

II.



La ristrutturazione del carico fiscale “dalle persone alle cose”?
Sintesi del dibattito ed elementi di debolezza della proposta

Fedele De Novellis e Sara Signorini

i Quaderni



Questa pubblicazione propone un'analisi critica delle proposte di passaggio delle tassazioni "dalle persone alle cose". Nasce dalla collaborazione tra REF Ricerche, società indipendente che offre ricerca e consulenze nei processi conoscitivi e decisionali, e GS1 Italy | Indicod-Ecr, associazione italiana che raggruppa 35mila aziende industriali e distributive operanti nel settore dei beni di largo consumo.

II

La ristrutturazione del carico fiscale

- **“dalle persone alle cose”?**

Sintesi del dibattito
ed elementi di debolezza
della proposta

i Quaderni

II. La ristrutturazione del carico fiscale “dalle persone alle cose”?

Sintesi del dibattito ed elementi di debolezza della proposta

SCRITTO DA:

Fedele De Novellis e Sara Signorini –
REF Ricerche

PER INFORMAZIONI:

info@indicod-ecr.it
info@refricerche.it

IDEAZIONE DEL PROGETTO:

Marco Cuppini – GS1 Italy | Indicod-Ecr

PROGETTO GRAFICO E ILLUSTRAZIONI:

Leftloft

COORDINAMENTO:

Sara Manazza – GS1 Italy | Indicod-Ecr

Si ringraziano tutti coloro che hanno
collaborato e contribuito a vario titolo
alla realizzazione della pubblicazione

SEGRETERIA DI REDAZIONE:

Chiara Sironi – GS1 Italy | Indicod-Ecr



Sommario

Sintesi & Conclusioni	6
• Le caratteristiche dell'aggiustamento di bilancio e la crescita dell'incidenza delle imposte indirette negli ultimi anni	11
• L'aumento delle imposte indirette degli ultimi anni	15
• Imposte indirette e prezzi	16
• Le proposte di scambio Iva – dirette: la “delega Tremonti”	18
• Effetti deboli e temporanei sulla crescita	19
• L'impatto secondo gli studi empirici	20
• Aspetti problematici: le aliquote Iva in Italia sono già alte, è un problema di efficienza dell'imposta	21
• Una contestualizzazione: dimensione degli effetti sulla competitività	23
• Un caveat: beni tradables versus no tradables	26
• Il problema del link fra contributi e benefici pensionistici	27
• Problemi di carattere redistributivo	28
• Non riduce l'evasione fiscale	29

Sintesi & Conclusioni

Nel corso degli ultimi anni il consolidamento dei conti pubblici ha comportato diversi interventi. L'aggiustamento realizzato si è caratterizzato per la prevalenza di misure a carico delle famiglie, rispetto a quelle sulle imprese; per una maggiore incidenza degli aumenti delle entrate rispetto ai tagli di spesa; per incrementi più accentuati sulla fiscalità indiretta rispetto alle misure a carico delle dirette.

Fra i diversi interventi che hanno sostenuto l'andamento delle imposte indirette si ricordano le variazioni delle accise sui carburanti, l'aumento dell'imposta di bollo, le imposte sui giochi, l'accisa sulle sigarette, l'aumento dell'Iva ordinaria dal 20 al 21% a partire da ottobre 2011. A queste si aggiunge un nuovo incremento dell'Iva ordinaria, dal 21 al 22%, entrata in vigore a ottobre 2013.

La fiscalità indiretta spiega da sola nell'ultimo biennio due punti in più di inflazione. La maggiore inflazione ha pesato sull'andamento dei redditi degli operatori nazionali, esacerbandone la contrazione del potere d'acquisto, e quindi acuendo la caduta dei consumi delle famiglie.

Rispetto all'andamento già crescente dell'imposizione indiretta, si aggiungono poi nel recente dibattito anche alcune proposte volte ad aumentare ulteriormente l'incidenza della fiscalità indiretta. È in particolare la

“ Il passaggio della tassazione “dalle persone alla cose”: un'analisi critica ”

tesi del passaggio della tassazione “dalle persone alla cose”, ovvero della riduzione del peso delle imposte sui fattori produttivi finanziati attraverso un incremento delle imposte sui beni e servizi.

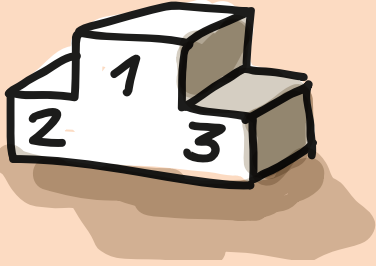


La logica è quella della “svalutazione fiscale”. Con tale espressione ci si riferisce all’ipotesi di una riduzione del cuneo fiscale sul lavoro, prevalentemente attraverso una minore aliquota degli oneri sociali, finanziata con un aumento delle indirette. Gli esiti di una tale politica sarebbero assimilabili a quelli di una svalutazione competitiva in quanto ciò consente un aumento della tassazione delle importazioni, mentre esclude dall’aumento delle imposte le esportazioni, che beneficerebbero invece della riduzione del costo del lavoro derivante dall’abbattimento del cuneo fiscale.

Gli effetti del miglioramento delle esportazioni nette legati ad una misurata di questo genere sono però tendenzialmente di breve periodo. Difatti, dato l’aumento del livello dei prezzi, le famiglie si ritroverebbero a subire una riduzione del loro potere d’acquisto. L’aumento dei prezzi andrebbe a ripercuotersi sui salari e, in conseguenza di ciò, i maggiori salari eroderebbero il guadagno di competitività per gli esportatori derivante dalla riduzione degli oneri sul costo del lavoro. È evidente l’analogia con il caso della svalutazione del cambio, i cui effetti reali sono prevalenti nel breve periodo, e durano sino a quando l’intero sistema dei prezzi e dei salari non ha incorporato l’effetto della svalutazione.

Alle analisi teoriche si accostano anche dei lavori empirici. La maggior parte degli studi indica effetti della svalutazione fiscale sulla crescita incerti e comunque modesti, oltre che circoscritti al breve periodo. Anche nelle analisi che incoraggiano politiche di svalutazione fiscale per potere ottenere effetti di un qualche significato sulla crescita occorrerebbero variazioni delle aliquote di entità rilevante.

“ Effetti incerti e modesti sulla crescita, circoscritti al breve periodo ”



Solitamente le analisi sul tema non tengono conto dei costi, in termini di adattamento della domanda e della struttura produttiva alla nuova struttura dei prezzi relativi, che derivano da un cambiamento sostanziale nella fiscalità.

Secondo le simulazioni del Fondo Monetario Internazionale per conseguire un impatto sul Pil dell'1% in ben dieci anni, occorrerebbero 30 miliardi di gettito aggiuntivo sull'Iva, il che corrisponde a ben sei punti di aumento delle aliquote agevolate oltre a tre punti di aumento dell'aliquota ordinaria, che si porterebbe dunque a ridosso del limite europeo del 25%.

Un punto da tenere presente è che nel confronto internazionale l'aliquota ordinaria Iva è già in Italia tra le più elevate. L'esperienza italiana non è paragonabile quindi a quella di altri paesi. Inoltre, i guadagni potenziali di competitività che discenderebbero nel breve da una svalutazione fiscale sono esigui, 3-4% nelle ipotesi di manovre di grandi dimensioni, e non ripetibili nel tempo.

Parte dei presunti effetti sulla competitività derivanti dallo scambio dirette-indirette deriva dal fatto che l'aumento dell'Iva non influenza le esportazioni. Vi sono però sul mercato interno attività economiche del tutto assimilabili concettualmente all'export di merci come nel caso dei servizi turistici per la quota venduta agli stranieri. Diversamente dalla maggior parte dei paesi, l'Italia è un'economia a vocazione turistica, e che registrerebbe una perdita di competitività nel caso di aumenti dell'Iva nei settori della filiera (alberghi, ristorazione, trasporto aereo, ferroviario, pedaggi autostradali).

“L'aliquota ordinaria è tra le più elevate”

Un altro elemento di debolezza dell'ipotesi dello "scambio fiscale" è costituito dalle conseguenze di carattere redistributivo connesse. Difatti tale proposta tende a rafforzare un'imposta a carattere regressivo come l'Iva, andando ad indebolire in alcuni casi altre imposte a carattere progressivo. D'altra parte, si deve ricordare che proprio il carattere regressivo dell'Iva deve essere attenuato in quei paesi, come l'Italia, in cui la progressività dell'imposta sui redditi è molto smorzata dalla presenza di livelli elevati dell'evasione fiscale.

In tema di lotta all'evasione si deve ricordare che l'Iva è un'imposta evasata in misura maggiore rispetto alle imposte sul reddito e che aumenti di questa imposta accrescono l'incentivo per il consumatore a spostare la domanda sui prodotti sui quali vi è evasione fiscale. L'impatto sulla *tax compliance* di un *tax shift* verso le indirette è quindi sfavorevole.

“ In Italia il carattere regressivo dell'Iva è attenuato da livelli elevati di evasione fiscale ”

Le caratteristiche dell'aggiustamento di bilancio e la crescita dell'incidenza delle imposte indirette negli ultimi anni

Nel corso degli ultimi cinque anni la crisi economica ha comportato un progressivo inaridimento delle basi imponibili tradizionali, con effetti sfavorevoli sui gettiti dello Stato. La tendenza al deterioramento del saldo del bilancio pubblico ha reso quindi necessarie nel corso della fase più recente diverse manovre di correzione, allo scopo di forzare il riequilibrio del bilancio. Le caratteristiche della fase di consolidamento del bilancio pubblico rispecchiano un pattern tradizionale, tipico delle fasi in cui la politica di bilancio è obbligata a conseguire determinati target in tempi brevi, e che può essere caratterizzato secondo tre punti.

1. Sforzo fiscale concentrato sulle famiglie



“Prevalenza degli interventi a carico delle famiglie rispetto alle misure che hanno pesato sulle imprese”

La prima caratteristica è costituita dalla prevalenza degli interventi a carico delle famiglie rispetto alle misure che hanno pesato sulle imprese. Questa scelta è stata d'altra parte relativamente obbligata, data la fase difficile attraversata dal nostro sistema produttivo, già colpito dagli effetti della caduta della domanda interna, e che difficilmente avrebbe potuto sopportare aggravii della tassazione a carico dei redditi da capitale. D'altra parte, alcune misure specifiche volte ad accrescere il prelievo in alcuni settori privilegiati dell'economia, in quanto sottoposti ad una minore pressione concorrenziale (si pensi alla cosiddetta “Robin tax” per le imprese del settore energetico), hanno comunque acquisito le caratteristiche

di una imposta indiretta prestandosi, come era lecito presumere sin dall'inizio, ad una traslazione del relativo onere sui corrispettivi pagati dai consumatori. Considerando gli interventi di politica economica volti al conso-

70%

delle manovre
ha effetti sul
reddito delle
famiglie

lidamento del bilancio pubblico¹, circa il 70 % del totale delle manovre (70 miliardi su 106, considerando il valore facciale della somma delle manovre cumulate al 2014) ha avuto o avrà effetti sul reddito delle famiglie, attraverso una sua riduzione diretta, oppure tramite la dinamica dei prezzi.

1. Sono inclusi nel calcolo il DL 78 del 2010, i decreti 98 e 138 del 2011, la prima manovra del Governo Monti (DL 201/2011), le Leggi di Stabilità 2012 e 2013.

Effetto combinato delle manovre sulle famiglie

(milioni di euro)

	2011	2012	2013	2014
Interventi con effetti diretti sul reddito delle famiglie	1.982	23.935	30.749	33.835
Per famiglia	81	973	1.249	1.375
In % sul reddito familiare	0,2	2,4	3,1	3,4
Interventi con effetti sulla dinamica dei prezzi	2.183	21.809	34.455	36.165
Per famiglia	89	886	1.400	1.470
In % sul reddito familiare	0,2	2,2	3,5	3,6
Totale interventi sulle famiglie ⁽¹⁾	4.165	45.745	65.205	70.000
Per famiglia	169	1.859	2.650	2.844
In % sul reddito familiare	0,4	4,6	6,5	7,0
Interventi con effetti potenziali sul reddito delle famiglie	12.415	24.796	32.149	35.068
Per famiglia	504	1.008	1.306	1.425
In % sul reddito familiare	1,2	2,5	3,2	3,5
Totale interventi sulle famiglie ⁽²⁾	16.580	70.541	97.354	105.068
Per famiglia	674	2.866	3.956	4.269
In % sul reddito familiare	1,7	7,1	9,8	10,5
Totale manovre	14.972	73.605	98.487	106.635
Per famiglia	608	2.991	4.002	4.333
In % sul reddito familiare	1,5	7,4	9,9	10,7

Note:

(1) Si includono solo gli interventi i cui effetti sul reddito delle famiglie (diretti o attraverso la dinamica dei prezzi) sono accertati

(2) Include, oltre agli interventi con effetti diretti sul reddito e sulla dinamica dei prezzi, anche quelli con effetti sul reddito solo potenziali e non quantificabili a priori

2. Misure a sostegno delle entrate prevalenti sui tagli di spesa



La seconda caratteristica è legata alla prevalenza degli interventi volti a incrementare le entrate rispetto a quelli aventi l'obiettivo di frenare le spese. Questo tipo di comportamento è legato al fatto che gli interventi di contenimento della spesa pubblica tendono ad avere effetti che si manifestano in un orizzonte temporale più esteso rispetto alle misure che incrementano le entrate. Ad esempio, fra le politiche di freno alla spesa pubblica degli ultimi anni ve ne sono alcune (blocco del turnover dei dipendenti pubblici, riforma delle pensioni, spending review) i cui effetti nel breve sono modesti, mentre quelli che si producono in alcuni anni sono sostanziali.

Le manovre varate dal 2010 ad oggi

DI 78/2010, DI 98, 138 e 201/2011, LS 2012 e 2013, Spending Review

(Valore facciale degli interventi complessivi, milioni di euro)

	2011	2012	2013	2014
Maggiori entrate	10.005	52.597	69.107	73.495
Minori spese	12.177	44.193	63.413	68.995
Totale risorse	22.182	100.790	148.520	162.490
Minori entrate	4.086	8.137	19.929	24.969
Maggiori spese	3.124	15.048	14.103	10.885
Totale impieghi	7.210	23.185	34.032	35.854
Manovra netta entrate	5.919	44.460	49.178	48.525
Manovra netta spese	9.053	29.145	49.309	58.110
Totale manovra netta	14.972	73.605	98.487	106.635
In % sul Pil	0,95	4,7	6,3	6,7
Per famiglia	608	2.991	4.002	4.333
In % sul reddito familiare	1,5	7,4	9,9	10,7

3. Aumenti delle indirette maggiori rispetto alle dirette

Fra le misure a sostegno dell'andamento delle entrate vi sono stati diversi interventi che hanno agito sull'andamento delle imposte indirette più che sulle dirette. Tale impostazione è relativamente usuale negli interventi di ampia dimensione, nella misura in cui le imposte indirette sono meno costose dal punto di vista politico, essendo parte del processo inflazionistico complessivo, il che le rende meno distinguibili dal consumatore.

“Ad oggi più interventi sulle imposte indirette che sulle dirette”

Le misure sulle indirette dal 2010 ad oggi

(Effetti sull'indebitamento netto - valori facciali cumulati, milioni di euro)

	2011	2012	2013	2014
Iva al 21%	700	4.236	4.236	4.236
Aumento accise carburanti		2.092	2.002	2.041
Bollo su conti deposito titoli	725	2.366	4.721	3.018
Giochi e tabacchi	443	1.981	2.001	2.001
Addizionale Ires settore energetico	0	1.800	900	900
	2011	2012	2013	2014
Tributo comunale rifiuti e servizi (TARES)			1.000	1.000
Accise carburanti (al netto di effetti fiscali e credito d'imposta)		4.827	4.561	4.654
Stabilizzazione aumento accise carburanti			1.107	1.107
Iva al 22%			1.059	4.236
Imu		11.005	11.005	11.005
TOTALE	1.868	28.307	32.592	34.198

L'aumento delle imposte indirette degli ultimi anni

Fra i diversi interventi che hanno sostenuto l'andamento delle imposte indirette si ricordano le variazioni delle accise sui carburanti, l'aumento dell'imposta di bollo, le imposte sui giochi, l'accisa sulle sigarette, l'aumento dell'Iva ordinaria dal 20 al 21% a partire da ottobre 2011. A queste si aggiunge un nuovo incremento dell'Iva ordinaria, dal 21 al 22%, entrata in vigore a ottobre 2013.

Una sintesi dell'ammontare delle diverse misure elencate è possibile utilizzando i valori facciali delle manovre annunciate secondo i documenti governativi. Si stima che nel complesso le diverse manovre abbiano gravato sulla fiscalità indiretta per un ammontare pari a quasi 35 miliardi a regime (considerando gli effetti cumulati fino al 2014).

Guardando all'andamento ex-post dei gettiti delle diverse imposte, si osservano andamenti che riflettono non solo i cambiamenti nelle aliquote, ma anche la diversa evoluzione delle basi imponibili.

Peso delle indirette sul totale delle entrate

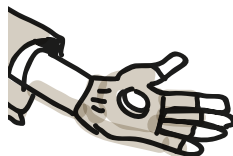
(valori %)

	2009	2012
Totale imposte indirette	28,87	31,00
Imposta sul valore aggiunto (Iva)	11,85	12,36
Imposta regionale sulle attività produttive (Irap)	4,43	4,41
Oli, gas ed energia	4,09	4,74
Ici-Imu	1,24	3,00
Tabacchi e giochi	2,61	2,46
Imposta di bollo	0,74	0,66
Imposta sulle assicurazioni Rc auto	0,28	0,32
Imposta di registro e sostitutiva	0,74	0,60
Imposta sulle assicurazioni	0,50	0,41
Altre	2,41	2,03

Rispetto al 2009, prima delle varie manovre che hanno colpito le entrate, il peso delle imposte indirette sul totale delle entrate della Pubblica Amministrazione si è accresciuto. Si osserva nella tavola precedente come sostanzialmente siano tre le categorie di tributi che hanno determinato l'incremento del peso delle indirette. Oltre all'Imu, che nella contabilità nazionale si annovera tra i prelievi indiretti ma in realtà per sua configurazione è assimilabile ad un tributo diretto, sono Iva e imposte su energia e carburanti ad aver trainato le indirette.

Sull'Iva in realtà ha pesato la congiuntura negativa: il confronto con l'anno di recessione più pesante, il 2009, evidenzia un incremento del gettito, ma se invece confrontiamo il gettito 2012 con quello 2010 (anno in cui vigeva ancora l'aliquota al 20%) si osserva una riduzione. Di fatto quindi buona parte degli effetti attesi sul disavanzo pubblico della manovra sull'Iva sono stati vanificati a causa della recessione. A ciò si aggiunge la possibilità, come si vedrà più avanti, che l'aumentata Iva abbia stimolato una maggiore propensione ad evadere.

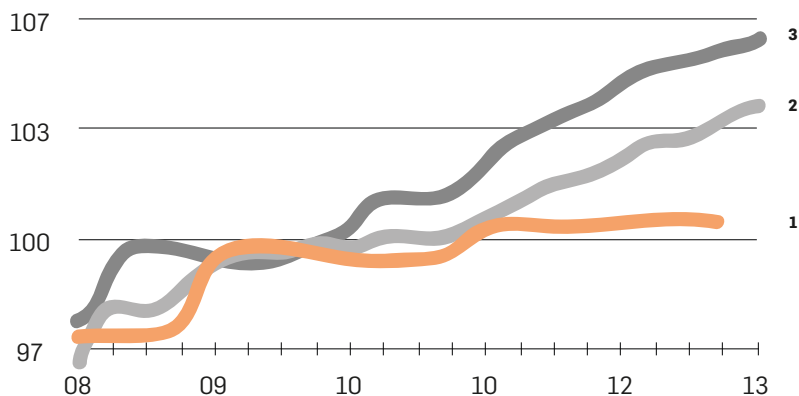
“Parte degli effetti attesi sul disavanzo pubblico della manovra sull'Iva sono stati vanificati a causa della recessione”



Imposte indirette e prezzi

Una misura sintetica dell'impatto della fiscalità indiretta è possibile confrontando l'andamento di due indicatori dei prezzi interni prodotti dal sistema produttivo: il deflatore del valore aggiunto al costo dei fattori e il

Tre misure d'inflazione per l'Italia



Note:

- (1) Deflatore del valore agg al costo dei fattori
- (2) Deflatore del Pil
- (3) Deflatore della domanda intera

deflatore del Pil ai prezzi di mercato, essendo il secondo una misura che incorpora anche l'andamento delle fiscalità indiretta rispetto al primo indicatore che è calcolato al netto di questa componente. È possibile desumerne un impatto ex-post sui prezzi pari al 2% circa.

Dal grafico che confronta diversi indicatori d'inflazione è possibile quindi osservare come l'inflazione "pagata" dagli operatori nazionali, famiglie e imprese, misurata dal deflatore della domanda interna – sia risultata ben superiore a quella da essi "prodotta". Questa è misurata dall'andamento del deflatore del valore aggiunto al costo dei fattori, che riflette l'andamento dei redditi – da lavoro e da capitale – per unità di prodotto, e misura quindi il contributo dei fattori produttivi interni alla dinamica dei prezzi. Da questo indicatore si osserva come negli ultimi anni l'Italia sia entrata in una fase di inflazione quasi nulla quando guardiamo all'inflazione prodotta dal sistema (prezzi di "offerta"); la maggiore inflazione che gli operatori registrano al momento dei loro acquisti (prezzi di "domanda") rifletterebbe quindi esclusivamente l'effetto della fiscalità indiretta e delle ragioni di scambio, il cui andamento riflette essenzialmente l'andamento dei prezzi delle materie prime. Tale evoluzione ha comportato evidentemente effetti asimmetrici sulla platea dei contribuenti. In particolare, l'aumento delle imposte indirette, riflettendosi sui prezzi pagati dai consumatori, incide in misura maggiore sulle famiglie caratterizzate da una maggiore incidenza dei consumi sul rispettivo reddito.

D'altra parte, le caratteristiche dei rincari delle accise hanno mostrato un aumento del peso della fiscalità su molti consumi di base, come nel caso delle utenze domestiche o della benzina, la cui incidenza nei panieri di consumo delle classi medie è elevata.

Infine, è anche vero che la capacità dei diversi soggetti di "difendersi" dall'aumento delle imposte indirette dipende dalla propria capacità di indicizzazione dei loro redditi relativi rispetto all'aumento dei prezzi. Le difficoltà del mercato del lavoro hanno però impedito recuperi da parte delle dinamiche retributive. D'altra parte, anche la politica di bilancio ha forzato nella direzione di una sostanziale deindicizzazione di molte voci di spesa all'inflazione.

Questo è un passaggio importante per qualificare gli effetti delle variazioni delle imposte indirette sul sistema economico. Dal punto di vista delle finanze pubbliche, ad esempio, un aumento delle imposte indirette, dando luogo ad una maggiore inflazione, può a sua volta portare ad una maggiore spesa per pensioni o per i salari dei dipendenti pubblici. Questi effetti, nel corso degli ultimi anni sono stati non a caso in buona misura neutralizzati attraverso il blocco delle dinamiche salariali nel pubblico impiego e attraverso i limiti imposti all'indicizzazione sulle pensioni.



“L'aumento delle imposte indirette incide di più sulle famiglie con maggior peso dei consumi sul reddito”

Le proposte di scambio Iva – dirette: la “delega Tremonti”



“Lo spostamento della fiscalità dalle persone alle cose: effetti deboli e temporanei”

Sulla tendenza già ampiamente crescente dell’incidenza della fiscalità indiretta all’interno della struttura della tassazione in Italia, si è innestato il recente dibattito, sfociato in alcune proposte di modifica della struttura del bilancio pubblico, attraverso una rimodulazione del peso dei diversi tipi di imposte, e in particolare misure di riduzione del cosiddetto “cuneo fiscale” finanziate attraverso un incremento ulteriore delle imposte indirette. È l’approccio dello spostamento della fiscalità “dalle persone alle cose”, che rappresentava uno dei cardini delle proposte di riforma avanzate già da tempo dal Ministro Tremonti,

pur non avendo trovato applicazioni concrete nel corso degli anni passati, dato anche l’emergere di vincoli stringenti sui saldi che avevano modificato le priorità dell’agenda della politica economica italiana. Questo tipo di proposta aveva poi ispirato la logica della delega fiscale con cui il Governo nel 2011 programmava un’azione di revisione complessiva della struttura delle fiscalità in Italia.

Il tema era affrontato sostanzialmente nei termini di un cambiamento della struttura della tassazione a parità di gettito: si trattava di ridurre il peso delle imposte dirette, aumentando quello delle indirette. La logica sottostante era quella di ridurre il peso della tassazione sui fattori produttivi con l’obiettivo di aumentarne il rendimento e quindi il loro impiego, determinando in tal modo un innalzamento della crescita potenziale dell’economia.

La principale argomentazione utilizzata al proposito era quella dell’aumento della competitività delle imprese esportatrici che sarebbe potuta derivare dalla riduzione del cuneo fiscale. In particolare, uno scambio fiscale con un passaggio dalle dirette verso un maggiore rilievo delle indirette comporta che i beni sono tassati nel luogo in cui sono consumati piuttosto che nel luogo in cui sono prodotti. Gli esiti di una tale politica sarebbero assimilabili a quelli di una svalutazione competitiva in quanto ciò consente un aumento della tassazione delle importazioni, mentre escluderebbe dall’aumento le esportazioni. D’altra parte, la riduzione del costo del lavoro favorirebbe la riduzione dei costi delle imprese, e quindi la discesa dei prezzi all’export, non gravati dall’incremento dell’Iva.

Su questi temi il dibattito è comunque apertissimo. In particolare, in relazione alla dimensione degli effetti sulla competitività e quindi agli impatti sulla crescita.

Effetti deboli e temporanei sulla crescita

In realtà il fatto che vi sia un effetto positivo sulla crescita derivante dal cambiamento della struttura della tassazione è tutt'altro che scontato.

In generale, ci possono essere fattispecie differenti a seconda dell'imposta che viene ridotta (Ire, Ires, Irap, contributi sociali) a fronte dell'incremento dell'Iva; i meccanismi di retroazione possono difatti essere differenti, anche se l'esito complessivo non è molto diverso. A livello internazionale l'ipotesi più discussa, in quanto amplierebbe in misura maggiore la competitività, è quella di una riduzione del cuneo fiscale attraverso una riduzione dei contributi sociali a carico dell'impresa, ovvero una fiscalizzazione degli oneri sociali, per cui può essere utile soffermarsi su questa ipotesi. L'effetto auspicato da questa manovra sarebbe legato al fatto che la riduzione degli oneri sociali riduce i costi delle imprese e consente quindi guadagni di competitività alle imprese esportatrici. Anche sul mercato interno aumenterebbe la competitività dei prodotti domestici rispetto ai prodotti importati. Si determinerebbe così un miglioramento del net export. D'altra parte, la maggiore Iva aumenta i prezzi dei prodotti nazionali, compensandone l'effetto sui prezzi interni legato alla riduzione dei contributi sociali, ma non incide sugli esportatori.

Gli effetti del miglioramento delle esportazioni nette sono però in parte compensati dall'aumento del livello dei prezzi: anche qualora l'effetto dell'aumento dell'Iva sui prezzi al consumo fosse completamente compensato da una analoga riduzione del costo del lavoro per le imprese, tale da consentire a queste di "trattenere" l'incremento dell'Iva, in ogni caso resterebbe l'effetto della maggiore Iva sui prezzi dei prodotti importati. Le famiglie quindi si ritroverebbero a pagare prezzi più elevati sui prodotti d'importazione, subendo una riduzione del loro potere d'acquisto.

In condizioni normali, l'aumento dei prezzi andrebbe a ripercuotersi sui livelli delle pensioni (indicizzate pur parzialmente ai prezzi) e sui salari e, in conseguenza di ciò, i maggiori salari eroderebbero il guadagno di competitività per gli esportatori derivante dalla riduzione degli oneri sul costo del lavoro. Per potere mantenere l'effetto sulla competitività occorrerebbe quindi accostare alla manovra anche un blocco salariale. Solo in questa opzione il guadagno di competitività complessivo sarebbe persistente, ma esso si assocerebbe ad una contrazione dei salari reali e quindi ad una riduzione dei consumi. L'effetto totale sui livelli della domanda aggregata ne sarebbe quindi ridotto. Di fatto, quindi, le analisi che propongono una politica di "svalutazione fiscale" pervengono ad effetti positivi sulla crescita assumendo che non vi sia reazione salariale rispetto all'aumento dell'Iva. Questa ipotesi può essere anche fondata nel



“ Gli effetti del miglioramento delle esportazioni nette sono però in parte compensati dall'aumento del livello dei prezzi ”

breve periodo, ma non nel lungo, perché equivarrebbe ad assumere che gli operatori contrattano i salari nominali piuttosto che quelli reali. Per cui anche gli eventuali effetti della riforma fiscale sull'andamento della competitività e degli scambi con l'estero paiono destinati ad esaurirsi in un lasso temporale limitato. D'altra parte, è evidente l'analogia con il caso della svalutazione del cambio, i cui effetti reali sono evidentemente prevalenti nel breve periodo, e durano sino a quando l'intero sistema dei prezzi e dei salari non ha incorporato l'effetto della svalutazione; per assumere effetti duraturi di una svalutazione occorre imporre ipotesi di rigidità dei prezzi e dei salari anche nel lungo periodo².

L'impatto secondo gli studi empirici

In effetti, in linea con quanto sopra evidenziato, gli studi empirici indicano che gli effetti di una politica di scambio fiscale sulla crescita sono modesti, e comunque sono in genere ritenuti circoscritti al breve termine³. Nella recente analisi sul nostro paese il Fondo Monetario Internazionale⁴, che pure incoraggia l'ipotesi di una svalutazione fiscale, evidenzia come per ottenere un risultato di qualche rilievo, la variazione delle aliquote deve essere di entità rilevante. Nelle stime proposte, un aumento dell'Iva che finanzia una riduzione dei contributi sociali impatta sul Pil con una elasticità dello 0.5% in dieci anni. Ovvero, un aumento dell'Iva con un gettito del 2% del Pil che finanzia una analoga riduzione dei contributi sociali determina un aumento del tasso di crescita del Pil pari allo 0.1% per un decennio. Le elasticità stimate dal Fondo per il caso dell'Italia non sono peraltro distanti da quelle stimate da altri lavori empirici per altre economie. Sempre secondo la stessa analisi se invece degli oneri sociali si riducono altre imposte, come l'Irap, l'effetto sulla crescita è ancora inferiore. Data la modestia dell'effetto stimato sulla crescita, per ottenere un risultato di un qualche significato dal punto di vista della crescita, le simulazioni (e le proposte di policy) assumono sovente interventi di dimensione significativa: nella simulazione IMF, ad esempio, per ottenere un aumento del Pil dell'1% nel lungo periodo, si quantifica l'impatto di una manovra “monstre” dell'ordine di 2 punti di Pil, oltre 30 miliardi di euro. Per rendere l'idea, considerando gli spazi contenuti di variazione dell'aliquota ordinaria, oramai già prossima ai massimi ammessi dalle regole europee, per ottenere un gettito di 2 punti di Pil occorrerebbero ben sei punti di aumento delle aliquote agevolate dell'Iva oltre a tre punti di aumento dell'aliquota ordinaria, che si porterebbe dunque a ridosso del limite europeo del 25% (a partire dal 22% attuale, aumentato dal 21% a ottobre 2013, una manovra sopra i tre punti sulle aliquote ordinarie di fatto non sarebbe neanche tecnicamente fattibile).

2. De Mooij R., Keen M. (2012) *Fiscal devaluation and fiscal consolidation: the Vat in troubled times*, IMF Working papers.

“Gli effetti di una politica di scambio fiscale sulla crescita sono modesti, circoscritti al breve termine”

3. Fra le analisi che ridimensionano l'impatto sulla crescita dell'ipotesi di una “svalutazione fiscale” si segnala: Lipnka A. e von Thadden L. (2009) *Monetary and fiscal policy aspect of indirect tax changes in a monetary union*. European central bank Working paper n° 1097. Nella rassegna contenuta in FMI (2011) *Fiscal monitor* si evidenziano invece effetti positivi sulla competitività e la crescita, ma per lo più circoscritti al breve periodo, e destinati ad essere riassorbiti in alcuni anni.

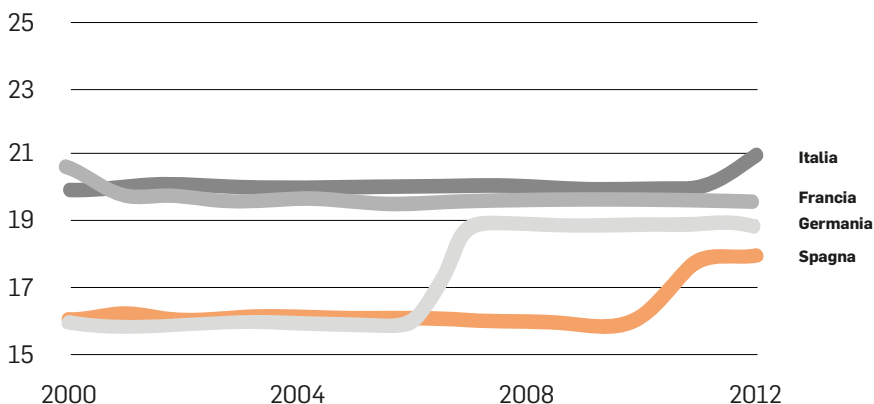
4. IMF (2012) Italy; selected issues.

Aspetti problematici: le aliquote Iva in Italia sono già alte, è un problema di efficienza dell'imposta

La precedente riflessione anticipa il tema della collocazione dell'economia italiana in termini di imposizione indiretta. Un aspetto da considerare è che l'economia italiana ha già livelli alti dell'aliquota ordinaria Iva nel confronto internazionale. Ad esempio, la Germania, il cui aumento dell'Iva nel 2007 ha ispirato poi le diverse proposte di misure analoghe in altri paesi, presentava all'epoca aliquote dell'Iva ordinaria decisamente inferiori a quelli dell'Italia. Come si vede dal grafico, l'Italia presenta già livelli delle aliquote dell'Iva ordinaria elevati, considerando peraltro l'ulteriore aumento di un punto.

Aliquote dell'Iva ordinaria

(Elaborazioni REF, Ricerche su dati Ocese)



Più in generale, entrando nel merito della filosofia dello spostamento della tassazione “dalle persone alle cose” l'Italia non presenta, nel confronto con le altre economie europee, una posizione squilibrata, almeno guardando alla struttura del gettito effettivo. Come si osserva dal grafico allegato, considerando il peso relativo delle imposte su beni e servizi sul totale delle entrate, ci posizioniamo intorno al 25%; una quota analoga a quella di Francia e Spagna, e leggermente inferiore al dato della Germania. Naturalmente, si deve tenere presente, per una lettura corretta di tale informazione, che tale struttura non riflette solamente le imposte e le aliquote ex-ante adottate in ciascun paese, ma anche il diverso grado di compliance a seconda delle imposte, ovvero il livello dell'evasione fiscale.

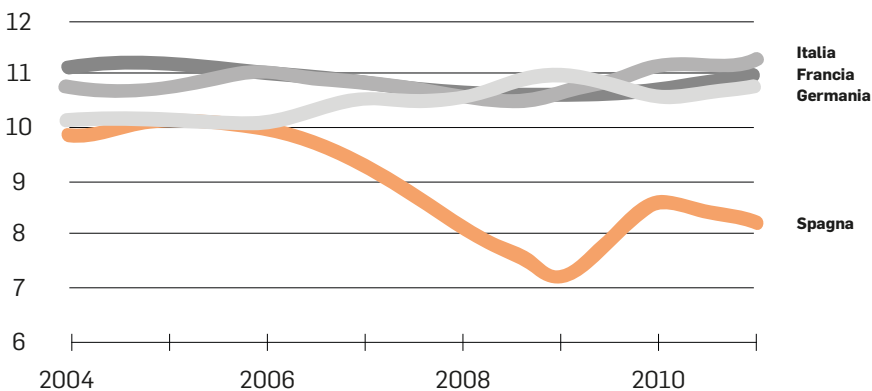
Nel complesso, l'incidenza delle imposte relative a “beni e

“ Le aliquote Iva in Italia sono già alte ”

servizi” sul Pil in Italia è in linea con le altre maggiori economie europee, per effetto di un gettito Iva sul Pil leggermente inferiore ad altri paesi e un gettito delle accise superiore.

Tasse sui beni e sui servizi

(Dati in % del Pil)



Più che altro, nel confronto internazionale rispetto all’Iva, l’Italia è caratterizzata da una minore efficienza dell’imposta, ovvero ad aliquote elevate si associa un gettito in percentuale del prodotto inferiore alla media degli altri paesi.

Un indicatore ancora più affidabile dell’efficienza dell’imposta è dato dal rapporto tra il gettito e i consumi, rapportato all’aliquota standard vigente nel paese, la cosiddetta

“C-efficiency”. Le stime dell’IMF relative alla C-efficiency dell’Iva evidenziano un valore nettamente inferiore per l’Italia (circa 40%) rispetto alla media OCSE (intorno al 55%). Una bassa C-efficiency

“ In Italia minor efficienza dell’Iva ”

è tipicamente associata a due ordini di problemi: *policy gap* e *compliance gap*. Con *policy gap* si intende il ritardo in termini di efficienza dell’imposta dovuto ad esenzioni, detrazioni e aliquote agevolate. Se è vero che per l’Italia le aliquote agevolate sono generalmente inferiori, e quindi esiste un *policy gap* rispetto ad altri paesi, è anche vero che la distanza dagli altri paesi in termini di *policy gap* è trascurabile se la si paragona a quanto l’Italia soffre in termini di *compliance gap* dell’Iva, dove con *compliance gap* si intende la inefficienza dovuta ai consumi non dichiarati, ovvero l’evasione fiscale. Una politica che voglia incrementare l’efficienza dell’imposizione sui consumi quindi dovrebbe concentrare le proprie energie sulla riduzione

del compliance gap, quindi sul contrasto all'evasione fiscale.

Recuperare un euro aumentando le aliquote agevolate non si tradurrebbe infatti in un euro effettivo di maggiore gettito poiché una parte sarebbe evasa, e il ritardo di efficienza dell'Iva in Italia rimarrebbe molto elevato.

Anzi, l'effetto sarebbe quello di allontanare ancora di più l'Italia dagli altri paesi in termini di compliance gap, dato che la propensione ad evadere tende ad aumentare con l'incremento delle aliquote.

La riduzione del gettito Iva 2012 rispetto al 2011 potrebbe infatti essere di peso non solo dalla recessione, ma anche da un'umentata propensione ad evadere, dato che le stime puntano ad una riduzione dei consumi meno pronunciata rispetto alla contrazione del gettito dell'imposta⁵.

D'altra parte numerosi studi evidenziano come una maggiore o minore compliance non sia tanto (o solamente) un fenomeno culturale, quanto più un fenomeno legato ad altri fattori, tra cui variazioni nel breve periodo della pressione fiscale, nel senso che incrementi nelle aliquote stimolano l'evasione fiscale⁶.

5. Santoro, Convenevole (2012) *Più evasione quando l'Iva aumenta*, su Lavoce.info

6. Pisani et al. (2012) *Dimensione e determinanti dell'evasione*, su nelmerito.com

Una contestualizzazione: dimensione degli effetti sulla competitività



Un elemento emerso nel corso del dibattito sulla svalutazione fiscale è rappresentato dal fatto che da parte di molti è stata sottolineata l'opportunità di salvaguardare la posizione competitiva dell'economia italiana come obiettivo prioritario, date le forti perdite di competitività registrate nel corso degli ultimi anni. In particolare, come si vede dal grafico nella pagina successiva, la crescita del costo del lavoro per unità di prodotto in Italia ha seguito un andamento tendenzialmente crescente, a tassi superiori a quelli registrati in Germania. In un decennio avremmo

cumulato difatti una maggiore crescita del Clup del settore manifatturiero di oltre il 20% rispetto all'industria tedesca, poco più di un punto percentuale all'anno. La maggiore crescita dei costi unitari pagati dalle imprese italiane rispetto a quelle tedesche ha determinato un peggioramento della performance relativa delle nostre esportazioni e contribuito a rallentare la crescita dell'economia.

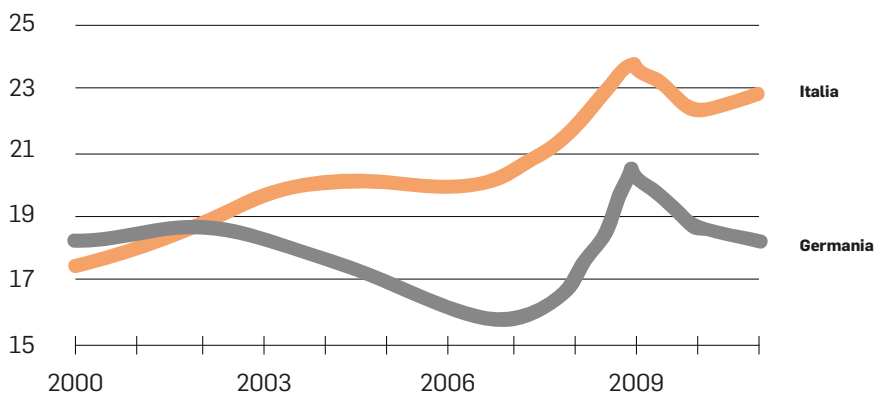
Tale tipo di comportamento non è una novità per l'industria italiana: la differenza rispetto al passato sta nel fatto che, mentre le perdite di competitività erano solitamente compensate da fasi di svalutazione del tasso di cambio nominale, dopo l'ingresso nell'euro questa opzione ci è preclusa. L'opzione di una "svalutazione fiscale" non può però essere certamente sostitutiva di meccanismi di aggiustamento dei livelli dei prezzi relativi basati sul cambio per tre ordini di ragioni: la prima è che essa è necessariamente "una tantum", ovvero non ripetibile (diversamen-

“Svalutazione fiscale *una tantum* con effetti di breve periodo”

te dal caso della svalutazione monetaria); la seconda è quella ricordata nel paragrafo precedente, per cui gli effetti di una svalutazione fiscale sull'andamento degli scambi con l'estero sono necessariamente circoscritti al breve periodo; la terza è che la dimensione di una svalutazione fiscale è necessariamente esigua rispetto all'entità della perdita di competitività dell'industria italiana nel corso degli ultimi anni.

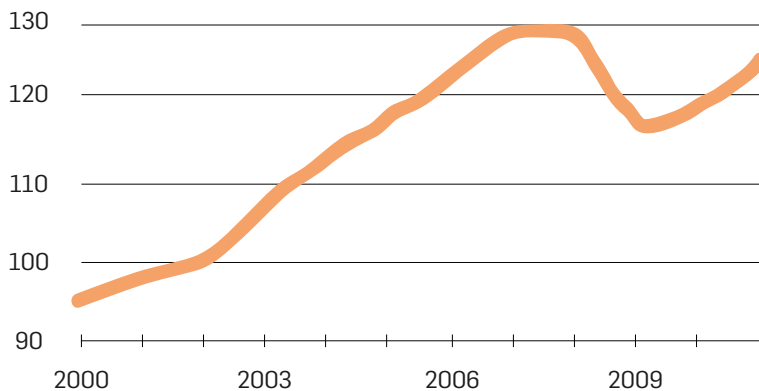
Clup

(Settore manifatturiero. Indici 2002)



Clup - Rapporto Italia/Germania

(Settore manifatturiero. Indici 2002)



Ad esempio, anche considerando la dimensione “monstre” della manovra ipotizzata nella proposta del FMI, l’ordine di grandezza della riduzione del costo del lavoro sarebbe intorno al 4%⁷. In questa ipotesi l’intervento recupererebbe nel breve la perdita media di competitività cumulata in poco più di tre anni rispetto alla Germania, salvo poi riprenderla successivamente. Ipotesi meno estreme sull’intervento potrebbero determinare recuperi di competitività nell’ordine del 2%.

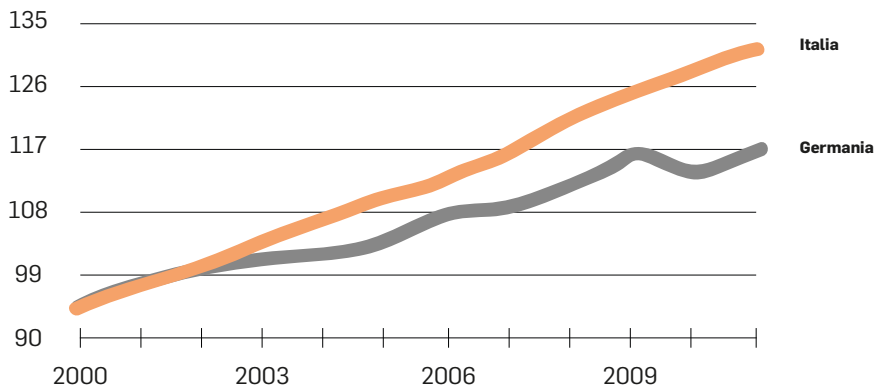
Per questa ragione la dimensione quantitativa della “svalutazione fiscale” non è assimilabile al riequilibrio della posizione competitiva che può essere realizzato attraverso variazioni dei tassi di cambio nominali: basti pensare che un aggiustamento del 2-3% attraverso oscillazioni della valuta può essere realizzato anche in poche ore.

Su questo aspetto si deve rammentare anche che il dibattito sul cambiamento della struttura delle entrate pubbliche ha anche fatto riferimento all’esperienza tedesca, e in particolare all’aumento delle aliquote dell’Iva varato in Germania a inizio 2007, all’interno di una manovra di bilancio che ha consentito successivamente all’economia tedesca di affrontare la recessione partendo da un saldo dei conti pubblici sostanzialmente in pareggio. La tendenza in Germania è stata quella di privilegiare l’alleggerimento fiscale dei fattori produttivi, operando quindi nella direzione di una riduzione del cuneo fiscale e delle imposte sui profitti. Non è quindi un caso che nelle analisi degli ultimi anni si utilizzi l’espressione “svalutazione fiscale” per indicare uno spostamento dell’imposizione dai fattori produttivi ai consumatori.

7. Nell’ipotesi di un intervento di riduzione degli oneri a carico delle imprese pari al 2% del Pil, poco più di 32 miliardi, questo si rapporterebbe a circa 670 miliardi di redditi da lavoro dipendente, ovvero il 4.5%; la percentuale scenderebbe verso il 3.5 se l’intervento fosse esteso agli autonomi.

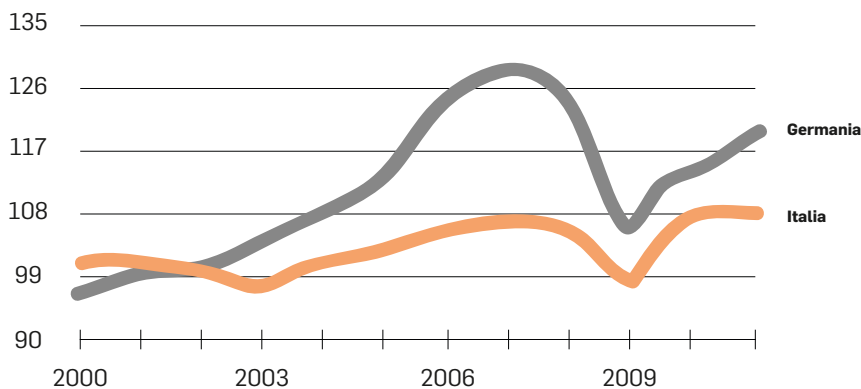
Costo del lavoro

(Settore manifatturiero. Indici 2002)



Produttività

(Settore manifatturiero. Indici 2002)



Tale tipo di argomentazione, ricollegandosi poi al tema dei guadagni di competitività dell'economia tedesca, è stata anche oggetto di un utilizzo improprio, nella misura in cui ad essa sono stati attribuiti effetti potenziali importanti in termini di possibile guadagno di competitività, che in realtà nell'esperienza tedesca derivano essenzialmente dall'accelerazione della produttività dell'industria, e in misura del tutto marginale dalla riduzione del cuneo fiscale. Al proposito, nei due grafici precedenti l'andamento del Clup in Germania e Italia è scomposto nell'andamento del costo del lavoro e in quello della produttività. È palese come la nostra perdita di competitività rifletta essenzialmente le divergenze nella produttività relativa, e solo in misura marginale l'andamento del costo del lavoro.

Un caveat: beni tradables versus no tradables

Un altro aspetto da prendere in considerazione è che buona parte dei presunti effetti sulla competitività derivanti dallo scambio dirette-indirette deriva dal fatto che l'aumento dell'Iva non influenza le esportazioni.

Questo aspetto va mitigato considerando che vi sono sul mercato interno

attività economiche del tutto assimilabili concettualmente all'export di merci. È il caso dei servizi turistici per la quota venduta agli stranieri: in questo caso l'aumento dell'Iva si applica anche a questo tipo di servizi, rendendo meno competitiva l'economia nazionale rispetto a destinazioni

“L'aumento dell'Iva non influenza le esportazioni”

estere. Naturalmente, non deve sorprendere che la letteratura internazionale non prenda in considerazione questo effetto, ritenendolo tendenzial-

1

punto di Pil
circa i consumi
degli stranieri in
Italia, ovvero

8%

delle
esportazioni

mente trascurabile, dato che nella maggior parte dei paesi il turismo degli stranieri rappresenta una quota relativamente contenuta dell'economia nazionale. Non è però questo il caso dell'Italia: i consumi degli stranieri in Italia sono pari a circa un punto di Pil, ovvero l'8% delle esportazioni. Le attività produttive nazionali che perderebbero competitività per effetto del rincaro dell'Iva sono quindi rilevanti. In secondo luogo, non si deve dimenticare la relativa ampiezza delle zone di confine: in tutte queste aree la presenza di differenziali di prezzo sollecita spostamenti dei consumatori. Anche in questo caso, quindi, manovre che facciano aumentare i prezzi interni possono essere interpretate alla stregua di una perdita di competitività per l'economia. D'altra parte, se è vero che le condizioni di competitività di prezzo sono state sempre un elemento centrale per i manufatti, che tipicamente vengono scambiati internazionalmente, un aspetto che sta modificando i comportamenti in diversi settori produttivi è proprio l'aumento del grado di competizione legato allo sviluppo degli acquisti su Internet che consente di confrontare più facilmente i prezzi nei diversi paesi. Settori come l'offerta turistica ne sono già interessati in maniera pervasiva. Inoltre in prospettiva il fenomeno è destinato ad aumentare rendendo di fatto sempre più "tradables" molti beni e servizi un tempo meno esposti alla concorrenza internazionale.

“Le imposte sul reddito hanno una progressività maggiore rispetto alle indirette”

Il problema del link fra contribuiti e benefici pensionistici



Un altro aspetto sottolineato nelle analisi sul tema dello scambio fiscale è che volendo porre l'enfasi sull'aspetto del riequilibrio della posizione competitiva, diviene di fatto obbligatorio adottare l'opzione dello scambio fra Iva e contributi sociali. Si tratterebbe quindi di fiscalizzare una quota degli oneri sociali, finanziandola attraverso la maggiore Iva. Un punto importante che gioca a sfavore dell'adozione di misure di fiscalizzazione degli oneri è rappresentato dal fatto che in Italia è stato necessario un lungo periodo di transizione prima di pervenire ad un sistema in cui la pensione percepita da ciascun lavoratore fosse direttamente legata, attraverso un calcolo attuariale, al flusso di contributi versati dal lavoratore stesso e dal suo datore di lavoro. La fiscalizzazione di una importante quota di oneri sociali attenuerebbe tale legame, da un canto riducendo la credibilità delle attese pensionistiche, e dall'altro mantenendo un incentivo all'evasione dei contributi.

“Aumenti delle aliquote Iva sui beni di prima necessità sfavoriscono i redditi più bassi”

Problemi di carattere redistributivo

Contano anche gli effetti di carattere redistributivo. Naturalmente, non è immediato stabilire quali possano essere gli effetti redistributivi di uno scambio fiscale direkte-indirette, considerando che possono esservi differenze a seconda del tipo di imposta che viene ridotta a seguito dell'incremento dell'Iva (Ire, Ires, contributi sociali, Irap fra le diverse proposte avanzate).

In generale, si tratterebbe di misure di rimodulazione del carico fiscale, ma a parità di gettito. Potrebbero esservi però effetti redistributivi fra i diversi soggetti a seconda dell'incidenza, diretta o indiretta, delle imposte incrementate e ridotte, su ciascuno di essi. In generale, difatti, le imposte sul reddito hanno una progressività maggiore rispetto alle imposte indirette.

Su questo aspetto, si noti che buona parte degli già scarsi effetti positivi

“L'aumento dell'Iva produce incrementi dei prezzi dei beni per i quali non vi è evasione, aumentando l'incentivo agli acquisti di prodotti sui quali l'Iva viene evasa”

sulla crescita desunti nelle analisi non tiene conto degli effetti redistributivi delle variazioni della tassazione. In realtà soprattutto aumenti delle aliquote Iva su beni di prima necessità possono avere carattere regressivo sfavorendo i soggetti a reddito più basso.

Poiché le persone appartenenti alle classi di reddito inferiori sono anche quelle con propensione al consumo più elevata, il rischio è quello

di redistribuire potere d'acquisto a favore di soggetti a propensione al consumo più bassa, con un impatto netto sulla domanda di segno negativo. Naturalmente, questo aspetto può essere attenuato in base al mix che compone lo scambio fiscale. Se ad esempio questo si traduce in riduzione delle aliquote Ire sui redditi più bassi allora l'effetto redistributivo è ridimensionato, così come se si preservano le aliquote agevolate dell'Iva. Il caso opposto sarebbe costituito, ad esempio, dall'ipotesi di un aumento delle aliquote agevolate dell'Iva che finanzia sgravi Ire sugli scaglioni più alti.

L'aspetto redistributivo conta quindi anche per giustificare le aliquote ridotte dell'Iva, visto che tramite queste è possibile ridurre la regressività dell'imposta. D'altra parte, si deve ricordare che proprio il carattere regressivo dell'Iva deve essere attenuato in quei paesi, come l'Italia, in cui la progressività dell'imposta sui redditi è molto smorzata dalla presenza di ampi margini di evasione fiscale.

20%

l'evasione
dell'Iva

13.5%

l'evasione delle
imposte sul
reddito

Non riduce l'evasione fiscale

La precedente osservazione introduce l'ultimo tema entrato nel dibattito, relativo alla tesi secondo il quale uno spostamento della tassazione verso i consumi tende a ridimensionare l'evasione fiscale. Su questo aspetto vanno sottolineati alcuni aspetti. Innanzitutto, secondo le stime disponibili, l'evasione per l'Iva sarebbe prossima al 20% della sua base imponibile, a fronte di una percentuale del 13.5% dell'evasione sulle imposte sul reddito⁸. D'altra parte, nella maggior parte dei casi l'evasione dell'Iva e dell'imposta sul reddito è contestuale: ad esempio, chi non emette fattura evade entrambe le imposte. Per questo motivo l'incentivo ad evadere non appare riconducibile ad una imposta più che all'altra, ma alla somma di entrambe.



Vi è poi una seconda argomentazione avanzata a supporto della tesi per cui uno spostamento della struttura della tassazione verso le indirette riduce l'evasione. La tesi è sintetizzabile in questi termini: l'evasione sui redditi può essere anche molto elevata, per cui un evasore totale paga almeno un po' di imposte al momento dell'atto di consumo attraverso le imposte indirette.

Non va però dimenticato che d'altra parte l'aumento dell'Iva produce incrementi dei prezzi dei beni per i quali non vi è evasione, aumentando l'incentivo agli acquisti di prodotti sui quali l'Iva viene evasa. Si determina in altri termini uno spostamento di domanda che può portare ad aumentare i prezzi dei beni evasi, e quindi anche la quota di reddito evasa⁹. Se si tiene conto di questo effetto, non solo un cambiamento della struttura della tassazione verso le indirette non ha effetti sull'evasione ma, anzi, rischia di accrescere i redditi degli evasori: non è un caso che nei settori dove l'evasione è maggiore si suggeriscano aliquote Iva agevolate e sgravi fiscali a favore dell'acquirente (come fiscalità di contrasto) per limitare l'evasione. Nel caso ad esempio degli incentivi fiscali alle ristrutturazioni edilizie si arriva al paradosso per cui anche con l'aliquota Iva ridotta del 10% e incentivi fiscali a favore dell'acquirente che arrivano al 50% non si riesca ad incidere in maniera efficace sui livelli dell'evasione fiscale. Figurarsi se le aliquote Iva venissero addirittura aumentate.

8. Marino M.R., Zizza, R. (2012) *The Personal Income tax Evasion in Italy: an Estimate by Taxpayer's Type*: in Pickhardt M. e Prinz A. (a cura di) *Tax Evasion and the Shadow Economy*, Chentelnam, UK Edwatr Elgar

9. Arachi G. e D'Antoni M. (2012) *È possibile tassare di più gli evasori spostando l'imposta dai redditi ai consumi?* Politica ed Economia.

Bibliografia

-
- ▶ Arachi G. e D'Antoni M. (2012) “È possibile far pagare di più gli evasori spostando l'imposta dai redditi ai consumi?”, *Politica Economica*, 28(2), 2012, 157-68.
 - ▶ De Mooij R., Keen M. (2012) “Fiscal devaluation and fiscal consolidation: the Vat in troubled times”, *IMF Working papers*
 - ▶ IMF (2012) *Italy; selected issues*.
 - ▶ Lipnka A. e von Thadden L. (2009) “Monetary and fiscal policy aspect of indirect tax changes in a monetay union.” *European central bank Working paper n° 1097*
 - ▶ Marino M.R., Zizza,R. (2012) “The Personal Income tax Evasion in Italy: an Estimate by Taxpayer's Type”: in Pickhardt M. e Prinz A. (a cura di) “Tax Evasion and the Shadow Economy”, Chentelnam, UK Edwatr Elgar
 - ▶ Pisani et al. (2012) “Dimensione e determinanti dell'evasione”, su nelmerito.com
 - ▶ Santoro, Convenevole (2012) “Più evasione quando l'Iva aumenta”, su Lavoce.info



