

Scienza delle Finanze

A.A. 2022/2023

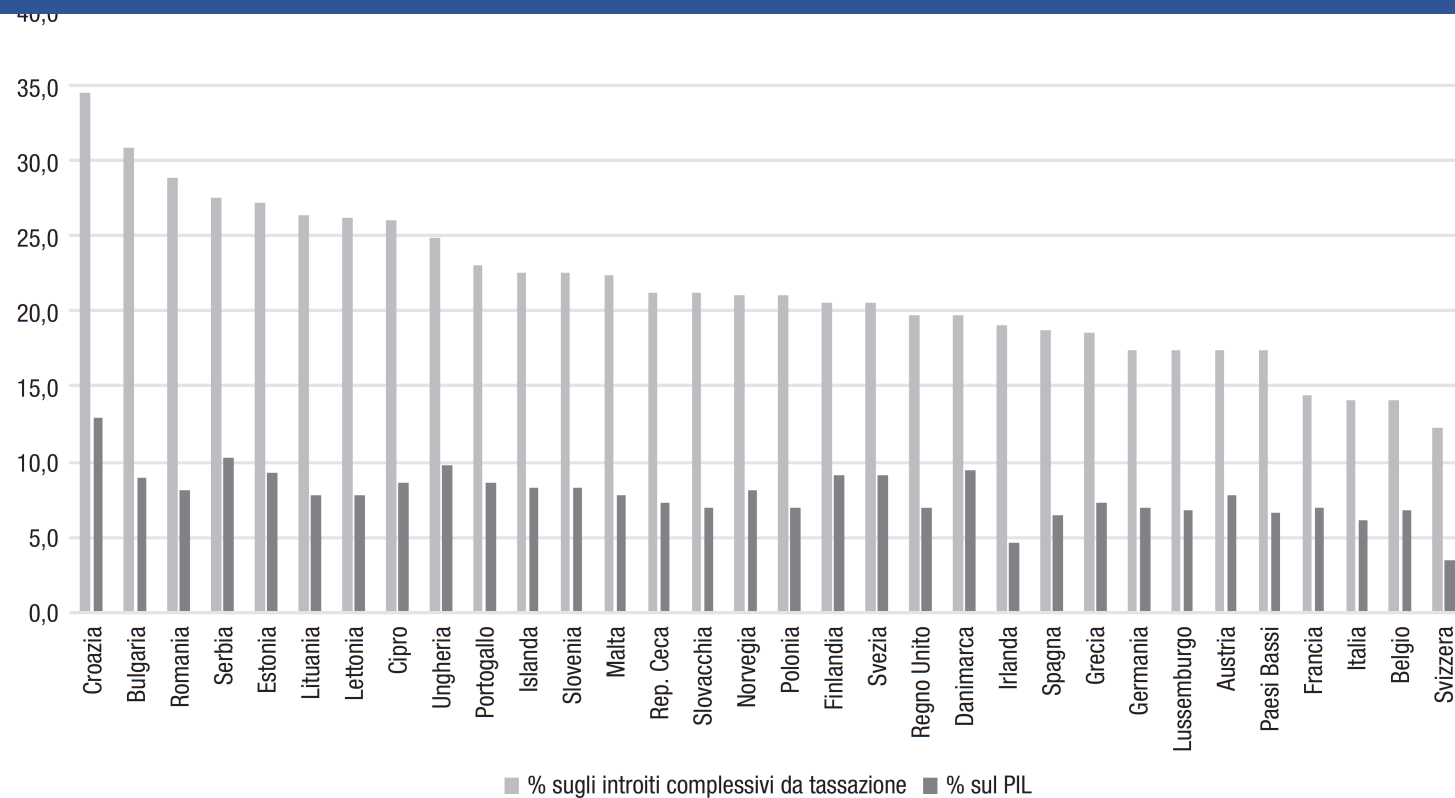
XIII

L'imposta sui consumi

Imposte indirette e IVA

- Le **imposte indirette** colpiscono la capacità contributiva degli individui in maniera mediata, attraverso indici che rivelano disponibilità economiche da sottoporre a tassazione.
- Si classificano in:
 - **Imposte sugli affari**
 - **Imposte sulla produzione**
 - **Monopoli e lotto.**
- Nell'Unione Europea e in Italia la principale imposta indiretta è l'IVA, imposta sul valore aggiunto.

L'IVA in Europa



Note: nell'Unione Europea la principale imposta indiretta è l'imposta sul valore aggiunto (IVA).

Fonte: elaborazione su dati Eurostat (*Tax Revenue Statistics*, 2017, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Tax_revenue_statistics).

Imposte generali sulle vendite

- Per comprendere le modalità di applicazione delle imposte generali sulle vendite: concetto di ciclo economico di un bene.
- **Il ciclo economico di un bene** si compone di tre fasi:
 - **Produzione** (valore = a , valore aggiunto = a)
 - **Vendita all'ingrosso** (valore = $a + b$, valore aggiunto = b)
 - **Vendita al dettaglio** (valore = $a + b + c$, valore aggiunto = c)
- In assenza di imposte: il prezzo finale coincide con $a+b+c$

Imposte generali sulle vendite

Le imposte generali sulle vendite si possono classificare in base a:

- **Riferimento economico:**
 - l'imposta può colpire in ciascuna fase **l'intero valore** del bene
 - Oppure colpire solo il **valore aggiunto**
- **Metodologia di applicazione:**
 - Monofase (colpisce solo una fase del ciclo economico)
 - Plurifase (colpisce più fasi del ciclo economico)

Le tipologie di imposte sulle vendite

- **Imposta monofase sul valore pieno:**
 - colpiscono una sola fase del ciclo economico
 - commisurate al valore pieno del bene in quella fase.
 - Es. imposte su vendite al dettaglio in US e imposte di fabbricazione in Italia
- **Imposta plurifase sul valore pieno**
 - colpiscono tutte le fasi del ciclo economico, ogni volta sul valore pieno
 - Es: IGE (Imposta generale sulle entrate), in vigore in Italia prima dell'IVA
- **Imposta plurifase sul valore aggiunto**
 - colpiscono tutte le fasi del ciclo economico, ma ogni volta interessano solo il valore aggiunto realizzato in quel particolare stadio.
 - Es. IVA, introdotta in Italia nel 1973

Imposte sul valore pieno

- Con un'imposta **monofase** sul valore pieno del bene $(a+b+c)$:
 - Gettito fiscale: $T=(a+b+c)t_d$
 - Prezzo finale (lordo): $p=(a+b+c)+(a+b+c)t_d=(a+b+c)(1+t_d)$
- Con un'imposta **plurifase** sul valore pieno del bene:

L'imposta viene versata dal venditore del bene e inclusa nel prezzo di vendita

	Valore del bene	Imposta da versare	Prezzo (lordo) del bene
Produzione	a	$t_c a$	$a + t_c a = a(1 + t_c)$
Ingrosso	$a + b$	$t_c [a + b]$	$a(1 + t_c) + b + t_c [a + b] = [a + b] + t_c (2a + b)$
Dettaglio	$a + b + c$	$t_c [a + b + c]$	$a(1 + t_c) + b + t_c [a + b] + c + t_c [a + b + c] = (a + b + c) + t_c (3a + 2b + c)$

Imposte sul valore pieno

- Con un'imposta **monofase** sul valore pieno del bene $(a+b+c)$:
 - Gettito fiscale: $T=(a+b+c)t_d$
 - Prezzo finale (lordo): $p=(a+b+c)+(a+b+c) t_d=(a+b+c)(1+t_d)$
- Con un'imposta **plurifase** sul valore pieno del bene:
 - Gettito fiscale: $T=(3a+2b+c)t_c$
 - Prezzo finale (lordo): $p=(a+b+c)+(3a+2b+c) t_c$

Imposte sul valore pieno

- Le due imposte sono diverse sotto il profilo della **neutralità** e della **trasparenza**
 - **Neutralità:** l'imposta monofase al dettaglio sul valore pieno non crea incentivi per l'integrazione verticale; l'imposta plurifase sì.
 - Ad esempio, incorporando i valori di ingrosso e dettaglio si otterrebbe che il carico fiscale è $T = t_c a + (a + b + c) t_c = t_c (2a + b + c) < (3a + 2b + c) t_c$
 - **Trasparenza:** è impossibile ricostruire il calcolo dell'imposta in ciascuna fase senza informazioni dettagliate sui singoli valori aggiunti
 - Ovviamente un'imposta plurifase cumulativa ha aliquote più contenute (ES: IGE tra il 3-4%)

Imposte sul valore aggiunto

- Due modalità di applicazione delle imposte sul valore aggiunto:
 1. **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

	Valore del bene	IVA da versare	Prezzo (lordo) del bene
Produzione	a	$t_1 (a - 0) = t_1 a$	$a + t_1 a = a (1 + t_1)$
Ingrosso	$a + b$	$t_2 [a + b - a] = t_2 b$	$a (1 + t_1) + b (1 + t_2)$
Dettaglio	$a + b + c$	$t_3 [a + b + c - a - b] = t_3 c$	$a (1 + t_1) + b (1 + t_2) + c (1 + t_3)$

Imposte sul valore aggiunto

- Due modalità di applicazione delle imposte sul valore aggiunto:
 1. **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
 - Gettito fiscale: $T = t_1a + t_2b + t_3c$
 - Prezzo finale (lordo): $p = a + b + c + t_1a + t_2b + t_3c$

Imposte sul valore aggiunto

- Due modalità di applicazione delle imposte sul valore aggiunto:
 2. **Imposta da imposta:** l'imposta si applica al valore pieno di ciascun acquisto o vendita, ma è calcolata come 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)

	Valore del bene	IVA a debito	IVA a credito	IVA da versare	Prezzo (lordo) del bene
Produzione	a	$t_1 a$	0	$t_1 a - 0$	$a + t_1 a = a(1 + t_1)$
Ingrosso	$a + b$	$t_2(a + b)$	$t_1 a$	$t_2(a + b) - t_1 a$	$(a + b)(1 + t_2)$
Dettaglio	$a + b + c$	$t_3(a + b + c)$	$t_2(a + b)$	$t_3(a + b + c) - t_2(a + b)$	$(a + b + c)(1 + t_3)$

Imposte sul valore aggiunto

- Due modalità di applicazione delle imposte sul valore aggiunto:
 2. **Imposta da imposta:** l'imposta si applica al valore pieno di ciascun acquisto o vendita, ma è calcolata come 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)
 - Gettito fiscale: $T = t_1 a + t_2(a+b) - t_1 a + t_3(a+b+c) - t_2(a+b) = t_3(a+b+c)$
 - Prezzo finale (lordo): $p = (a+b+c)(1 + t_3)$

Imposte sul valore aggiunto

- **Neutralità:**

- il metodo base da base determina incentivi all'integrazione verticale se le aliquote sono decrescenti lungo la filiera
- il metodo imposta da imposta è neutrale, perché conta solo l'aliquota applicata nell'ultimo stadio

- **Trasparenza:**

- Nel metodo base da base, non è possibile ricostruire l'imposta senza conoscere i diversi valori aggiunti
- Il metodo imposta da imposta è trasparente

- **I due metodi sarebbero equivalenti se le aliquote fossero uniformi**

Aspetti istituzionali dell'IVA

- L'IVA è un'**imposta comunitaria** scelta in vista dell'instaurazione di un mercato unico europeo
- Il **sistema comune dell'IVA** consiste nell'applicare un'imposta generale sui consumi proporzionale al prezzo dei beni fino allo stadio del commercio al **dettaglio**, indipendentemente dal numero delle operazioni nella filiera precedente.
- **Imposta plurifase sul valore aggiunto** applicata con il metodo *imposta da imposta...*
- ...e con **obbligo di rivalsa**: i soggetti IVA hanno l'obbligo di addebitare l'imposta all'acquirente.
 - Se l'acquirente è un soggetto IVA, trasferirà l'onere dell'imposta allo stadio successivo (con il meccanismo delle detrazioni)
 - Se l'acquirente è il consumatore finale: soggetto realmente colpito dall'imposta (non può detrarla)

Aspetti istituzionali dell'IVA

- Nell'UE le operazioni di scambio di beni e servizi possono essere:
 - *Imponibili*:
 - imposta è applicata sul valore intero, ed è prevista la detrazione dell'imposta pagata sugli acquisti
 - *Non imponibili (es: esportazioni e cessioni intracomunitarie)*
 - Aliquota applicata nulla ed ammessa la detrazione dell'imposta pagata sugli acquisti
 - *Esenti (es: servizi finanziari ed assicurativi)*
 - Aliquota applicata nulla ma non ammessa detrazione dell'imposta pagata sugli acquisti
 - Iva indetraibile è un costo per l'operatore finale

Imposte in un contesto internazionale

- Le imposte sulle vendite in un'economia aperta pongono due problemi:
 1. **Neutralità nei confronti dei flussi commerciali internazionali**
 - la tassazione non deve modificare i prezzi relativi pre-imposta (p_A/p_B) tra beni importati e beni domestici
 2. **Ripartizione del gettito tra paesi.**
 - Come attribuire il gettito tra i vari paesi senza creare doppia imposizione?

Imposte in un contesto internazionale

- 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.

La neutralità nei flussi commerciali

Tabella 15.7 Principio di destinazione e prezzi relativi

	Prezzo no tax	Prezzo cum tax
Produzione interna	p^B	$p^B (1 + t^B)$
Importazione	p^A	$p^A (1 + t^B)$
Prezzi relativi	p^B / p^A	p^B / p^A

Tabella 15.8 Principio di origine e prezzi relativi

	Prezzo no tax	Prezzo cum tax
Produzione interna	p^B	$p^B (1 + t^B)$
Importazione	p^A	$p^A (1 + t^A)$
Prezzi relativi	p^B / p^A	$p^B (1 + t^B) / p^A (1 + t^A)$

Il principio di **destinazione** garantisce la neutralità.

- Nel paese A (esportatore), l'operazione è non imponibile
- Il bene è tassato nel paese B (importatore)
- Risultato equivalente al caso in cui il bene fosse acquistato direttamente da un'impresa residente nel paese B.

La neutralità nei flussi commerciali

Tabella 15.7 Principio di destinazione e prezzi relativi

	Prezzo no tax	Prezzo cum tax
Produzione interna	p^B	$p^B (1 + t^B)$
Importazione	p^A	$p^A (1 + t^B)$
Prezzi relativi	p^B / p^A	p^B / p^A

Tabella 15.8 Principio di origine e prezzi relativi

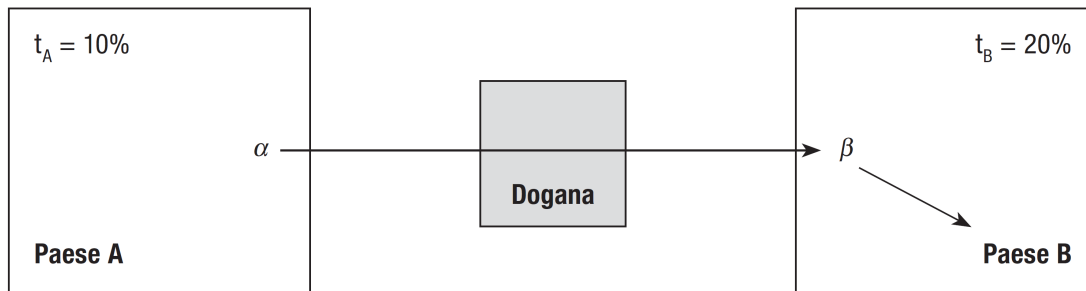
	Prezzo no tax	Prezzo cum tax
Produzione interna	p^B	$p^B (1 + t^B)$
Importazione	p^A	$p^A (1 + t^A)$
Prezzi relativi	p^B / p^A	$p^B (1 + t^B) / p^A (1 + t^A)$

Il principio di **origine** non garantirebbe la neutralità.

- Il bene è tassato nel paese di origine all'aliquota t_A
- Distorsione dei prezzi relativi se t_A e t_B non coincidono

Ripartizione del gettito

Figura 15.2 Principio di destinazione e ripartizione del gettito



Note: con il principio di destinazione il gettito è attribuito al paese dove il bene è effettivamente consumato, indipendentemente dal luogo di produzione, garantendo in questo modo la natura dell'IVA quale imposta sui consumi.

Figura 15.3 Principio di origine e ripartizione del gettito

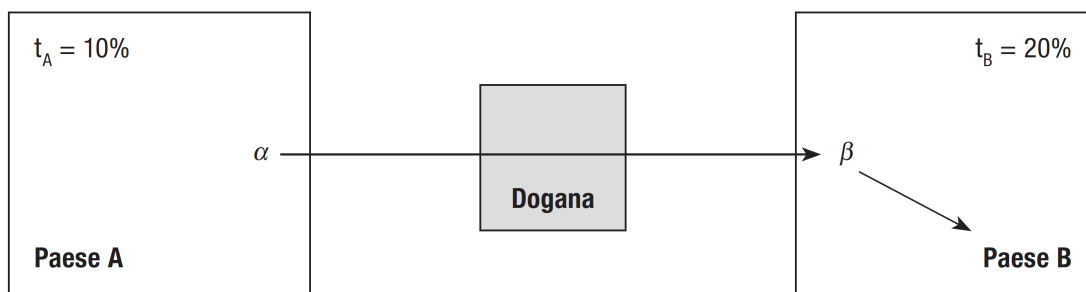


Note: secondo il principio di origine il gettito non è quindi interamente attribuito al paese in cui il bene viene consumato, in contrasto con la natura dell'IVA quale imposta sui consumi.

- Cessione di un bene da impresa Alfa (residente in A) a Beta (in B) a 200€
- Beta vende a consumatore (in B) a 300€
- Se principio di **destinazione** con metodo imposta da imposta
 - Alfa non applica IVA
 - Alla dogana, per impresa Beta si determina un'imposta da versare di 40 ($200 \times 20\%$)
 - IVA a credito = **40**
 - Nella cessione da Beta al consumatore:
 - Prezzo = 360
 - IVA a debito = **60** ($300 \times 20\%$)
 - IVA versata al paese B = **60 - 40 = 20**
 - Nel complesso, gettito di B = 60

Ripartizione del gettito

Figura 15.2 Principio di destinazione e ripartizione del gettito



Note: con il principio di destinazione il gettito è attribuito al paese dove il bene è effettivamente consumato, indipendentemente dal luogo di produzione, garantendo in questo modo la natura dell'IVA quale imposta sui consumi.

Figura 15.3 Principio di origine e ripartizione del gettito



Note: secondo il principio di origine il gettito non è quindi interamente attribuito al paese in cui il bene viene consumato, in contrasto con la natura dell'IVA quale imposta sui consumi.

- Cessione di un bene da impresa Alfa (residente in A) a Beta (in B) a 200€
- Beta vende a consumatore (in B) a 300€
- Se principio di **origine** con metodo imposta da imposta
 - Alfa applica IVA (10%)
 - Prezzo lordo=220 (gettito A=20)
 - Beta non applica l'IVA sul bene importato
 - Nella cessione al consumatore:
 - IVA a debito=60 (300×20%)
 - IVA a credito=20
 - IVA versata al paese B=40

Il regime transitorio

- Con l'abolizione delle frontiere doganali nel 1993 sono cambiati i meccanismi di applicazione dell'IVA nell'UE.
- Negli anni precedenti l'abolizione delle frontiere era stata ipotizzata l'introduzione di un regime definitivo basato sul principio di origine.
- Nei fatti, venne introdotto un **regime transitorio, tuttora vigente.**
- Il regime prevede:
 - l'applicazione del principio di destinazione a tutti gli scambi che intercorrono tra i soggetti IVA
 - L'applicazione del principio di origine ai soli acquisti effettuati dai consumatori.

Ripartizione del gettito



- Cessione di un bene da impresa Alfa (residente in A) a Beta (in B) a 200€
- Beta vende a consumatore (in B) a 300€
- Con il regime transitorio
 - Alfa non applica IVA (gettito A è 0)
 - Non esiste una dogana, ma si applica l'IVA sull'acquisto intracomunitario con **reverse charge**:
 - Beta registra operazione sia come acquisto (IVA a credito) che vendita (IVA a debito)
 - IVA da versare=**0**
 - Nella cessione da Beta al consumatore:
 - Prezzo=360
 - IVA a debito=**60** ($300 \times 20\%$)
 - IVA versata al paese B=**60**

L'IVA in Italia

- 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**.

L'IVA in Italia

	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
	Children's car seats	22	
5	Transport of passengers (+see n° VI)	[ex]	Rail and Road transport can be exempted or subject to 10% 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)
		5	
6	Books	10	Rail and Road transport can be exempted or subject to 10%
		4	
		4	
		22	
		22	
7	Admission to cultural services (shows, cinema, theatre)	10	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	
8	Admission to amusement parks	22	
		22	
		4	
8	Pay TV/ cable TV	22	
		4	
8	TV licence	22	
		4	

Altre imposte sui consumi: le *sales tax*

- Negli USA, le imposte (statali) sulle vendite al dettaglio sono pagate direttamente al momento dell'acquisto
- ... e il loro importo non è mostrato sul cartellino del prezzo
- 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

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>

Saliency 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

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
 - *Negozi:* 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)
 - *Negozi:* Due negozi simili, vicini al negozio 'trattato'
 - *Periodo:* 2005 e inizio 2006

Oltre la teoria dell'incidenza



Cartellino originale

Cartellino 'sperimentale'

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*)
 - 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]

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.

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

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