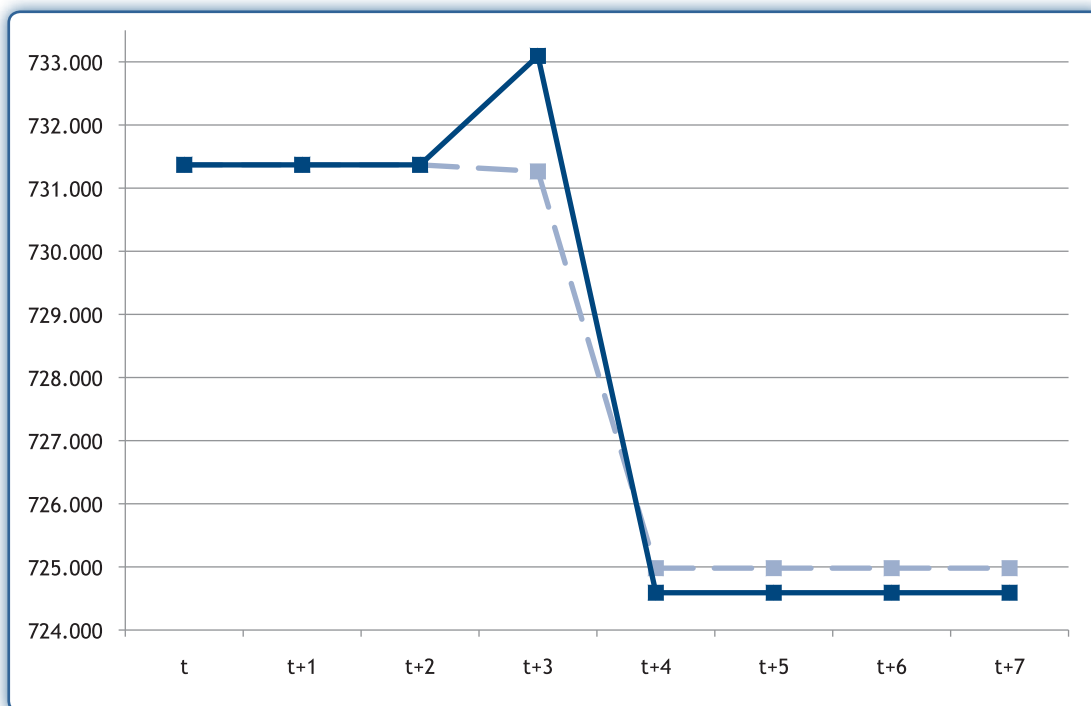
I conteggi effettuati indicano che nell'ipotesi A il deflatore dei consumi (ex ante) crescerebbe dello 0,7% (cioè oltre all'inflazione dello scenario tendenziale si avrebbero sette decimi di punto di incremento permanente dei prezzi); nell'ipotesi B l'incremento dei prezzi aggiuntivo rispetto allo scenario tendenziale risulta dell'1,56%. Il maggiore reddito monetario da distribuire alle famiglie nelle due ipotesi sarebbe di circa 6,7 e 14,5 miliardi di euro correnti, operazione da effettuarsi nel primo caso attraverso una riduzione di un punto percentuale assoluto di tutte le aliquote Irpef (esempio; dal 23 al 22, dal 27 al 26 ...) e nel secondo caso mediante una riduzione di due punti percentuali assoluti di tutte le aliquote Irpef. In questa nota non si prendono in considerazione effetti sulla distribuzione personale dei redditi e dei consumi. ***E' del tutto evidente che le ipotesi qui considerate penalizzerebbero gravemente i circa dieci milioni di percettori Irpef incapienti, cioè con imposta nulla o negativa, i quali non beneficerebbero di alcun incremento di reddito monetario ma pagherebbero prezzi più elevati per i loro consumi a causa delle maggiori aliquote Iva.***

I risultati in termini di consumi aggregati e di maggiore inflazione al consumo sono sintetizzati in fig. 13 e tab. 29. ***Emerge senza ambiguità l'implicazione recessiva - come riduzione***

**dei consumi delle famiglie in termini reali - della manovra di spostamento di gettito da Irpef a Iva a parità di gettito teorico ex ante.**

Nell'ipotesi di incremento omogeneo di un punto percentuale assoluto delle tre aliquote Iva, i consumi si ridurrebbero di circa lo 0,9% reale (-0,87) come anche nell'ipotesi di maggiore spostamento di gettito coperto con la riduzione di due punti di Irpef su tutte le aliquote. Queste riduzioni vengono calcolate tra due ipotetici periodi pre e post manovra, nei quali tutti gli aggiustamenti sono già compiuti<sup>24</sup>.

**Fig. 13 - Effetti della manovra “più Iva e meno Irpef” sui consumi delle famiglie**



Gli effetti sui consumi sono complessivamente negativi perché l’innalzamento del livello dei prezzi, in ipotesi di completa traslazione sui consumatori della maggiore Iva, riduce sia il potere d’acquisto del maggiore reddito disponibile dovuto alla minore Irpef, sia il potere d’acquisto del risparmio accumulato in precedenza dalle famiglie, tanto sotto forma di ricchezza immobiliare quanto, soprattutto, nella forma di ricchezza finanziaria (moneta liquida, conti correnti, azioni e obbligazioni).

<sup>24</sup> Le oscillazioni che intervengono tra i due stati stazionari pre e post manovra non hanno particolari significati e dipendono esclusivamente dal ritardo con cui entrano le variabili di ricchezza nella funzione del consumo (appendice 2). Una crescita dei consumi durante l’aggiustamento si giustifica quindi dalla riduzione del tasso d’interesse reale che rende più convenienti i consumi presenti rispetto a quelli futuri, visto che il rendimento della ricchezza in termini di potere d’acquisto si abbassa. Ma è una giustificazione, come detto, puramente meccanica, perché nel primo anno di shock non compare la ricchezza contemporanea. Ciò che conta è il confronto tra due stati del consumo in cui sono già compiuti tutti gli aggiustamenti agli shock intervenuti nelle variabili.

**Tab. 29 - Risultati dei due esercizi di valutazione della manovra Irpef-Iva  
in termini di spesa delle famiglie residenti**

		Ipotesi A	Ipotesi B
(a)	var. % livello dei prezzi	0,72	1,56
(b)	var. positiva assoluta del reddito disponibile monetario (mld. euro)	6,65	14,53
(c)	var. % reddito disponibile monetario	0,65	1,43
d=(c-a)	var. % reddito disponibile reale	-0,07	-0,13
(e)	var. % della spesa delle famiglie in termini reali	-0,87	-0,93

Nota: i conteggi sono effettuati rispetto all'anno base che è il 2010.

Questi effetti negativi superano di gran lunga l'effetto potenzialmente positivo dovuto al minore tasso d'interesse reale che si avrebbe nel primo anno di manovra (cioè conviene consumare oggi piuttosto che in futuro visto che il risparmio renderebbe di meno in termini di potere d'acquisto).

E' opportuno ricordare che gli esercizi qui presentati riguardano l'effetto della manovra esclusivamente in termini di consumi. Potrebbero esservi, invece, effetti positivi, su altre variabili macroeconomiche, anche nell'orizzonte di lungo termine e con specifico riguardo all'offerta di lavoro<sup>25</sup>. Giova ricordare che le più precise simulazioni presentate dal Cer indicano comunque, in termini di Pil, e considerando tutti gli effetti di breve periodo, una riduzione del prodotto lordo

25 Resta aperta, e oscura, la questione di solito indicata con la locuzione “svalutazione competitiva”. Secondo questa suggestione (Cipolletta I., Meno Irpef e più Iva per ripartire, Il Sole 24 Ore, 31 gennaio 2011; Felli E. - Tria G., Hasta la reforma, Il Foglio, 17 giugno 2011), saltando un po' di passaggi che vengono dati per scontati, si afferma sovente che la riduzione dell'imposizione sul lavoro, accompagnata da incremento delle imposte indirette, riducendo il costo del lavoro, rende più competitive le nostre esportazioni e meno convenienti le nostre importazioni, implicando un effetto positivo sul saldo commerciale e quindi sul prodotto lordo. Ma perché meno Irpef dovrebbe ridurre il costo del lavoro per le imprese, che agiscono semplicemente come sostituti d'imposta rispetto ai propri dipendenti? La manovra “più Iva e meno Irpef” sta insieme con l'ipotizzata riduzione del cuneo fiscale se e solo se si immagina che una parte del maggiore reddito netto dei lavoratori, grazie alla riduzione dell'imposta sui redditi delle persone, venga in qualche modo trattenuta dai datori di lavoro, cioè dalle imprese, magari come esito di un vasto processo di contrattazione collettiva da realizzarsi nelle sedi istituzionali preposte e/o in sede di contrattazione decentrata. Non soltanto questi passaggi sono sempre elusi ma non si evidenzia che in questa ipotesi gli effetti depressivi sui consumi sarebbero, almeno in prima battuta, molto più forti, poiché i lavoratori non godrebbero di tutto il maggiore reddito disponibile che li compensa per il maggiore livello dei prezzi, secondo il gioco “meno Irpef e più Iva”. La manovra, in ipotesi, sarebbe quindi, “più Iva e un po' meno di Irpef”.

L'idea della svalutazione competitiva non si applica comunque a tutti i settori produttivi come più avanti viene chiarito nel testo.

Infine, per sottolineare le molte ambiguità di questa suggestione, si può citare la conclusione del Cer (2010) che, a proposito degli effetti della riduzione delle aliquote Irpef finanziata con aumento delle aliquote Iva, sostiene che “... l'aumento dei prezzi si traduce in una riduzione delle quantità esportate e del contributo della domanda estera”. Il che non sembra esattamente l'esito di una manovra di svalutazione competitiva.

Fortunatamente sono perenti, anche se in quota minoritaria, voci più equilibrate sull'argomento. Ad esempio, il professor Perotti chiarisce che “Ridurre le tasse sul lavoro e aumentare l'Iva in egual misura (la riforma più gettonata) avrà un effetto netto macroeconomico molto limitato, e di segno incerto. Per ogni teoria secondo cui aumentare l'Iva e abbassare l'Irpef aumenterà il Pil, ce n'è un'altra che dice l'esatto opposto. Chi afferma con sicurezza che ciò di cui ha bisogno l'Italia per far ripartire la crescita è di alzare l'Iva su questo bene al 12% e di abbassarla su quell'altro bene al 17% è un millantatore” (Perotti R., Tagli di spesa per il nuovo Fisco, Il Sole 24 Ore, 23 giugno 2011).

In sostanza, e questo è confortante dal nostro punto di vista, non c'è un teoria che stabilisca qual è l'imposta migliore per la crescita. In altre parole, la questione si dovrebbe affrontare principalmente sul piano empirico, almeno in prima approssimazione.

E' quindi tanto più grave che, stando così le cose, da molteplici parti si suggeriscano quotidianamente manovre dei tipi più svariati senza il supporto della pure minima evidenza empirica che contribuisca a chiarire gli effetti verosimili, probabili o almeno possibili, della proposta avanzata.

Questa nota è, quanto meno, un primo spunto per una riflessione documentata sull'argomento.

ad aggiustamento compiuto pari a tre decimi di punto, confermando la sensazione di un effetto recessivo della manovra che si evince anche da questa nota.

Se i risultati di tab. 29 dovessero essere trasformati in termini di variazione del prodotto lordo, si potrebbe ipotizzare un effetto statico pari alla riduzione dei consumi reali in termini di rettamente di uguale riduzione del Pil, escludendo quindi tutti i verosimili effetti demoltiplicativi che la riduzione della spesa per consumi può avere sulla produzione domestica e quindi sul Pil. ***Si otterrebbe una riduzione del Pil pari allo 0,5% nell'ipotesi A (incremento di un punto di Iva omogeneo e contestuale riduzione di un punto di Irpef su tutti gli scaglioni) e una riduzione del Pil pari allo 0,6% nell'ipotesi B (invariata l'Iva al 4%, dal 10 al 12% l'aliquota ridotta e dal 20 al 23% quella ordinaria, con contestuale riduzione dell'Irpef di due punti su tutti gli scaglioni).***

### 5.3.2.1 Iva teorica, Iva effettiva e ipotesi sull'evasione

La variazione del gettito è data dal prodotto di una base imponibile per la variazione di aliquota. Le ipotesi discusse in questa nota riguardano una base di consumo che moltiplicata per le aliquote medie gravanti non fornisce il gettito atteso (a causa dell'evasione), considerato poi nel calcolare il gettito di tab. 29 su cui si stabilisce quanta Irpef restituire ai cittadini. L'inclusione dell'evasione Iva nell'analisi complica i calcoli soprattutto rispetto alla dimensione degli impatti sulle singole voci di consumo. E' opportuno però dire qualcosa sulla questione per qualificare i risultati di tab. 29 e gli altri che saranno presentati nel prossimo paragrafo.

Fin qui è stato calcolato (considerando solo un'ipotesi poiché il ragionamento non muta)  $Md\tau = 6,65$  (miliardi di euro) in cui M sono i consumi sul territorio, che cubano a oltre 941 miliardi e  $d\tau$  è la variazione dell'aliquota (meno dell'1% in media, perché circa il 20% della spesa è esente da Iva, compresa la posta figurativa degli affitti imputati).

Il calcolo del gettito teorico effettuato a partire dal procedimento descritto in appendice 1, applicando cioè alle voci di spesa elementari l'aliquota legale dell'Iva, porterebbe a un gettito di circa 91 miliardi di euro, come da tab. 32, contro un effettivo di 66 (cioè realmente osservato, come da tab. 23). Quindi la base imponibile effettiva che deve produrre il gettito aggiuntivo di 6,65 miliardi di euro non è 941 miliardi ma meno di 690 miliardi di euro. Detto in altri termini, considerando l'evasione Iva, per ottenere un certo gettito effettivo bisogna incrementare le aliquote legali molto più di quanto sarebbe necessario fare in assenza di evasione. Questo comporta, per ogni gettito aggiuntivo desiderato, un effetto inflazionistico superiore a quanto stimato ex ante in assenza di evasione: il rapporto tra la variazione dei prezzi con evasione Iva e la variazione dei prezzi nel caso di assenza di evasione è pari al reciproco del rapporto tra le corrispondenti basi imponibili (cosa che, in termini aggregati, è stata calcolata in tab. C della sintesi).

Un'altra possibilità che non è stata considerata è che i tassi di evasione varino al variare delle aliquote legali. L'effetto comunque sarebbe incerto: se l'incremento dell'Iva dovesse indurre maggiore evasione Iva, correlativamente la riduzione delle aliquote Irpef potrebbe indurre

maggiore *compliance* sull'Irpef. E' impossibile fare congetture su come si potrebbero muovere questi parametri e pertanto si è implicitamente adottata la semplificazione che essi rimangano costanti.

Che il rapporto tra base imponibile teorica e base imponibile effettiva sia rilevante è del tutto intuitivo. In simboli, la manovra a parità di gettito, comporta

$dTe_{Iva} + dTe_{Irpef} = 0$ , cioè la variazione del gettito effettivo Iva sommata a quella del gettito effettivo Irpef deve risultare uguale a zero.

Poiché il gettito effettivo per una qualsiasi imposta è  $Te = \tau y - e\tau y$ , dove “e” indica la frazione di base imponibile evasa, sostituendo nell’equazione della parità di gettito e differenziando rispetto alle aliquote legali si ottiene

$-d\tau_{Irpef} / d\tau_{Iva} = Y_{Iva} (1 - e_{Iva}) / (Y_{Irpef} (1 - e_{Irpef}))$  dove il primo membro è positivo in quanto una delle due variazioni di aliquota deve essere negativa (nel nostro caso quella relativa all'Irpef). L'ultima espressione conferma che a parità di gettito pre e post manovra, tanto più alta è l'evasione Iva rispetto a quella Irpef, tanto più devono aumentare le aliquote legali Iva per compensare una riduzione di quelle Irpef, oppure, detto in altre parole, data una variazione delle aliquote Iva, tanto maggiore è l'evasione Iva tanto minore sarà la variazione delle aliquote Irpef per avere l'invarianza di gettito (cumulativo dalle due imposte considerate assieme).

### 5.3.3 I risultati per le singole categorie di spesa e l'impatto della manovra sui saldi di bilancio

Dalla spesa dei residenti si passa come detto a quella sul territorio economico aggiungendo il saldo turistico consumer (positivo, perché gli stranieri spendono in Italia più di quanto gli italiani spendono all'estero). Il saldo è considerato costante in termini monetari rispetto all'anno base, il 2010. Questa variabile e i 56 nuovi indici di prezzo modificati per l'incremento delle aliquote Iva costituiscono i valori esogeni per ottenere, attraverso il modello di allocazione (appendice 2) le nuove quantità consumate e cioè tracciare approssimativamente la nuova allocazione della spesa monetaria delle famiglie sulle varie categorie di spesa.

I consumi sul territorio economico si riducono di una percentuale superiore alla spesa reale delle famiglie residenti, per l'effetto penalizzante del saldo turistico che si riduce (tab. 30). Alla riduzione dei consumi che raggiunge il -1,0% e il -1,1% nelle due ipotesi si potrebbe associare, senza valutare effetti demoltiplicativi, una riduzione del prodotto lordo reale di circa 6 e 7 decimi di punto, rispettivamente nell'ipotesi A e nell'ipotesi B.

**Tab. 30 - Variazione dei consumi sul territorio economico e del Pil a seguito della manovra “più Iva e meno Irpef” a parità di gettito ex-ante**

		Ipotesi A	Ipotesi B
(f)	var. % dei consumi sul territorio in termini reali	-1,00	-1,06
(g)	var. % diretta del Pil in termini reali	-0,57	-0,65

Nota: i conteggi sono effettuati rispetto all'anno base che è il 2010.

La variazione dell'ammontare di risorse da allocare nelle varie categorie di spesa e il mutamento nella struttura dei prezzi relativi, impattati variamente dalla manovra delle aliquote in ciascuna delle due ipotesi, cambia la struttura dei consumi in modo non marginale (tab. 31).

**Tab. 31 - Spesa reale e prezzi pre e post manovra nelle due ipotesi A e B**  
livelli e variazioni percentuali rispetto allo scenario iniziale (2010)

	spesa anno 2010	spesa dopo la manovra ipotesi A	spesa dopo la manovra ipotesi B	var. % spesa reale ipotesi A	var. % spesa reale ipotesi B	var. % indice di prezzo ipotesi A	var. % indice di prezzo ipotesi B
<b>Tempo Libero</b>	<b>63.915</b>	<b>63.208</b>	<b>63.111</b>	<b>-1,11</b>	<b>-1,26</b>	<b>0,78</b>	<b>1,31</b>
- Elettrodomestici bruni	14.069	13.840	13.714	-1,63	-2,53	0,83	2,50
- Altri beni durevoli per la ricreaz. e la cultura	2.404	2.398	2.378	-0,25	-1,09	0,83	2,50
- Altri articoli ricreativi ed equipaggiamento	4.490	4.488	4.450	-0,05	-0,88	0,83	2,50
- Fiori, piante ed animali	5.169	5.118	5.063	-1,00	-2,05	0,89	2,00
- Servizi ricreativi e culturali	22.042	21.606	21.471	-1,98	-2,59	0,91	1,40
- Libri	3.867	3.903	3.935	0,92	1,74	0,96	0,00
- Giornali, e articoli di cancelleria	6.155	6.123	6.190	-0,52	0,58	0,94	0,41
- Istruzione	7.070	7.040	7.150	-0,41	1,14	0,00	0,00
<b>Vacanze</b>	<b>20.250</b>	<b>19.875</b>	<b>19.850</b>	<b>-1,85</b>	<b>-1,98</b>	<b>0,90</b>	<b>1,88</b>
- Vacanze tutto compreso	1.776	1.733	1.707	-2,44	-3,90	0,83	2,50
- Alberghi e alloggi	18.467	18.136	18.139	-1,79	-1,77	0,91	1,82
<b>Mobilità e comunicazioni</b>	<b>140.654</b>	<b>138.957</b>	<b>138.280</b>	<b>-1,21</b>	<b>-1,69</b>	<b>0,75</b>	<b>2,12</b>
- Acquisto mezzi trasporto	25.547	25.337	25.117	-0,82	-1,69	0,83	2,50
- Spese d'esercizio mezzi di trasporto	32.303	31.966	31.610	-1,04	-2,14	0,83	2,50
- Carburanti	22.562	22.284	22.243	-1,23	-1,41	0,83	2,50
- Servizi di trasporto	14.410	14.311	14.361	-0,69	-0,34	0,92	1,68
- Servizi postali	1.012	1.009	1.012	-0,33	0,02	0,00	0,00
- Telefoni	17.808	17.182	17.007	-3,52	-4,50	0,83	2,50
- Servizi telefonici, fax, ecc.	19.386	18.690	18.498	-3,59	-4,58	0,83	2,50
- Assicurazioni	13.929	13.959	14.099	0,21	1,21	0,00	0,00
<b>Cura del sè</b>	<b>158.671</b>	<b>157.513</b>	<b>157.021</b>	<b>-0,73</b>	<b>-1,04</b>	<b>0,70</b>	<b>1,87</b>
- Tabacchi	10.822	10.657	10.562	-1,53	-2,40	0,83	2,50
- Abbigliamento	48.250	48.056	47.854	-0,40	-0,82	0,83	2,50
- Calzature	11.863	11.829	11.735	-0,29	-1,07	0,83	2,50
- Prodotti medicinali, e altro	18.019	17.781	17.776	-1,32	-1,35	0,91	1,72
- Servizi ambulatoriali	8.727	8.838	8.754	1,27	0,31	0,00	0,00
- Servizi ospedalieri	4.191	4.200	4.234	0,21	1,01	0,00	0,00
- Articoli per la cura della persona	9.922	9.874	9.790	-0,49	-1,34	0,83	2,50
- Effetti personali n.a.c.	6.080	6.019	5.867	-1,01	-3,51	0,83	2,50
- Parrucchieri e altri servizi	9.065	9.014	8.937	-0,57	-1,42	0,83	2,50
- Servizi sociali	5.757	5.472	5.735	-4,94	-0,38	0,96	0,00



	spesa anno 2010	spesa dopo la manovra ipotesi A	spesa dopo la manovra ipotesi B	var. % spesa reale ipotesi A	var. % spesa reale ipotesi B	var. % indice di prezzo ipotesi A	var. % indice di prezzo ipotesi B
- Servizi finanziari	18.577	18.646	18.792	0,37	1,16	0,00	0,00
- Altri servizi n.a.c.	8.881	8.669	8.646	-2,39	-2,65	0,88	1,86
<b>Casa</b>	<b>200.573</b>	<b>198.659</b>	<b>198.318</b>	<b>-0,95</b>	<b>-1,12</b>	<b>0,48</b>	<b>1,17</b>
- Fitti effettivi	13.056	12.816	12.700	-1,84	-2,72	0,91	1,82
- Fitti imputati	82.906	82.306	82.574	-0,72	-0,40	0,00	0,00
- Manutenzione e riparazione dell'abitazione	7.641	7.524	7.513	-1,54	-1,68	0,91	1,82
- Acqua e altri servizi dell'abitazione	12.288	12.136	12.115	-1,24	-1,41	0,91	1,82
- Elettricità, gas e altri combustibili	27.901	27.658	27.433	-0,87	-1,68	0,91	1,82
- Mobili	20.875	20.764	20.586	-0,53	-1,38	0,83	2,50
- Tessuti per la casa	2.673	2.662	2.639	-0,43	-1,27	0,83	2,50
- Elettrodomestici bianchi	5.981	5.917	5.865	-1,06	-1,94	0,83	2,50
- Piccoli elettrodomestici	1.698	1.679	1.664	-1,12	-2,00	0,83	2,50
- Cristalleria, vasellame ed utensili per la casa	3.707	3.698	3.667	-0,24	-1,08	0,83	2,50
- Utensili e attrez. per la casa ed il giardino	2.325	2.302	2.281	-0,99	-1,86	0,83	2,50
- Beni non durevoli per la casa	8.474	8.419	8.346	-0,65	-1,51	0,83	2,50
- Servizi domestici e per l'igiene della casa	10.188	10.103	10.015	-0,84	-1,70	0,83	2,50
<b>Pasti in casa e fuori casa</b>	<b>166.528</b>	<b>164.828</b>	<b>165.952</b>	<b>-1,02</b>	<b>-0,35</b>	<b>0,92</b>	<b>1,35</b>
- Pane e cereali	20.751	20.561	20.763	-0,92	0,05	0,94	0,68
- Carne	24.783	24.687	24.910	-0,39	0,51	0,91	1,82
- Pesce	6.892	6.836	6.852	-0,81	-0,57	0,91	1,82
- Latte, formaggi e uova	14.715	14.645	14.734	-0,47	0,13	0,95	0,29
- Oli e grassi	4.628	4.666	4.675	0,82	1,02	0,95	0,27
- Frutta	7.587	7.552	7.652	-0,46	0,85	0,96	0,00
- Vegetali incluse le patate	11.719	11.687	11.795	-0,28	0,64	0,94	0,65
- Zucchero e altro	7.442	7.396	7.340	-0,62	-1,37	0,91	1,82
- Generi alimentari n.a.c.	360	360	362	-0,20	0,35	0,91	1,82
- Caffè, tè e cacao	1.665	1.659	1.660	-0,35	-0,33	0,85	2,37
- Acque minerali, bevande gassate e succhi	6.176	6.149	6.124	-0,44	-0,85	0,87	2,13
- Bevande alcoliche	5.456	5.422	5.378	-0,63	-1,45	0,84	2,40
- Pubblici esercizi	54.145	53.041	53.522	-2,04	-1,15	0,91	1,75
<b>TOTALE</b>	<b>750.714</b>	<b>743.184</b>	<b>742.771</b>	<b>-1,00</b>	<b>-1,06</b>	<b>0,71</b>	<b>1,54</b>
var. % della spesa nominale sul territorio economico nell'ipotesi A = -0,28							
var. % della spesa nominale sul territorio economico nell'ipotesi B = 0,46							

Appare notevole lo spostamento dei consumi dovuto alla manovra Iva, in entrambe le ipotesi considerate. Non solo interviene un effetto di reddito negativo - il reddito reale da destinare ai singoli consumi decresce a causa della riduzione del potere d'acquisto della ricchezza - ma

operano tutti i rapporti di sostituzione di complementarità che descrivono le preferenze del consumatore italiano medio.

Le categorie più colpite riguardano le telecomunicazioni, l'informatica e tutto i settori direttamente o indirettamente collegati alla spesa turistica. E' evidente l'effetto svalutazione anti-competitiva che la manovra per le spese degli italiani all'estero - che crescono togliendo risorse al nostro settore turistico - e le spese degli stranieri in Italia, penalizzate dall'aumento dei prezzi.

Anche l'area dell'alimentazione perde in termini reali, così come l'abbigliamento e le calzature. Libri e istruzione, che non subiscono aumenti di prezzo assoluto e relativo, ne risultano invece moderatamente avvantaggiate: sono spese poco elastiche al reddito reale e di qualche sensibilità rispetto ai prezzi. Risultando quindi relativamente più convenienti, la quantità domandata dai consumatori aumenta un po'.

L'esercizio presentato suggerisce cautela nell'adozione della manovra "più Iva e meno Irpef": non solo riduce la crescita ma riduce il volume degli acquisti di beni e servizi turistici, sia da parte degli italiani sia da parte degli stranieri. Quest'ultimo effetto potrebbe avere un riflesso negativo sulla bilancia commerciale (meno esportazioni di servizi e più importazioni di servizi, alla voce viaggi della bilancia dei pagamenti).

Infine, si deve valutare l'effetto della manovra sui saldi di bilancio. Se i consumi dopo la manovra si riducono, come sembra plausibile, allora il gettito Iva *ex post* sarà inferiore a quanto progettato *ex ante*, cioè a quanto distribuito via minore Irpef.

La manovra potrebbe provocare un extra-deficit di circa un miliardo nell'ipotesi A e di circa 1,5 miliardi nell'ipotesi B (tab. 32).

Si deve notare che se queste considerazioni sono verosimili, allora un'eventuale manovra di spostamenti di gettito da Irpef a Iva, al di là degli effetti potenzialmente recessivi che presenta, dovrebbe essere impostata in deficit *ex ante* al fine di ottenere un pareggio *ex post*, operazione resa poco praticabile dai vincoli di finanza pubblica concordati con le istituzioni internazionali.

Infatti, per ottenere dall'Iva un gettito pari al minore introito Irpef, bisognerebbe modificare le aliquote Iva e le aliquote Irpef in modo tale da fornire ai consumatori tanto reddito aggiuntivo quanto ne basta per compensarli dalla perdita del valore reale della ricchezza in modo da mantenere inalterati i consumi o addirittura di accrescerli tanto da sviluppare gettito aggiuntivo dalla nuova struttura dell'Iva.

Si vede bene che una tale manovra non ha più nulla a che fare con il concetto di "spostamento di gettito" ma è direttamente un'operazione di riduzione della pressione fiscale mediante riduzione di aliquote legali.

Tab. 32 - Eventuale extra-deficit dovuto alle differenze tra gettito Iva ex ante ed ex post

Ipotesi A	situazione ex ante (2010)		gettito atteso ex ante		gettito effettivo		differenza gettito
	spesa	Iva	spesa	Iva	spesa	Iva	Iva
Tempo libero	72.530	6.514	73.096	7.080	72.287	6.991	-88
Vacanze	25.174	2.470	25.401	2.697	24.931	2.646	-51
Mobilità e comunicazioni	160.401	22.188	161.602	23.389	159.650	23.055	-334
Cura del sé	189.749	23.539	191.079	24.870	189.681	24.662	-208
Casa	278.035	19.042	279.373	20.380	276.928	20.193	-187
Pasti in casa e fuori casa	215.621	17.300	217.604	19.283	215.383	19.075	-208
<b>Spesa per consumi sul territorio</b>	<b>941.510</b>	<b>91.052</b>	<b>948.156</b>	<b>97.698</b>	<b>938.859</b>	<b>96.623</b>	<b>-1.076</b>

Ipotesi B	situazione ex ante (2010)		gettito atteso ex ante		gettito effettivo		differenza gettito
	spesa	Iva	spesa	Iva	spesa	Iva	Iva
Tempo libero	72.530	6.514	73.481	7.465	72.549	7.324	-141
Vacanze	25.174	2.470	25.648	2.944	25.141	2.882	-62
Mobilità e comunicazioni	160.401	22.188	163.806	25.593	161.027	25.041	-552
Cura del sé	189.749	23.539	193.293	27.084	191.268	26.688	-396
Casa	278.035	19.042	281.277	22.284	278.097	21.912	-372
Pasti in casa e fuori casa	215.621	17.300	218.534	20.212	217.770	20.107	-105
<b>Spesa per consumi sul territorio</b>	<b>941.510</b>	<b>91.052</b>	<b>956.040</b>	<b>105.582</b>	<b>945.852</b>	<b>103.954</b>	<b>-1.628</b>

### 5.3.3.1 Variazioni dei prezzi al consumo e variazioni del gettito in risposta a variazioni delle aliquote Iva

Le variazioni dei consumi sono determinate in funzione delle stime delle elasticità alla spesa totale e ai prezzi (relativi; appendice 2).

Le variazioni dei prezzi finali dipendono dalle modifiche delle aliquote. Se

$p = p^* (1 + \tau)$  è il prezzo di una delle 56 funzioni di spesa allora l'elasticità del prezzo finale per i consumatori, cioè incluso di Iva, all'aliquota Iva è

$\varepsilon_{p,\tau} = \tau / (1 + \tau)$ , ottenuta derivando la funzione del prezzo finale rispetto all'aliquota Iva  $\tau$ ). Questa elasticità è una funzione crescente di  $\tau$ : cioè tanto più elevata è l'aliquota Iva gravante sul bene tanto più reattivo è il prezzo di vendita a variazioni dell'aliquota (la derivata dell'elasticità rispetto all'aliquota è positiva).

Nel caso delle aliquote al 4, al 10 e al 20 le elasticità valgono circa 0,038, 0,09 e 0,166 e dicono di quanto cresce il prezzo finale di un bene o servizio se la sua aliquota cresce dell'1%. Per esempio, se l'aliquota di un bene al 4% cresce dell'1% e passa al 4,04%, il prezzo finale cresce dello 0,038%.

Nell'ipotesi A la variazione percentuale delle aliquote vale il 25% per la prima fascia (dal 4 al 5%), il 10% nella seconda fascia (dal 10 all'11%) e il 5% nella terza fascia (dal 20 al 21%). Pertanto, moltiplicando queste variazioni percentuali di aliquote per le rispettive elasticità, si ottengono variazioni dei prezzi finali tra lo 0,962% dei beni in prima fascia e lo 0,833% dei beni in terza fascia, come effettivamente indicato dalla tab. 31. Considerando poi che circa il 20% dei beni e servizi - come l'istruzione e i medicinali o gli affitti figurativi - hanno aliquota zero, ponderando le suddette variazioni per il peso dei beni secondo la fascia di aliquote sul totale della spesa si ottiene una variazione del deflatore pari a circa lo 0,7%. Si ottiene così in modo intuitivo lo sviluppo dei calcoli di tab. 31 ottenuto attraverso la procedura mostrata in appendice 1.

## APPENDICI AL CAP. 5



### A5.1 Aliquote medie per 56 categorie di spesa

Al fine di valutare l’impatto sui prezzi, sui consumi e quindi sul livello di attività economica, di eventuali manovre volte a trasferire parte del carico fiscale dalle imposte dirette a quelle indirette si sono prese a riferimento le 56 funzioni di consumo della classificazione Istat pubblicate nella Contabilità Nazionale.

Al fine di calcolare ex ante ed ex post il gettito teorico gravante sulla spesa per consumi delle famiglie in considerazione del fatto che molte delle 56 funzioni di spesa includono beni e servizi ai quali vengono applicate aliquote Iva diverse, è stato necessario integrare le informazioni derivanti dalla contabilità nazionale con la struttura dell’indice dei prezzi al consumo per l’intera collettività (NIC). La struttura utilizzata è quella relativa al paniere 2011.

Per ognuna delle 56 funzioni di consumo si è quindi proceduto al calcolo dell’aliquota media utilizzando i pesi delle singole voci del NIC comprese all’interno. Ciò ha comportato l’analisi su 319 prodotti e servizi.

Ad ogni bene o servizio è stata applicata la relativa aliquota, individuata sulla base del DPR del 26 ottobre 1972 n. 633 e successive modificazioni ed integrazioni.

Si è proceduto sulla base dei valori di spesa del 2010 e delle aliquote medie calcolate ad individuare il gettito imputabile ad ognuna delle 56 funzioni e ad individuare la spesa al netto dell’Iva per queste funzioni di consumo.

Si sono quindi effettuate due simulazioni la prima che prevede un aumento delle tre aliquote in vigore di 1 punto percentuale; la seconda un innalzamento di 2 punti dell’aliquota al 10 ed un innalzamento di 3 punti percentuali di quella al 20.

Sempre con l’ausilio dei pesi relativi ai 319 segmenti di consumo del NIC si è proceduto al calcolo delle nuove aliquote medie che sono state applicate alla spesa al netto dell’Iva calcolata in precedenza.

In questo modo si sono ottenuti i nuovi gettiti che segnalano un incremento rispetto alla situazione di partenza di poco più di 6,6 miliardi nella prima ipotesi e a poco più di 14,5 nella seconda.

I nuovi valori di spesa sono stati poi rapportati alla spesa in volume, mantenuta costante rispetto all’ex ante e si è proceduto al calcolo dei deflatori che segnalano un impatto inflazionistico di 0,7 punti nella prima ipotesi e di 1,5 nella seconda.

**Tab. 33 - Funzioni di consumo e relativi codici NIC\***

	Funzione di consumo	Spesa e peso Nic	Aliquota Iva	Spesa netta	Gettito Iva
	Tempo libero	72.530	9,9	66.016	6.514
	Elettrodomestici bruni	8.189	20,0	6.824	1.365
09.1	Apparecchi audiovisivi, fotografici e informatici	9.074	20,0		
	Altri beni durevoli	2.765	20,0	2.304	461

	Funzione di consumo	Spesa e peso Nic	Aliquota Iva	Spesa netta	Gettito Iva
09.2	Altri beni durevoli per ricreazione e cultura	2.805	20,0		
	Altri articoli ricreativi	4.625	20,0	3.854	771
	Giochi e art. sportivi	5.478			
	Fiori, piante ed animali domestici	6.773	12,4	6.023	750
	Giardinaggio e animali	8.189	12,4		
09.3.3.1.0	Articoli per giardinaggio	228	20,0		
09.3.3.2.0	Piante	3.112	10,0		
09.3.3.3.0	Fiori	3.074	10,0		
09.3.4.2.1	Alimenti per animali domestici	965	20,0		
09.3.5.0.1	Servizi veterinari per animali domestici	428	20,0		
09.3.5.0.2	Altri servizi per animali domestici	382	20,0		
	Servizi ricreativi e culturali	28.190	9,8	25.675	2.516
09.4	Servizi ricreativi e culturali	32.461	9,8		
09.4.1.1.1	Manifestazioni sportive	935	20,0		
09.4.1.1.2	Parchi di divertimento	328	20,0		
09.4.1.1.3	Lezioni e corsi per attività ricreative	2.028	20,0		
09.4.1.1.4	Stabilimento balneare	1.765	20,0		
09.4.1.1.5	Altri servizi ricreativi	617	20,0		
09.4.1.2.1	Piscine	737	20,0		
09.4.1.2.2	Palestre	5.963	20,0		
09.4.1.2.5	Altri servizi sportivi	922	20,0		
09.4.2.1.1	Cinema	1.048	10,0		
09.4.2.1.2	Teatri e teatri lirici	969	10,0		
09.4.2.2.1	Musei, gallerie d'arte ed esposizioni	821	0,0		
09.4.2.2.2	Parchi nazionali, giardini zoologici e giardini botanici	527	0,0		
09.4.2.3.0	Canone radio e tv, abbonamenti	2.193	10,0		
09.4.2.5.0	Servizi per la fotografia	502	20,0		
09.4.3.0.0	Giochi, lotterie e scommesse	13.106	0,0		
	Libri	4.742	4,0	4.560	182
09.5.1	Libri	5.451	4,0		
	Giornali, ed articoli di cancelleria	7.869	6,3	7.400	469
	Giornali e cancelleria	9.342	6,3		
09.5.2.1.0	Giornali	2.446	4,0		
09.5.2.2.0	Riviste e periodici	5.527	4,0		
09.5.4.1.0	Articoli di cartoleria	799	20,0		
09.5.4.2.0	Altri articoli di cancelleria e materiale da disegno	570	20,0		
	Istruzione	9.376	0,0	9.376	-
10	Istruzione	11.336	0,0		
	Vacanze	25.174	10,9	22.705	2.470



	Funzione di consumo	Spesa e peso Nic	Aliquota Iva	Spesa netta	Gettito Iva
	Vacanze tutto compreso	2.389	20,0	1.991	398
09.6	Pacchetti vacanza	3.105	20,0		
	Servizi alberghieri e alloggiativi	22.785	10,0	20.714	2.071
11.2	Servizi di alloggio	25.587	10,0		
	<b>Mobilità e comunicazioni</b>	<b>160.401</b>	<b>17,0</b>	<b>137.043</b>	<b>23.358</b>
	Acquisto mezzi di trasporto	29.245	20,0	24.371	4.874
07.1	Acquisto mezzi di trasporto	41.311	20,0		
	Spese d'esercizio mezzi di trasporto	44.273	20,0	36.894	7.379
	Spese di esercizio netto carburanti	53.254	20,0		
	Combustibili e lubrificanti	28.279	20,0	23.566	4.713
07.2.2	Carburanti e lubrificanti per mezzi di trasporto privati	37.092	20,0		
	Servizi di trasporto	18.413	9,2	16.868	1.545
07.3	Servizi di trasporto	20.293	9,2		
07.3.1.1.0	Trasporto ferroviario passeggeri	3.754	10,0		
07.3.2.1.1	Trasporto urbano e suburbano passeggeri su autobus	1.403	10,0		
07.3.2.1.2	Trasporto extraurbano passeggeri su autobus	224	10,0		
07.3.2.2.0	Trasporto passeggeri su taxi	1.706	0,0		
07.3.3.1.0	Voli nazionali	976	10,0		
07.3.3.2.1	Voli europei	2.914	10,0		
07.3.3.2.2	Voli intercontinentali	2.703	10,0		
07.3.4.0.0	Trasporto marittimo e per vie d'acqua interne	1.106	10,0		
07.3.5.0.0	Trasporto multimodale passeggeri	3.926	10,0		
07.3.6.2.0	Servizi di trasloco e immagazzinaggio	1.581	10,0		
	Servizi postali	1.312	824,3	142	1.170
08.1	Servizi postali	1.632	0,0		
	Telefoni ed equipaggiamento telefonico	4.946	20,0	4.121	824
08.2	Apparecchi telefonici e telefax	4.866	20,0		
	Servizi telefonici, telegrafi e telefax	17.116	20,0	14.263	2.853
08.3	Servizi di telefonia e telefax	20.796	20,0		
	Assicurazioni	16.819	0,0	16.819	-
12.5	Assicurazioni	13.828	0,0		
	<b>Cura del sé</b>	<b>189.749</b>	<b>14,2</b>	<b>166.209</b>	<b>23.539</b>
	Tabacco	18.113	20,0	15.094	3.019
02.2	Tabacchi	22.223	20,0		
	Abbigliamento	57.740	20,0	48.117	9.623
03.1	Abbigliamento	67.146	20,0		
	Calzature	14.660	20,0	12.217	2.443
03.2	Calzature	17.850	20,0		
	Prodotti medicinali, articoli sanitari e materiale terapeutico	14.185	9,6	12.937	1.248

	Funzione di consumo	Spesa e peso Nic	Aliquota Iva	Spesa netta	Gettito Iva
06.1	Medicinali, prod. farmaceutici, attrez. e apparecch. medicali	28.244	9,6		
06.1.1.0.0	Prodotti farmaceutici	26.365	10,0		
06.1.2.1.0	Test di gravidanza e dispositivi meccanici di contraccezione	50	10,0		
06.1.2.2.0	Altri prodotti medicali n.a.c.	179	10,0		
06.1.3.1.0	Occhiali e lenti a contatto correttivi	1.475	4,0		
06.1.3.2.0	Altre attrezzature ed apparecchi terapeutici	175	4,0		
	Servizi ambulatoriali	11.418	0,0	11.418	-
06.2	Servizi ambulatoriali	36.763	0,0		
	Servizi ospedalieri	4.988	0,0	4.988	-
06.3	Servizi ospedalieri	17.723	0,0		
	Apparecchi, articoli e prodotti per la cura della persona	11.550	20,0	9.625	1.925
	Apparecchi e articoli per la cura della persona	12.761	20,0		
	Effetti personali n.a.c.	9.735	20,0	8.113	1.623
12.3	Effetti personali n.a.c.	10.412	20,0		
	Barbieri, parrucchieri e saloni e altri servizi per la persona	11.595	20,0	9.662	1.932
12.1.1	Servizi di parrucchiere e trattamenti di bellezza	13.223	20,0		
	Servizi sociali	7.410	4,0	7.125	285
12.4	Assistenza sociale	8.789	4,0		
	Servizi finanziari	16.735	0,0	16.735	-
12.6	Servizi finanziari n.a.c.	7.363	0,0		
	Altri servizi n.a.c.	11.620	14,2	10.179	1.441
12.7	Altri servizi n.a.c.	13.407	14,2		
12.7.0.1.1	Certificati di nascita, matrimonio e morte	1.217	0,0		
12.7.0.2.0	Servizi legali e contabili	8.386	20,0		
12.7.0.3.0	Servizi funebri	2.703	0,0		
12.7.0.4.0	Altre tariffe e servizi	1.101	20,0		
	Casa	278.035	7,4	258.993	19.042
	Fitti effettivi	20.270	10,0	18.427	1.843
04.1	Affitti reali per abitazione	24.016	10,0		
	Fitti imputati	125.228	0,0	125.228	-
	Manutenzione abitazione	10.362	10,0	9.420	942
04.3	Riparazione e manutenzione della casa	12.471	10,0		
	Acqua e altri servizi dell'abitazione	18.413	10,0	16.739	1.674
04.4	Fornitura acqua e servizi vari connessi all'abitazione	22.598	10,0		
	Elettricità, gas e altri combustibili	35.773	10,0	32.521	3.252
04.5	Energia elettrica, gas e altri combustibili	42.019	10,0		
	Mobili	25.808	20,0	21.506	4.301
05.1	Mobili e arredi, tappeti e altri rivestimenti per pavimenti	30.523	20,0		
	Tessuti per la casa	3.149	20,0	2.624	525

	Funzione di consumo	Spesa e peso Nic	Aliquota Iva	Spesa netta	Gettito Iva
05.2	Articoli tessili per la casa	3.293	20,0		
	Elettrodomestici bianchi	6.302	20,0	5.252	1.050
	Grandi apparecchi e riparazioni	7.056	20,0		
	Piccoli elettrodomestici	1.703	20,0	1.419	284
05.3.2	Piccoli elettrodomestici	2.007	20,0		
	Cristalleria	4.635	20,0	3.862	772
05.4	Cristalleria, stoviglie e utensili domestici	6.687	20,0		
	Attrezzature casa giardino	2.755	20,0	2.296	459
05.5	Utensili e attrezzature per la casa e il giardino	3.081	20,0		
	Beni non durevoli per la casa	10.121	20,0	8.435	1.687
05.6.1	Beni non durevoli per la casa	12.105	20,0		
	Servizi domestici	13.517	20,0	11.264	2.253
05.6.2	Servizi per la pulizia e la manutenzione della casa	15.858	20,0		
	Pasti in casa e fuori casa	215.621	8,7	198.321	17.300
	Pane e cereali	26.982	6,2	25.413	1.569
01.1.1	Pane e cereali	32.339	6,2		
01.1.1.1.0	Riso	1.087	4,0		
01.1.1.2.0	Farina e altri cereali	625	4,0		
01.1.1.3.1	Pane fresco	12.187	4,0		
01.1.1.3.2	Pane confezionato	389	4,0		
01.1.1.4.1	Prodotti di pasticceria freschi	1.814	10,0		
01.1.1.4.2	Prodotti di pasticceria confezionati	7.216	10,0		
01.1.1.4.3	Prodotti di panetteria confezionati	947	10,0		
01.1.1.6.1	Pasta secca, pasta fresca e couscous	4.934	4,0		
01.1.1.6.2	Preparati di pasta	1.396	4,0		
01.1.1.7.0	Cereali per colazione	1.296	10,0		
01.1.1.8.0	Altri prodotti a base di cereali	448	10,0		
	Carne	31.517	10,0	28.652	2.865
01.1.2	Carni	37.919	10,0		
	Pesce	9.238	10,0	8.398	840
01.1.3	Pesci e prodotti ittici	10.364	10,0		
	Latte, formaggi e uova	18.369	4,9	17.510	859
01.1.4	Latte, formaggi e uova	22.197	4,9		
01.1.4.1.0	Latte fresco	6.093	4,0		
01.1.4.2.0	Latte conservato	262	10,0		
01.1.4.3.0	Yogurt	1.668	10,0		
01.1.4.4.1	Formaggi stagionati	5.746	4,0		
01.1.4.4.2	Formaggi freschi e latticini	6.719	4,0		
01.1.4.4.3	Formaggi fusi	287	4,0		

	Funzione di consumo	Spesa e peso Nic	Aliquota Iva	Spesa netta	Gettito Iva
01.1.4.5.0	Altri prodotti a base di latte	376	10,0		
01.1.4.6.0	Uova	1.046	10,0		
	Oli e grassi	5.810	4,9	5.540	269
01.1.5	Oli e grassi	6.885	4,9		
01.1.5.1.0	Burro	840	4,0		
01.1.5.2.0	Margarina e altri grassi vegetali	189	4,0		
01.1.5.3.0	Olio di oliva	4.868	4,0		
01.1.5.4.0	Altri oli alimentari	988	10,0		
	Frutta	9.541	4,0	9.174	367
01.1.6	Frutta	10.765	4,0		
	Vegetali incluse le patate	15.375	6,1	14.496	880
01.1.7	Vegetali	18.624	6,1		
01.1.7.1.1	Insalata	1.687	4,0		
01.1.7.1.2	Altri vegetali a foglia e stelo	406	4,0		
01.1.7.1.3	Cavoli	528	4,0		
01.1.7.1.4	Pomodori	1.204	4,0		
01.1.7.1.5	Altri vegetali coltivati per frutti	1.681	4,0		
01.1.7.1.6	Radici, bulbi non amidacei, funghi e altri vegetali	1.769	4,0		
01.1.7.2.0	Vegetali surgelati	1.871	4,0		
01.1.7.3.1	Vegetali secchi	390	4,0		
01.1.7.3.2	Altri vegetali trasformati o conservati	5.249	10,0		
01.1.7.4.0	Patate	2.667	4,0		
01.1.7.5.0	Patatine fritte	1.172	10,0		
	Zucchero	9.178	10,0	8.344	834
01.1.8	Zucchero, confetture, miele, cioccolato e dolciumi	11.158	10,0		
	Generi alimentari n.a.c.	402	10,0	365	37
01.1.9	Prodotti alimentari n.a.c.	864	10,0		
	Caffè, tè e cacao	1.941	18,0	1.645	295
01.2.1	Caffè, tè e cacao	2.364	18,0		
01.2.1.1.0	Caffè	1.882	20,0		
01.2.1.2.0	Tè	266	10,0		
01.2.1.3.0	Cacao e cioccolato in polvere	216	10,0		
	Acque minerali, bevande gassate e succhi	7.204	14,4	6.299	906
01.2.2	Acque minerali, bevande analc., succhi di frutta e verdura	8.748	14,4		
01.2.2.1.0	Acque minerali	4.918	10,0		
01.2.2.2.1	Bevande gassate	965	20,0		
01.2.2.2.2	Altre bevande analcoliche	295	20,0		
01.2.2.3.0	Succhi di frutta e verdura	2.570	20,0		
	Bevande alcoliche	6.942	18,4	5.863	1.080

	Funzione di consumo	Spesa e peso Nic	Aliquota Iva	Spesa netta	Gettito Iva
02.1	Bevande alcoliche	6.830	18,4		
02.1.1.1.1	Liquori	543	20,0		
02.1.1.1.2	Superalcolici	550	20,0		
02.1.1.2.0	Aperitivi alcolici	158	20,0		
02.1.2.1.1	Vini da tavola	2.039	20,0		
02.1.2.1.2	Vini di qualità	1.782	20,0		
02.1.2.1.3	Vini spumante	676	20,0		
02.1.3.1.0	Birre lager	1.082	10,0		
	Publici esercizi	73.123	9,8	66.624	6.499
11.1	Servizi di ristorazione	87.425	9,8		
11.1.1.1.1	Pasto al ristorante	25.501	10,0		
11.1.1.1.2	Pranzo con piatto unico	5.364	10,0		
11.1.1.1.3	Pasto in pizzeria	18.094	10,0		
11.1.1.2.0	Fast food	7.148	10,0		
11.1.1.3.0	Consumazioni di prodotti di gastronomia	799	10,0		
11.1.1.4.1	Bevande alcoliche al bar	5.321	10,0		
11.1.1.4.2	Bevande analcoliche al bar	5.134	10,0		
11.1.1.4.3	Caffetteria al bar	9.365	10,0		
11.1.1.4.4	Prodotti di conetteria e pasticceria al bar	748	10,0		
11.1.1.4.5	Snack al bar	3.341	10,0		
11.1.1.4.6	Consumazioni di prodotti di gelateria	3.039	10,0		
11.1.2.1.0	Mense aziendali	1.406	4,0		
11.1.2.2.0	Mense scolastiche e di altri istituti di istruzione	2.165	4,0		

\* In blu le 6 macrofunzioni di spesa; in grigio le 56 funzioni di spesa; in azzurro il peso all'interno del NIC delle sotto-funzioni di spesa che compongono la funzione di spesa; non ombreggiato le sotto-funzioni di spesa e il relativo peso NIC; le sotto-funzioni non sono indicate quando tutte sono soggette alla medesima aliquota Iva, pari a quella indicata nella funzione di spesa. Il totale della spesa può differire dalla somma data dalla spesa netta più gettito Iva a causa degli arrotondamenti. Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat.

## A5.2 L'equazione dei consumi aggregati

Il modello utilizzato per l'analisi dei consumi aggregati si basa sulle seguenti equazioni:

- 1)  $C_t = \alpha * YL_t + \beta W_{t-1}$
- 2)  $Y_t = YD_t - r_t WF_t$
- 3)  $r_t = \ln[(1 + i_t) / (1 + \hat{r}_t)]$
- 4)  $BW_{t-1} = B_1 WF_{t-1} + B_2 WI_{t-1}$
- 5)  $\alpha^* = \alpha + \delta \frac{ISAE_t}{YL_t} + \theta \frac{Dev.st(\Delta\%(WF_t))}{YL_t}$

dove C indica la spesa reale<sup>26</sup> delle famiglie, WF indica la parte di attività nette di tipo finanziario (azioni, obbligazioni, altro al netto dei debiti, anche se contratti per l'acquisto di attività

26 Tutte le variabili sono espresse in termini reali, deflazionate utilizzando il deflatore implicito della spesa delle famiglie.

reali (per esempio immobili) ecc.) detenuta dalle famiglie,  $r$  è il tasso di interesse reale che è funzione del tasso di interesse nominale a lungo termine e del tasso di variazione del deflatore  $\eta$ ,  $WI$  indica la ricchezza immobiliare,  $YD$  è il reddito disponibile,  $YL$  è il reddito da lavoro dipendente e  $Dev.st(\Delta\%(WF_t))$  indica la deviazione standard<sup>27</sup> della variazione percentuale della ricchezza finanziaria.

L'equazione (1) mette in relazione la spesa delle famiglie residenti con il reddito da lavoro e la ricchezza complessiva. Il reddito da lavoro è definito come la differenza tra il reddito disponibile e la rendita della ricchezza finanziaria (eq. 2). Tale rendita indica il reddito da capitale che rende al tasso di interesse  $r$ , misurato in termini reali mediante l'utilizzo del tasso di variazione del deflatore implicito dei consumi (eq. 3).

Si è ipotizzato che la propensione marginale del consumo rispetto alla ricchezza finanziaria sia diversa rispetto a quella immobiliare (eq. 4), infatti è ragionevole pensare che quest'ultima incida in maniera meno rilevante sulla spesa delle famiglie nel breve-medio periodo.

Infine, si è ipotizzato che la propensione marginale del consumo rispetto al reddito (equazione 5) dipenda da una variabile ( $ISAE$ ) che indica il clima di fiducia dei consumatori e da una variabile  $Dev.st(\Delta\%(WF_t))$  che misura il grado di rischio e incertezza delle attività finanziarie. Ciò che ci si attende, è che queste variabili abbiano rispettivamente un impatto positivo e negativo sui consumi delle famiglie.

Combinando le equazioni (1)-(5) si ottiene il modello utilizzato nell'analisi empirica:

$$(6) \quad \frac{C_t}{YD_t} = \alpha - \alpha \left( r_t \frac{WF_t}{YD_t} \right) + \beta_1 \left( \frac{WF_{t-1}}{YD_t} \right) + \beta_2 \left( \frac{WF_{t-1}}{YD_t} \right) + \delta \left( \frac{ISAE_t}{YD_t} \right) + \theta \left( \frac{Dev.st(\Delta\%(WF_t))}{YD_t} \right) + u_t$$

dove tutti i termini sono stati divisi per  $YD_t$ . In tab. 34 sono riportate le stime dei parametri.

**Tab. 34 - Stime della Funzione del consumo\***

$\alpha$	0,46 (7,9)	parte strutturale (costante) della propensione a consumare reddito
$\beta_1$	0,08 (12,2)	propensione a consumare ricchezza finanziaria
$\beta_2$	0,03 (4,5)	propensione a consumare ricchezza immobiliare
$\delta$	746,2 (2,7)	effetti sul consumo del clima di fiducia (non standardizzato)
$\theta$	-923,2 (-5,1)	effetti sul consumo della variabilità della ricchezza finanziaria (non standardizzato)
$R^2$	0,9	

\* La stima copre il periodo 1982-2010;  $t$  di Student in parentesi.

Il parametro  $\alpha$  rappresenta la frazione strutturale, costante, del consumo rispetto al reddito disponibile mentre i parametri  $\beta_1$  e  $\beta_2$  rappresentano rispettivamente la propensione marginale del consumo rispetto alla ricchezza finanziaria e immobiliare. Tutti i parametri hanno il segno atteso e adeguata significatività statistica. La propensione marginale al consumo è 0,46:

27 La deviazione standard della ricchezza finanziaria è stata calcolata considerando un arco temporale di quattro periodi.

questo indica che un incremento di 100 euro del reddito produce un aumento dei consumi para a 46 euro. In tab. 35 sono riportate le elasticità della spesa reale alle variabili determinanti. L'elasticità dice di quanto in percentuale, a parità di altre condizioni, crescono i consumi se una certa variabile cresce dell'1%.

**Tab. 35 - Le elasticità della spesa reale dei residenti alle variabili determinanti**

YD	WF	WI	r	ISAE	Dev.st
0,50	0,23	0,15	-0,01	0,11	-0,01

E' importante notare che, alla luce di questi risultati, la ricchezza immobiliare ha un impatto significativo sui consumi.

In questa nota non si è utilizzata la versione dinamica con *error correction* in quanto gli aspetti rilevanti hanno riguardato il confronto tra due stati stazionari, prescindendo da qualsiasi impatto di breve periodo.

### A5.3 Il modello di allocazione dei consumi

Per l'analisi e le previsioni delle funzioni di spesa si utilizza un modello di allocazione<sup>28</sup>. Il modello è costituito da un sistema di equazioni lineari nei parametri, una per ogni bene o servizio incluso nella classificazione ISTAT, per un totale di 56 voci di spesa esaustive della spesa per consumi sul territorio economico (italiano). Il periodo di stima considerato copre il periodo 1992-2010.

Il modello è costituito da 56 equazioni ed ha la seguente struttura:

$$w_{it} = \alpha_i + \sum_{j=1}^{56} \gamma_{ij} \lg p_{jt} + \beta_i (\lg v_t - p_t^*) + u_{it}$$

$$\text{con } p_t^* = \sum_{i=1}^{56} w_{it} \lg p_{it}$$

dove  $w_i$  è la frazione di spesa corrente sul totale riferita al bene  $i$ ,  $v$  è il livello di spesa totale,  $p$  indica il livello del prezzo per il bene  $i$ -esimo mentre  $p^*$  è un indice di prezzo generale che serve a trasformare in termini reali la spesa nominale aggregata.

Per rispettare le assunzioni teoriche suggerite dalla teoria microeconomica, la stima del modello è stata effettuata imponendo le seguenti restrizioni:

$$a) \quad \sum_{i=1}^{56} \alpha_i = 1, \quad \sum_{i=1}^{56} \beta_i = 0, \quad \sum_{i=1}^{56} \gamma_{ij} = 0$$

28 Deaton, A. and J. Muellbauer (1980), "An Almost Ideal Demand System", American Economic Review, vol. 70, 312-326.

$$b) \quad \sum_{j=1}^{56} Y_{ij} = 0$$

$$c) \quad Y_{ij} = Y_{ji}$$

Queste restrizioni rappresentano rispettivamente la condizione di additività, omogeneità (se i redditi monetari ed i prezzi crescono nella medesima percentuale l'allocazione della spesa non cambia) e simmetria. La stima del modello è stata effettuata utilizzando la metodologia SURE<sup>29</sup> ipotizzando che la varianza sia omoschedastica e che vi sia assenza di correlazione tra i gruppi. Inoltre, il modello non è stato stimato in forma completa quindi, in ciascuna equazione non sono stati inclusi i prezzi di tutti i beni ma è stato imposto a priori uno schema dei rapporti di sostituzione sulla base di ragionevoli ipotesi di sostituibilità. I parametri stimati sono stati utilizzati per calcolare le elasticità al prezzo (compensate per la variazione del reddito reale) e al reddito per ogni categoria di bene o servizio incluso nel sistema.

In tab. 36 sono riportate le valutazioni sulle elasticità stimate con l'indicazione dei principali beni e servizi sostituti o complementi per ciascuna voce di spesa.

**Tab. 36 - Elasticità alla spesa totale ( $\epsilon_v$ ) e al proprio prezzo compensate ( $\epsilon_p^*$ )**

Aggregati di consumo	$\epsilon_v$	$\epsilon_p^*$	sostituti	complementi
Elettrodomestici bruni	molto alta	bassa	Altri articoli ricreativi, Elettrodomestici bianchi, Piccoli elettrodomestici	Telefoni
Altri beni durevoli	bassa	bassa	Altri articoli ricreativi	Effetti personali
Altri articoli ricreativi	bassa	bassa	Elettrodomestici bruni, Altri beni durevoli	
Fiori, piante ed animali domestici	bassa	bassa	Servizi ricreativi e culturali	
Servizi ricreativi e culturali	alta	alta	Fiori, piante ed animali domestici, Pubblici esercizi	Servizi alberghieri e alloggiativi, Abbigliamento, Calzature
Libri	bassa	alta	Giornali, ed articoli di cancelleria	Istruzione
Giornali, ed articoli di cancelleria	bassa	bassa	Libri	
Istruzione	bassa	alta		Libri
Vacanze tutto compreso	molto alta	bassa	Servizi alberghieri e alloggiativi, Pubblici esercizi	
Servizi alberghieri e alloggiativi	alta	alta	Vacanze tutto compreso	Servizi ricreativi e culturali
Acquisto mezzi di trasporto	bassa	alta	Carburanti, Assicurazioni	Servizi di trasporto, Spese d'esercizio dei mezzi di trasporto
Spese d'esercizio dei mezzi di trasp.	media	alta	Servizi di trasporto	Acquisto mezzi di trasporto
Carburanti	media	alta	Acquisto mezzi di trasporto	Elettricità, gas e altri combustibili
Servizi di trasporto	bassa	bassa	Spese d'esercizio dei mezzi di trasporto	Acquisto mezzi di trasporto, Servizi postali
Servizi postali	bassa	alta	Servizi telefonici, telegrafi e telefax	Servizi di trasporto
Telefoni	molto alta	alta	Servizi telefonici, telegrafi e telefax	Elettrodomestici bruni

*segue a pag. 93*

29 Zellner, A. (1962), "An Efficient Method of Estimating Seemingly Unrelated Regressions and Test for Aggregation Bias", in Journal of American Statistics Association, vol. 57, 348-368.



segue da pag. 92

Aggregati di consumo	$\varepsilon_V$	$\varepsilon^*_p$	sostituti	complementi
Servizi telef., telegraf. e telefax	molto alta	bassa	Servizi postali, Telefoni	
Assicurazioni	bassa	alta	Acquisto mezzi di trasporto	Servizi finanziari
Tabacco	media	alta		Bevande alcoliche
Abbigliamento	bassa	alta	Calzature, Mobili e articoli d'arredamento	Servizi ricreativi e culturali
Calzature	bassa	alta	Abbigliamento	Servizi ricreativi e culturali, Mobili e articoli d'arredamento
Prodotti medicinali e altro	media	alta	Servizi ospedalieri	Servizi ambulatoriali
Servizi ambulatoriali	media	bassa	Servizi sociali	Servizi ospedalieri, Prodotti medicinali e altro
Servizi ospedalieri	bassa	alta	Prodotti medicinali e altro	Servizi ambulatoriali
Articoli per la cura della persona	bassa	alta		Parrucchieri e altri servizi
Effetti personali	media	bassa	Pubblici esercizi	Altri beni durevoli, Mobili e articoli d'arredamento
Parrucchieri e altri servizi	bassa	alta		Articoli per la cura della persona
Servizi sociali	alta	bassa	Servizi ambulatoriali	
Servizi finanziari	bassa	alta		Assicurazioni
Altri servizi	molto alta	alta		Acqua e altri servizi dell'abitazione
Fitti effettivi	media	bassa	Fitti imputati, Pubblici esercizi	Manutenzione e riparazione dell'abitazione, Elettrocità, gas e altri combustibili
Fitti imputati	media	alta	Fitti effettivi	Manutenzione e riparazione dell'abitazione, Pubblici esercizi
Manutenzione e riparaz. dell'abitaz.	media	alta		Fitti imputati, Fitti effettivi
Acqua e altri servizi dell'abitazione	media	alta		Altri servizi
Elettrocità, gas e altri combustibili	bassa	alta		Combustibili e lubrificanti-Fitti effettivi
Mobili e articoli d'arredamento	bassa	alta	Abbigliamento, Elettrodomestici bianchi	Tessuti per la casa-Cristalleria ed utensili per la casa-Calzature, Effetti personali n.a.c
Tessuti per la casa	bassa	alta	Cristalleria ed utensili per la casa	Mobili e articoli d'arredamento
Elettrodomestici bianchi	media	bassa	Piccoli elettrodomestici, Mobili e articoli d'arredamento-Elettrodomestici bruni	
Piccoli elettrodomestici	media	bassa	Elettrodomestici bianchi, Elettrodomestici bruni	
Cristalleria ed utensili per la casa	bassa	bassa	Tessuti per la casa	Attrezzature per la casa ed il giardino, Mobili e articoli d'arredamento
Attrezzature per la casa ed il giardino	bassa	alta		Cristalleria ed utensili per la casa
Beni non durevoli per la casa	bassa	alta		Servizi domestici e per l'igiene della casa
Servizi dom. e per l'igiene della casa	bassa	alta		Beni non durevoli per la casa
Pane e cereali	bassa	alta		Carne, Vegetali incluse le patate
Carne	bassa	alta		Pesce, Latte, formaggi e uova, Oli e grassi, Pane e cereali, Generi alimentari n.a.c.

segue a pag. 94

segue da pag. 93

Aggregati di consumo	$\epsilon_V$	$\epsilon^*_p$	sostituti	complementi
Pesce	bassa	alta	Latte, formaggi e uova	Carne, Vegetali incluse le patate
Latte, formaggi e uova	bassa	alta	Pesce, Zucchero e altro	Carne
Oli e grassi	bassa	alta	Vegetali incluse le patate	Carne
Frutta	bassa	alta		Vegetali incluse le patate, Generi alimentari n.a.c.
Vegetali incluse le patate	bassa	alta	Oli e grassi	Frutta, Pane e cereali, Pesce
Zucchero e altro	bassa	alta	Latte, formaggi e uova	Caffe', te' e cacao
Generi alimentari n.a.c.	bassa	alta		Carne, Frutta
Caffe', te' e cacao	bassa	alta	Bevande non alcoliche	Zucchero e altro
Bevande non alcoliche	bassa	bassa	Caffe', te' e cacao	
Bevande alcoliche	bassa	alta		Tabacco
Pubblici esercizi	molto alta	alta	Fitti effettivi, Servizi ricreativi e culturali, Vacanze tutto compreso, Effetti personali	Fitti imputati

\* Per le elasticità alla spesa totale (reddito) si è indicato: "molto alta" maggiore di 2, "alta" tra 1,5 e 1,9, "media" tra 1 e 1,5 e bassa per tutti gli altri valori; per le elasticità compensate al proprio prezzo si è indicato "alta" per valori minori di -1 e bassa per valori superiori a -1 (comunque negativi).











