

# LE IMPOSTE SUI CONSUMI

# Le imposte generali sulle vendite e l'imposta sul valore aggiunto

## Le imposte generali sulle vendite (ad valorem)

- possono colpire:
  - *l'intero valore di un bene*
  - *l'incremento di valore* che si registra in una determinata fase della produzione o dello scambio
- Possono essere applicate *in diversi momenti del ciclo produttivo e distributivo.*

# Le imposte generali sulle vendite e l'imposta sul valore aggiunto

In base a questi due criteri si possono distinguere:

1. le imposte **monofase** sul **valore pieno**:

- colpiscono una sola fase del processo produttivo e di scambio
- commisurate al valore pieno del bene in quella fase
- Es. imposte su vendite al dettaglio in US e imposte di fabbricazione in Italia

2. le imposte **plurifase** sul **valore pieno**:

- colpiscono tutte le fasi del processo produttivo e dello scambio e ogni volta sul valore pieno del bene
- Es: IGE (Imposta generale sulle entrate), in vigore in Italia prima dell'IVA

3. le imposte **plurifase** sul **valore aggiunto** (o non cumulative):

- colpiscono tutte le fasi della produzione e degli scambi, ma ogni volta interessano solo il valore aggiunto realizzato in quel particolare stadio.
- Es. IVA, introdotta in Italia nel 1973

# Il calcolo dell'IVA nel caso del ciclo di produzione del pane (aliquota del 20%)

**TABELLA 20.1** Calcolo dell'imposta sul valore aggiunto

Produttore	Acquirente (euro)	Venditore (euro)	Valore aggiunto (euro)	Aliquota IVA (euro)
Agricoltore	0	400	400	80
Mugnaio	400	700	300	60
Fornaio	700	950	250	50
Droghiere	950	1000	50	10
Totale	2050	3050	1000	200

La somma del valore delle vendite è maggiore della somma del valore aggiunto

# Il calcolo dell'IVA nel caso del ciclo di produzione del pane (aliquota del 20%)

**TABELLA 20.1** Calcolo dell'imposta sul valore aggiunto

Produttore	Acquirente (euro)	Venditore (euro)	Valore aggiunto (euro)	Aliquota IVA (euro)
Agricoltore	0	400	400	80
Mugnaio	400	700	300	60
Fornaio	700	950	250	50
Droghiere	950	1000	50	10
Totale	2050	3050	1000	200

Stesso risultato con

- Imposta del 20% sulle vendite effettuate dal droghiere
- Imposta del 20% sul valore aggiunto

*Perché?*

# Equivalenza tra imposte

IVA uniforme su tutti i beni è equivalente a:  
Imposta proporzionale  $\tau$  sulle vendite dei beni finali.

- $v_i$ : aumento del valore allo stadio  $i$ .
- $V$ : valore finale del bene  $V = \sum_i v_i$

$$\sum_i \tau v_i = \tau \sum_i v_i = \tau V$$

GETTITO IVA =  
GETTITO CON IMPOSTA PROPORZIONALE  
SUL VALORE FINALE DELLE VENDITE

*(Cosa accade se le aliquote sono diverse ( $\tau_i$ ) nelle varie fasi?)*  
... dipende: due criteri per il calcolo dell'imposta dovuta

# Metodologie di calcolo dell'imposta dovuta

Per individuare l'incremento di valore verificatosi in ciascuna fase si possono adottare due criteri:

- **il metodo base da base**
  - l'imposta dovuta si calcola applicando l'aliquota alla differenza tra il valore delle vendite e quello degli acquisti degli input necessari alla produzione;
- **il metodo imposta da imposta**
  - il tributo si applica al valore pieno di ciascun acquisto e di ciascuna vendita
  - il contribuente paga al fisco solo la differenza tra l'imposta riscossa dal cliente a cui ha venduto il bene o servizio (l'IVA a debito) e l'IVA pagata sui suoi acquisti (IVA a credito)
- I due metodi danno lo stesso risultato in un unico caso: se l'aliquota è unica per tutti i beni e servizi scambiati

# Metodologie di calcolo dell'imposta dovuta

- Col metodo **imposta da imposta**, il tributo si applica *sul valore del bene acquistato e venduto, versando al fisco solo la differenza tra imposta pagata e imposta riscossa.*

Gettito finale=

$$\tau_1 v_1 + [ \tau_2 (v_1 + v_2) - \tau_1 v_1 ] + [ \tau_3 (v_1 + v_2 + v_3) - \tau_2 (v_1 + v_2) ] = \\ = \tau_3 V$$

Aliquota dell'ultimo stadio per il valore finale del bene

- Col metodo **base da base**: *tributo calcolato ad ogni fase sul valore aggiunto del bene.*

$$\text{Gettito finale} = \tau_1 v_1 + \tau_2 v_2 + \tau_3 v_3$$

# Metodologie di calcolo dell'imposta dovuta

*Quali sono le implicazioni (e i vantaggi) dei due sistemi?*

- Semplicità di calcolo e trasparenza del metodo imposta da imposta. A prescindere dalle aliquote applicate in ciascuna fase, i beni sono tassati con le aliquote prescelte
- Se un'impresa produce un bene (finale) di prima necessità ( $v+vz=400, t=5\%$ ) utilizzando un bene non agevolato prodotto da un'altra impresa ( $v=200, t=22\%$ ):
  - Imposta da imposta:
    - $P_{finale} = v + vz + \tau_2(v + vz) = 400 + 0.05 \times 400 = 420$  (Valore + 5%)
  - Base da base:
    - $P_{finale} = v + vz + v\tau_1 + vz\tau_2 = 400 + 0.22 \times 200 + 200 \times 0.05 = 454$  (Valore + 13.5%)

# Possibili definizioni della base imponibile dell'IVA

La base imponibile di un'imposta plurifase non cumulativa non coincide necessariamente con il valore aggiunto dell'economia e questo dipende da come *la legge disciplina la detraibilità dell'imposta pagata sugli investimenti*.

- Ad es. la normativa italiana ed europea permette di sottrarre per intero il valore degli investimenti.

Concettualmente l'imposta può essere riferita a 3 definizioni di base imponibile

- ***Iva sul consumo***
  - la base imponibile riguarda solo il consumo e non l'investimento in sé
  - gli investimenti sono trattati come ogni altro input e quindi, anche se sono beni durevoli, il loro valore viene sottratto per intero dal valore delle vendite
- ***IVA sul reddito netto***
  - la base imponibile è il reddito totale al netto del deprezzamento
  - possibile dedurre, in ciascun periodo, solo l'importo degli investimenti corrispondente al deprezzamento
- ***IVA sul reddito lordo***
  - non è ammessa alcuna deduzione per investimenti e ammortamenti

Nella normativa italiana/europea abbiamo dunque un'imposta sul valore aggiunto di tipo consumo.

# Struttura delle aliquote e ragioni di equità ed efficienza

- La direttiva europea 112/2006 prevede:
  - un'aliquota ordinaria che non inferiore al 15%
  - la possibilità per gli Stati membri di adottare una o due aliquote ridotte non inferiori al 5%.
  - aliquote ultra ridotte su beni specifici.
- In Italia: a partire dal 2016 esistono 4 aliquote
  - due ridotte (al 4 e al 10%),
  - una ordinaria al 22%
  - una 5% su cui si stanno convogliando dei beni e servizi che prima erano in regime di esenzione
- Le aliquote variano a seconda del bene che colpiscono per ragioni di equità o perché si tratta di **beni meritori**.

# Struttura delle aliquote e ragioni di equità ed efficienza

	Category	VAT-Rate	Comments
1	Foodstuffs	4	Supplies of fresh basil, rosemary, sage, oregano, fresh or chilled truffles Frozen, dried or preserved truffles dipped in salt water, sulphured water or water with other substances suitable for temporary preservation, but not prepared for immediate consumption.
		5	
		10	
2	Water supplies	10	
3	Pharmaceutical products	10	Medicines for human and veterinary use, including homeopathic products; pharmaceutical substances and medication items the provision of which is compulsory for pharmacies in accordance with the official pharmacopoeia.
		22	
4	Medical equipment for disabled persons	4	Orthopaedic instruments (including medical-surgical belts); devices and equipment for fractures (showers, slats and the like); devices and instruments for dentures, eyes and others; hearing aids and other hand held equipment to be carried by persons or to be inserted in the entity, to compensate for a deficiency or a disability; chairs and similar vehicles for the disabled, gas for therapeutic use; artificial kidneys; parts, spare parts and accessories intended exclusively for the goods mentioned above
		22	
	Children's car seats	22	
5	Transport of passengers  (+see n° VI)	[ex]	Rail and Road transport can be exempted or subject to 10%
		5	Supplies of urban passenger transport by means of vessels authorised to perform transport by sea and inland waterways (lake, river and lagoon), (L. no. 232/2016 article 1, par. 33)
		10	Rail and Road transport can be exempted or subject to 10%

# Struttura delle aliquote e ragioni di equità ed efficienza

6	Books	4	4% to newspapers and news magazines, dispatches from the press agencies, books, periodicals, Braille writings and audio-magnetic media for the blind and the visually impaired, e-books and all digital publications as newspapers, newsletters, periodicals, etc. which are issued by an electronic means and have an ISBN (International Standard Book Number) or ISSN (International Standard Serial Number); with the exclusion of pornographic newspapers and periodicals and catalogues different from those in the information library; printed music editions, printed maps, including printed globes.
	-----	22	
	Books on other physical means of support	4	
	-----	22	
7	Newspapers	4	
	-----	22	
8	Periodicals	4	
	-----	22	
7	Admission to cultural services (shows, cinema, theatre)	10	
	Admission to amusement parks	22	
8	Pay TV/ cable TV	22	
	-----	4	
	TV licence	4	

# Struttura delle aliquote e ragioni di equità ed efficienza

Come stabilire le varie aliquote:

- **Ai fini dell'efficienza**
  - non è indicata un'imposta generale sulle vendite con la medesima aliquota per ogni bene
  - Aliquote stabilite in modo che la domanda compensata di ogni bene sia ridotta in pari proporzione.
  - (O l'aliquota fiscale deve essere inversamente proporzionale all'elasticità compensata della domanda rispetto al prezzo)
- **Se introduciamo il tema dell'equità:**
  - la teoria dell'imposizione ottimale suggerisce di abbandonare la regola dell'elasticità inversa
  - Se il reddito delle fasce più povere della popolazione è destinato prevalentemente a beni la cui domanda è relativamente rigida rispetto al prezzo, l'imposizione IVA su questi beni dovrebbe essere ridotta o assente.

# I vantaggi dell'IVA nel non ostacolare gli scambi internazionali

- In Italia e negli altri Paesi della UE si adotta il principio della destinazione, sia per gli scambi intracomunitari sia per quelli con i Paesi extracomunitari.
  - Il bene viene tassato con l'aliquota del paese in cui viene consumato
- Per una corretta applicazione del principio di destinazione, il bene che viene esportato deve essere depurato di quanto pagato fino a quella fase:
  - con un'imposta plurifase sul valore aggiunto è sufficiente rendere non imponibili le esportazioni e rimborsare l'impresa esportatrice dell'IVA pagata sugli acquisti.
  - La stessa operazione sarebbe più difficile in caso di imposta sul valore pieno, nella quale l'ammontare da restituire dipenderebbe dal numero di fasi attraversate prima della fase di esportazione.

# Caratteristiche di un'imposta plurifase su valor pieno

Con imposta plurifase sul “valor pieno del bene” il carico fiscale è influenzato dal numero dei passaggi intermedi.

(Incentivo alla concentrazione verticale delle imprese).

$$\text{Gettito: } \tau_1 v_1 + \tau_2 (v_1 + v_2) + \tau_3 (v_1 + v_2 + v_3)$$

- Tipologia di imposta non è adeguata per essere utilizzate in contesto di commercio internazionale.
- Per evitare distorsioni nel commercio ogni bene deve essere tassato solo una volta.
- Un bene prodotto in molte fasi avrebbe un forte svantaggio competitivo.

# Accise

- Imposte in valore per unità di prodotto
- Usate spesso per consumo di prodotti energetici
- In Italia 3 accise:
  - Accisa erariale e addizionale regionale su consumo di gas naturale
  - Accisa erariale e addizionali regionali sugli oli minerali (es. benzina, gasolio per riscaldamento)
  - Accisa erariale su consumo di energia elettrica e addizionale comunale
- Gettito considerevole:
  - base imponibile ampia → energia usata in tutti i processi produttivi
  - domanda di questi beni molto inelastica → poco distorsive
- Possibilità di modulare le aliquote e le addizionali locali permettono allo stato di perseguire specifiche politiche industriali e sul territorio

# Oltre la teoria dell'incidenza

- I modelli tradizionali assumono che gli individui siano pienamente consapevoli delle tasse che pagano
- Non sempre vero nella pratica
- Concetto di *tax salience*:
  - Una tassa è più rilevante di un'altra se il calcolo del prezzo lordo è più 'immediato' (richiede meno calcoli/calcoli più semplici)
  - O semplicemente se è più visibile/percepibile
  - Esempi...

# Oltre la teoria dell'incidenza

- Cosa cambia se introduciamo il concetto della rilevanza di un'imposta (e di conseguenza della razionalità limitata):
  - *Tax salience* influenza l'elasticità
  - Tassazione ottimale: tasse più alte sulle tasse meno rilevanti (non più regola dell'elasticità inversa)
  - Imposte dal lato del consumatore e dal lato del produttore possono non avere più la stessa rilevanza economica
  - *Political economy*: preferibile aumentare le tasse meno visibili

# Oltre la teoria dell'incidenza

*American Economic Review* 2009, 99:4, 1145–1177  
<http://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/aer.99.4.1145>

## Salience and Taxation: Theory and Evidence

By RAJ CHETTY, ADAM LOONEY, AND KORY KROFT\*

*Using two strategies, we show that consumers underreact to taxes that are not salient. First, using a field experiment in a grocery store, we find that posting tax-inclusive price tags reduces demand by 8 percent. Second, increases in taxes included in posted prices reduce alcohol consumption more than increases in taxes applied at the register. We develop a theoretical framework for applied welfare analysis that accommodates salience effects and other optimization failures. The simple formulas we derive imply that the economic incidence of a tax depends on its statutory incidence, and that even policies that induce no change in behavior can create efficiency losses. (JEL C93, D12, H25, H71)*

# Oltre la teoria dell'incidenza

- Domanda di ricerca:

*Un'imposta ha un effetto maggiore sulla domanda se è indicata nel prezzo esposto (rispetto al caso in cui è aggiunta solo al momento della vendita)?*

- Design quasi-sperimentale

- **Gruppo di trattamento:**

- *Prodotti:* Cosmetici, deodoranti, prodotti per capelli
- *Negozio:* Un (grande) negozio nella California del Nord
- *Periodo:* 3 settimane tra Febbraio e Marzo 2016

- **Gruppo di controllo:**

- *Prodotti:* Altri prodotti simili (dentifrici, creme per il corpo, prodotti da rasatura)
- *Negozio :* Due negozi simili, vicini al negozio 'trattato'
- *Periodo:* 2005 e inizio 2006



# Oltre la teoria dell'incidenza

- Nel gruppo di trattamento includono nuove etichette di prezzo che mostrano sia il prezzo totale che le imposte
- Strategia Difference-in-difference
  - Comparano le scelte di consumo tra i prodotti ‘trattati’ e i prodotti di controllo nei negozi trattati, prima e dopo l’introduzione delle nuove etichette
  - Stesso esercizio nei negozi di controllo (*placebo*)
  - Combinando le due precedenti: *triple-difference*
  - In questo modo ‘ripuliscono l’effetto da variazioni/*trend* che potrebbero colpire diversamente
    - Le categorie di prodotti trattati (da quelli di controllo)
    - I negozi trattati (rispetto a quelli di controllo)
    - Il periodo dell’esperimento (rispetto a quello pre-)
- Dati: *scanner* dei prodotti alla cassa (tutte le transazioni sono registrate)

# Oltre la teoria dell'incidenza

TABLE 3— EFFECT OF POSTING TAX-INCLUSIVE PRICES: *DDD* ANALYSIS OF MEAN QUANTITY SOLD

Period	Control categories	Treated categories	Difference
<i>Panel A. Treatment store</i>			
Baseline (2005:1–2006:6)	26.48 (0.22) [5,510]	25.17 (0.37) [754]	–1.31 (0.43) [6,264]
Experiment (2006:8–2006:10)	27.32 (0.87) [285]	23.87 (1.02) [39]	–3.45 (0.64) [324]
Difference over time	0.84 (0.75) [5,795]	–1.30 (0.92) [793]	$DD_{TS} = -2.14$ (0.68) [6,588]
<i>Panel B. Control stores</i>			
Baseline (2005:1–2006:6)	30.57 (0.24) [11,020]	27.94 (0.30) [1,508]	–2.63 (0.32) [12,528]
Experiment (2006:8–2006:10)	30.76 (0.72) [570]	28.19 (1.06) [78]	–2.57 (1.09) [648]
Difference over time	0.19 (0.64) [11,590]	0.25 (0.92) [1,586]	$DD_{CS} = 0.06$ (0.95) [13,176]
<i>DDD Estimate</i>			–2.20 (0.59) [19,764]

*Notes:* Each cell shows mean quantity sold per category per week, for various subsets of the sample. Standard errors (clustered by week) in parentheses, number of observations in square brackets. Experimental period spans week 8 in 2006 to week 10 in 2006. Baseline period spans week 1 in 2005 to week 6 in 2006. Lower panel reflects averages across the two control stores.

# Oltre la teoria dell'incidenza

TABLE 3—EFFECT OF POSTING TAX-INCLUSIVE PRICES: *DDD* ANALYSIS OF MEAN QUANTITY SOLD

Period	Control categories	Treated categories	Difference
<i>Panel A. Treatment store</i>			
Baseline (2005:1–2006:6)	26.48 (0.22) [5,510]	25.17 (0.37) [754]	-1.31 (0.43) [6,264]
Experiment (2006:8–2006:10)	27.32 (0.87) [285]	23.87 (1.02) [39]	-3.45 (0.64) [324]
Difference over time	0.84 (0.75) [5,795]	-1.30 (0.92) [793]	$DD_{TS} = -2.14$ (0.68) [6,588]
<i>Panel B. Control stores</i>			
Baseline (2005:1–2006:6)	30.57 (0.24) [11,020]	27.94 (0.30) [1,508]	-2.63 (0.32) [12,528]
Experiment (2006:8–2006:10)	30.76 (0.72) [570]	28.19 (1.06) [78]	-2.57 (1.09) [648]
Difference over time	0.19 (0.64) [11,590]	0.25 (0.92) [1,586]	$DD_{CS} = 0.06$ (0.95) [13,176]
<i>DDD Estimate</i>			-2.20 (0.59) [19,764]

*Notes:* Each cell shows mean quantity sold per category per week, for various subsets of the sample. Standard errors (clustered by week) in parentheses, number of observations in square brackets. Experimental period spans week 8 in 2006 to week 10 in 2006. Baseline period spans week 1 in 2005 to week 6 in 2006. Lower panel reflects averages across the two control stores.

The mean quantity sold in the treatment categories fell by an average of 1.30 units per week during the experimental period relative to the preperiod baseline. Meanwhile, quantity sold in the control categories within the treatment store went up by 0.84 units. Hence, sales fell in the treatment categories relative to the control categories by 2.14 units on average, with a standard error of 0.68. This change of  $DD_{TS} = -2.14$  units is the “within-treatment store” difference-in-differences estimate of the impact of posting tax-inclusive prices. The identification assumption necessary for consistency of  $DD_{TS}$  is the standard “common trends” condition (Bruce D. Meyer 1995), which in this case requires that sales of the treatment and control products would have evolved similarly absent our intervention.

# Oltre la teoria dell'incidenza

- La *tax salience* ha un ruolo importante:
  1. Mostrare esplicitamente le tasse sulla vendita riduce (maggiormente) la domanda
  2. (Altra evidenza: il consumo di birra (US) è elastico se si considerano le accise e rigido se si considerano le imposte sulla vendita)
    - Solo le prime sono esplicite
- Se le tasse non sono visibili/percepibili, i consumatori più facilmente ne sopportano l'onere economico
  - Domanda meno elastica