

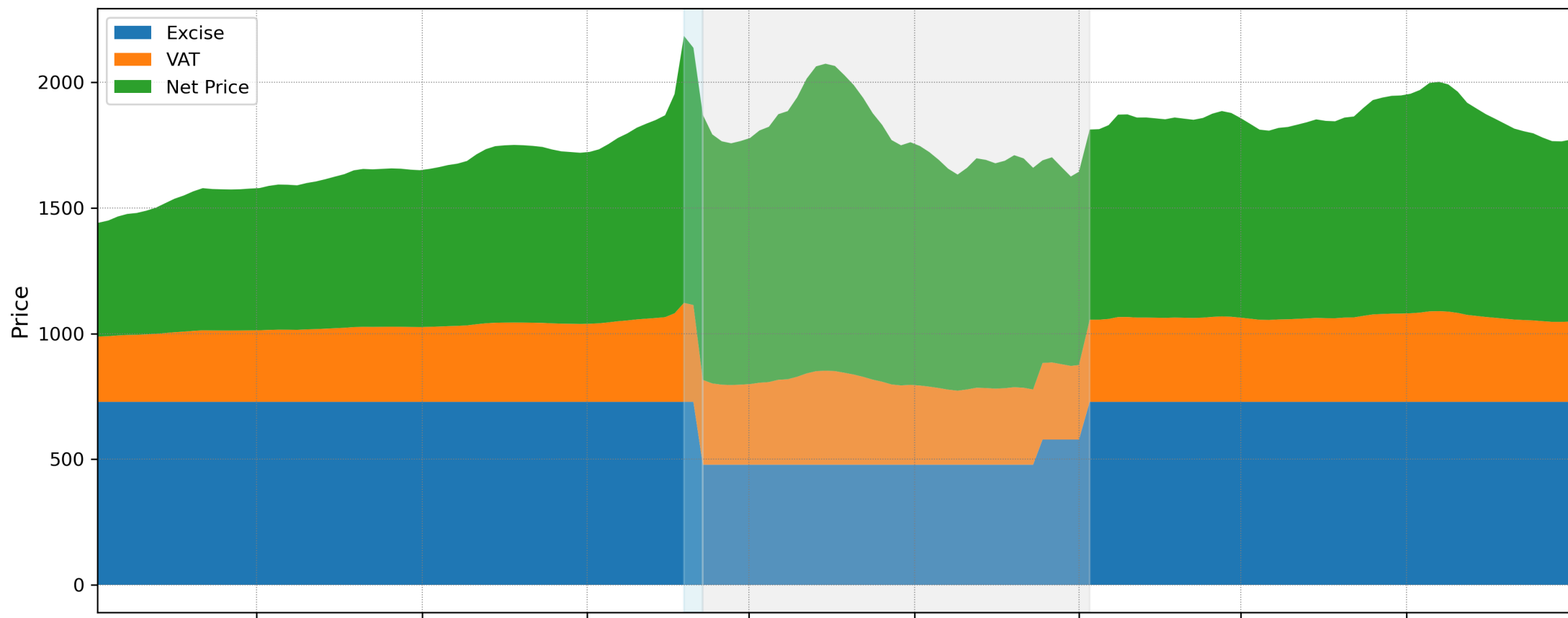
Scienza delle Finanze

A.A. 2025/2026

VII

L'incidenza fiscale

Prezzi e imposte



Prezzi e imposte

Anno	Mese	Prezzo	IVA	Accisa	Netto
2022	Novembre	1.688,75	304,53	478,40	905,82
2022	Ottobre	1.678,64	302,70	478,40	897,54
2022	Settembre	1.687,97	304,39	478,40	905,18
2022	Agosto	1.774,87	320,06	478,40	976,41
2022	Luglio	1.968,31	354,94	478,40	1.134,97
2022	Giugno	2.034,16		478,40	
2022	Maggio	1.851,27		478,40	
2022	Aprile	1.769,00	319,00	478,40	971,60
2022	Marzo	2.007,59	362,02	639,69	1.005,88
2022	Febbraio	1.848,12	333,27	728,40	786,45
2022	Gennaio	1.764,74	318,23	728,40	718,11
2021	Dicembre	1.724,25	310,93	728,40	684,92
2021	Novembre	1.746,52	314,94	728,40	703,18

-7 cent.

-25 cent.

Le tre regole dell'incidenza fiscale

1. Il soggetto passivo dell'imposta **non coincide necessariamente** con chi realmente sopporta l'onere dell'imposta.
2. **Il lato del mercato** sul quale l'imposta è applicata è **irrilevante** per la distribuzione dell'onere fiscale.
3. L'onere dell'imposta grava su chi ha **offerta o domanda anelastiche** (che siano consumatori o produttori).

1. L'onere dell'imposta

- **Incidenza legale**

- l'onere dell'imposta sostenuto chi è giuridicamente tenuto al pagamento all'erario

- **Incidenza economica**

- l'onere dell'imposta misurato dalla variazione delle risorse disponibili per un agente economico come risultato della tassazione
- *Chi sopporta effettivamente l'onere dell'imposta?*
- Per determinare l'incidenza economica: analisi degli effetti dell'imposta sull'**equilibrio di mercato**

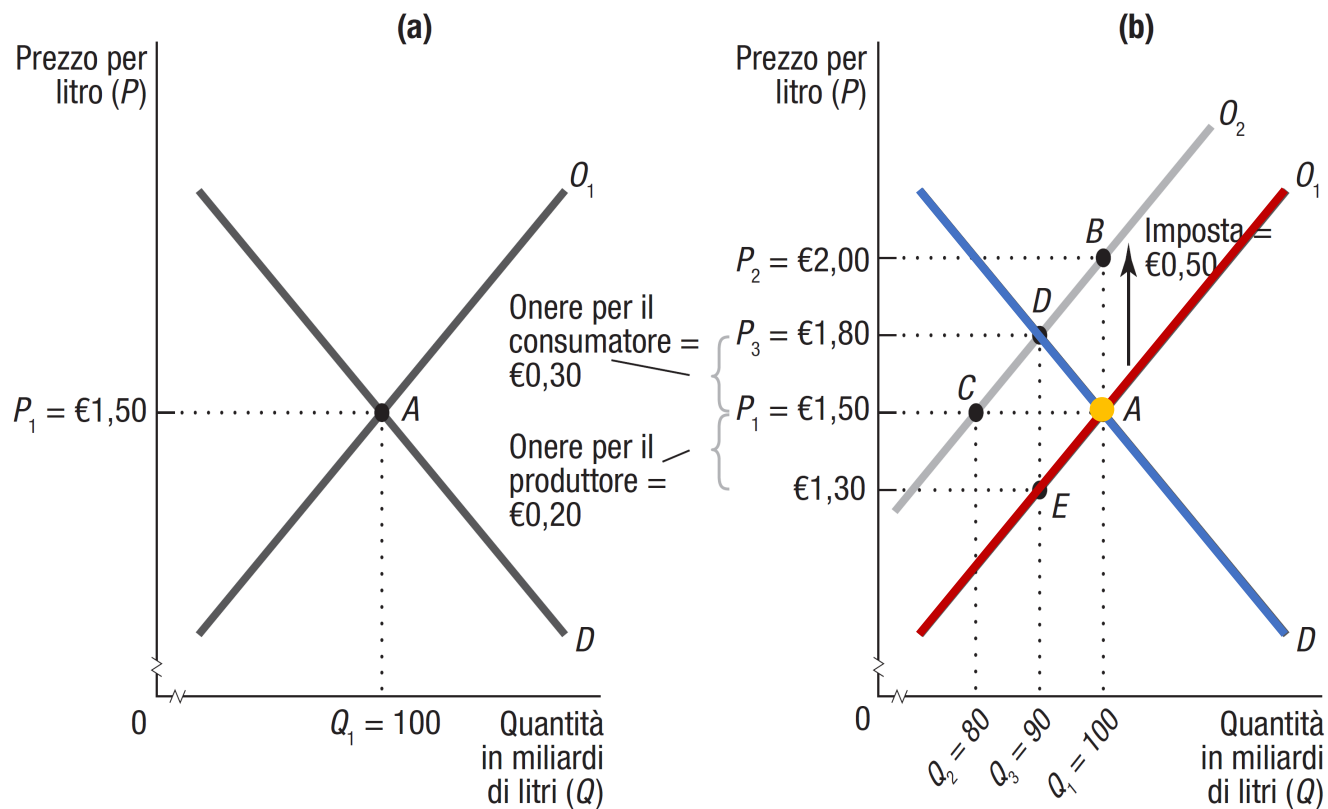
1. L'onere dell'imposta

- Per i consumatori e per i produttori l'onere dell'imposta è

(Prezzo dopo l'imposta – prezzo prima dell'imposta) + imposta per unità di bene

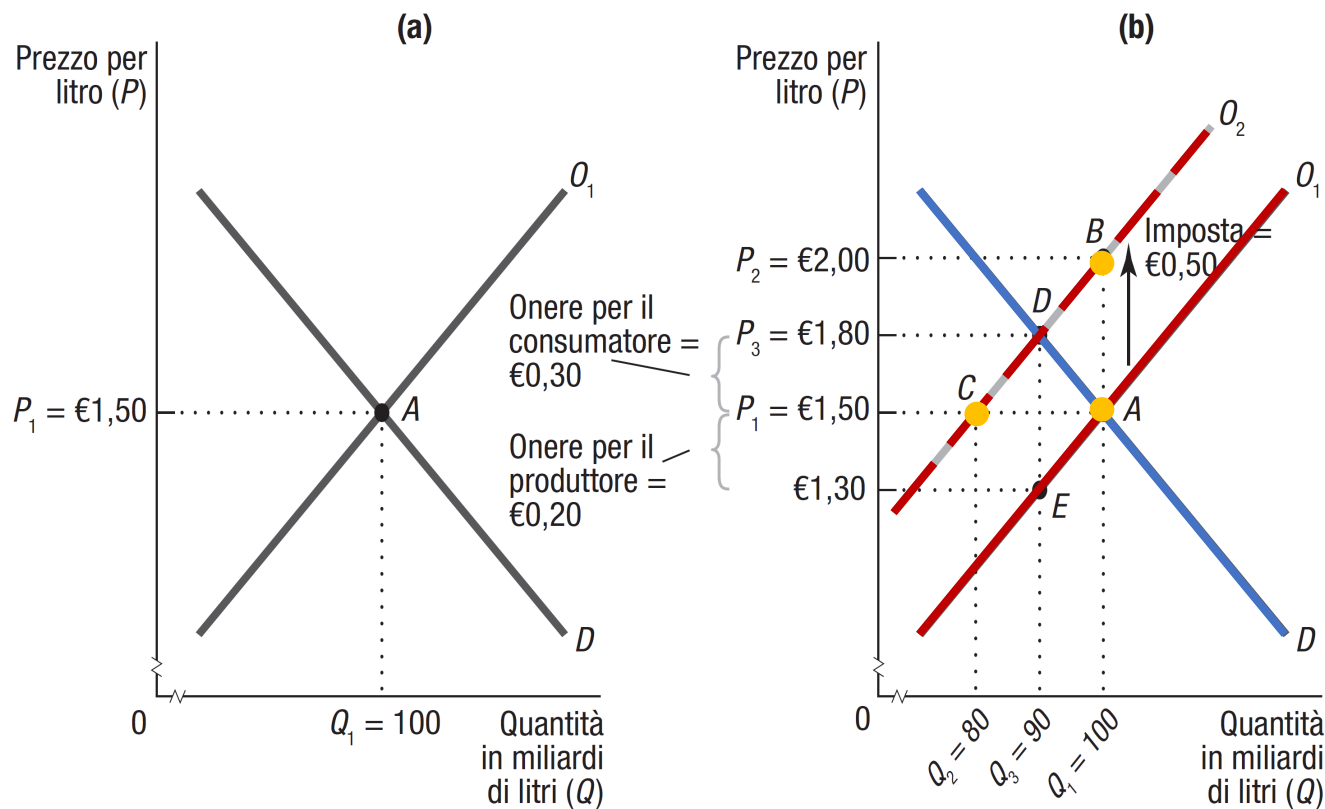
- Quando l'onere economico dell'imposta differisce dall'onere legale si parla di **traslazione dell'imposta** (attraverso i prezzi):
 - **Se i prezzi fossero costanti**, incidenza economica e legale coinciderebbero.

1. L'onere dell'imposta



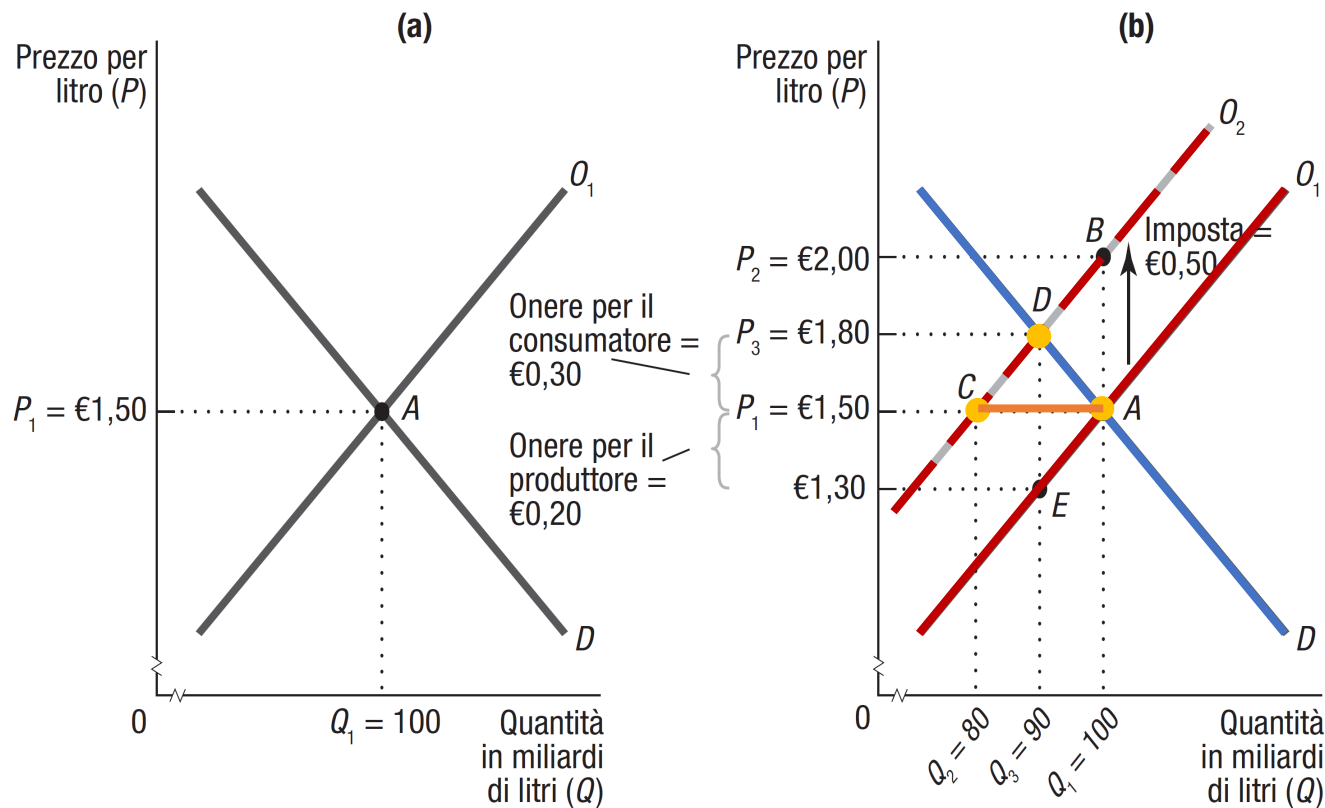
- Immaginiamo il caso di un'imposta specifica sulla benzina di €0,50 al litro a carico dei produttori **(legalmente)**
- Se incidenza legale ed economica coincidessero, il prezzo percepito dai produttori dovrebbe diminuire di €0,50
- Il mercato è inizialmente in equilibrio nel punto A

1. L'onere dell'imposta



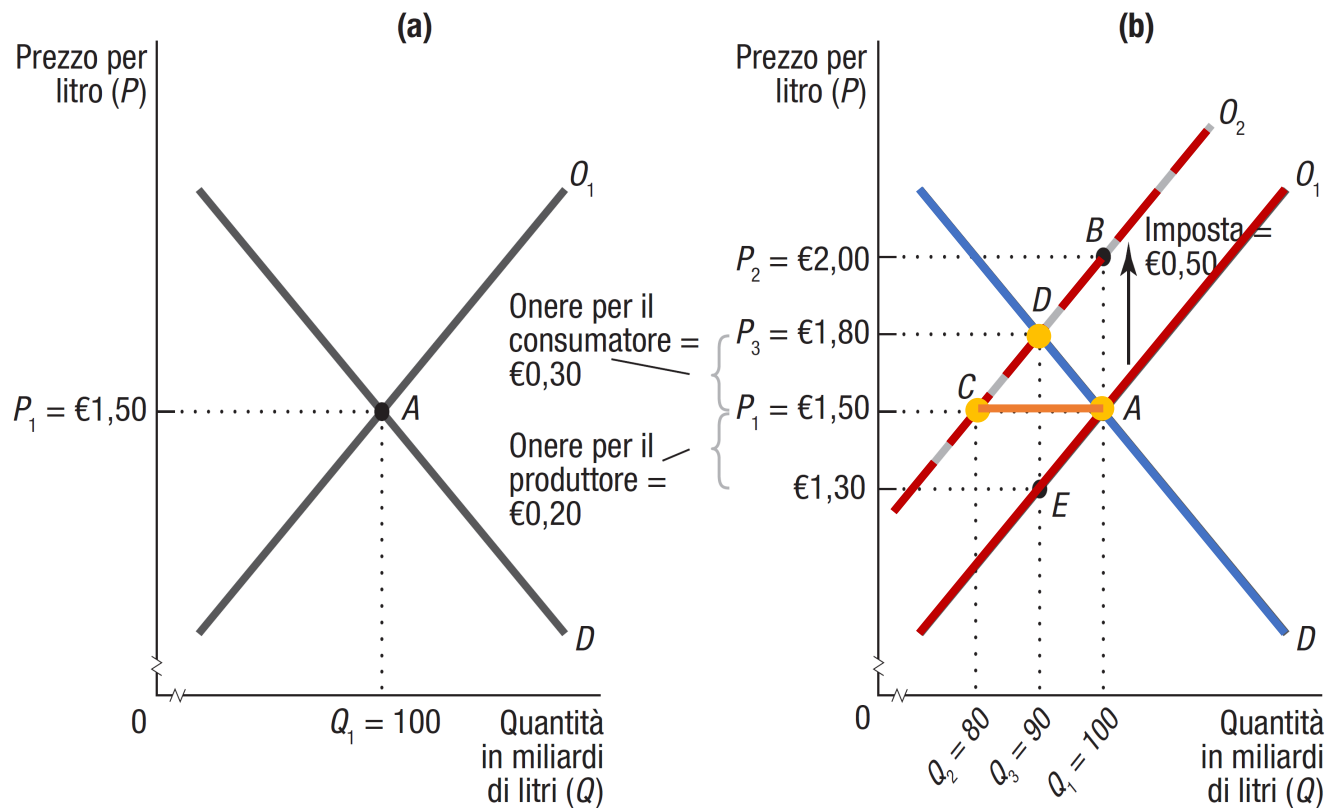
- Per i produttori, l'applicazione dell'imposta equivale ad un incremento del costo marginale
- La curva di offerta se aumentano i costi si *sposta verso l'alto*:
 - per produrre 100 miliardi di litri, i produttori non chiedono più €1,50 ma €2,00 (B)
 - Al prezzo (lordo) iniziale di €1,50 sono disposti ad offrire una quantità inferiore di benzina (80 mld di litri, C)

1. L'onere dell'imposta



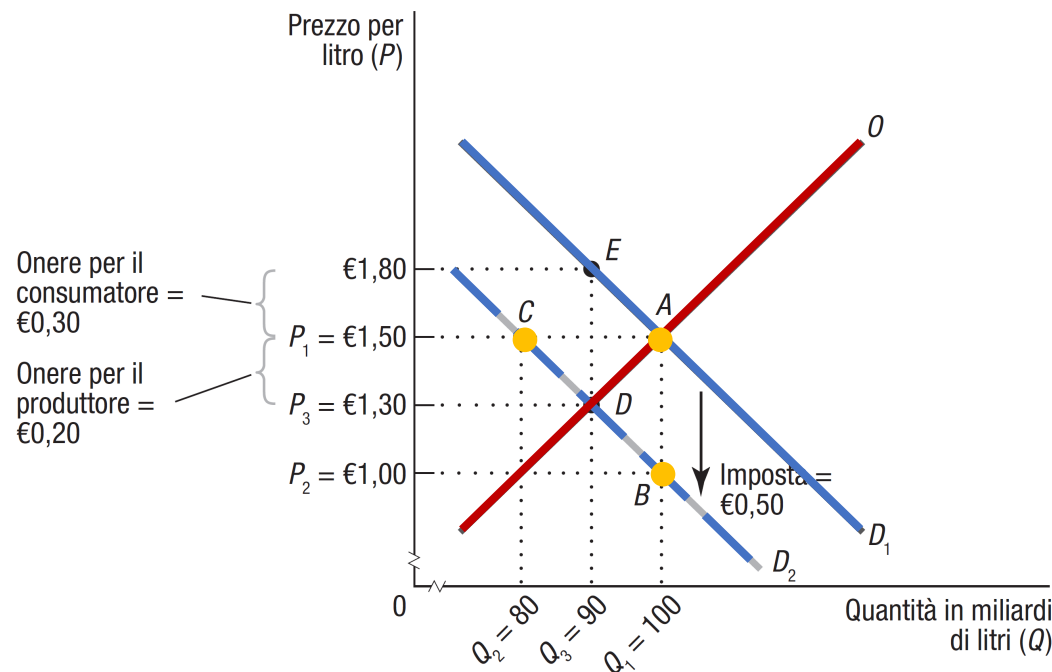
- Ma in corrispondenza del punto C si verifica un **eccesso di domanda** (di 20 mld di litri), pari al segmento CA
- Si determina una spinta per l'aumento dei prezzi, fino al nuovo punto di equilibrio (D), in cui l'eccesso di domanda è zero

1. L'onere dell'imposta



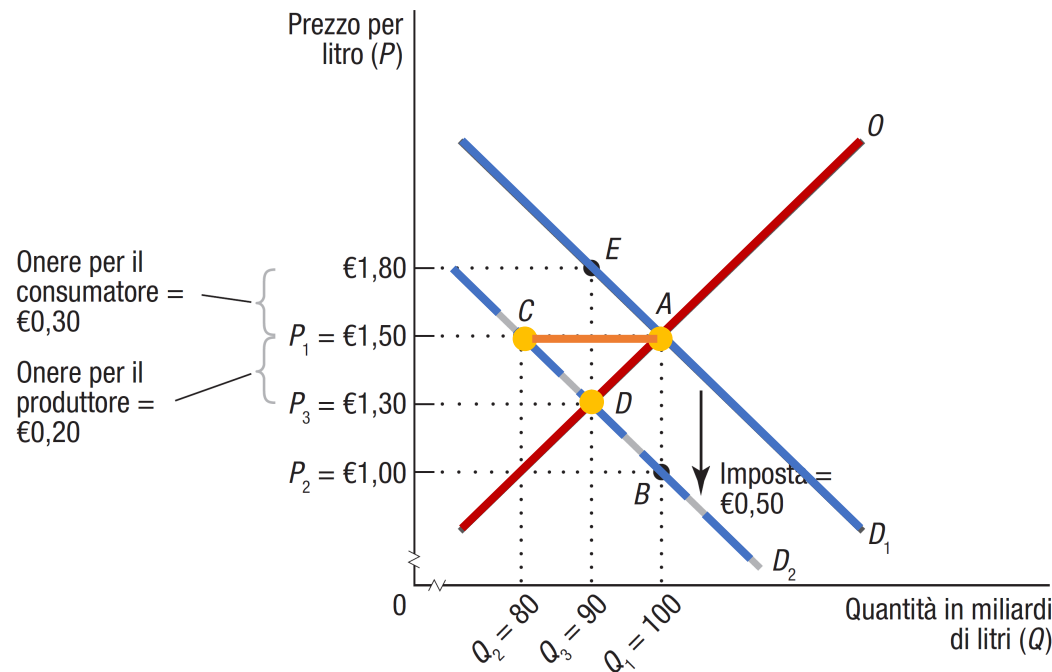
- Nel nuovo equilibrio:
 - Il prezzo pagato dai consumatori è €1,80 (+€0,30)
 - Il prezzo (netto) percepito dai produttori è €1,30 (-0,20)
- La differenza tra il prezzo pagato dai consumatori e percepito dai produttori è il **cuneo fiscale**

2. Il lato del mercato è irrilevante



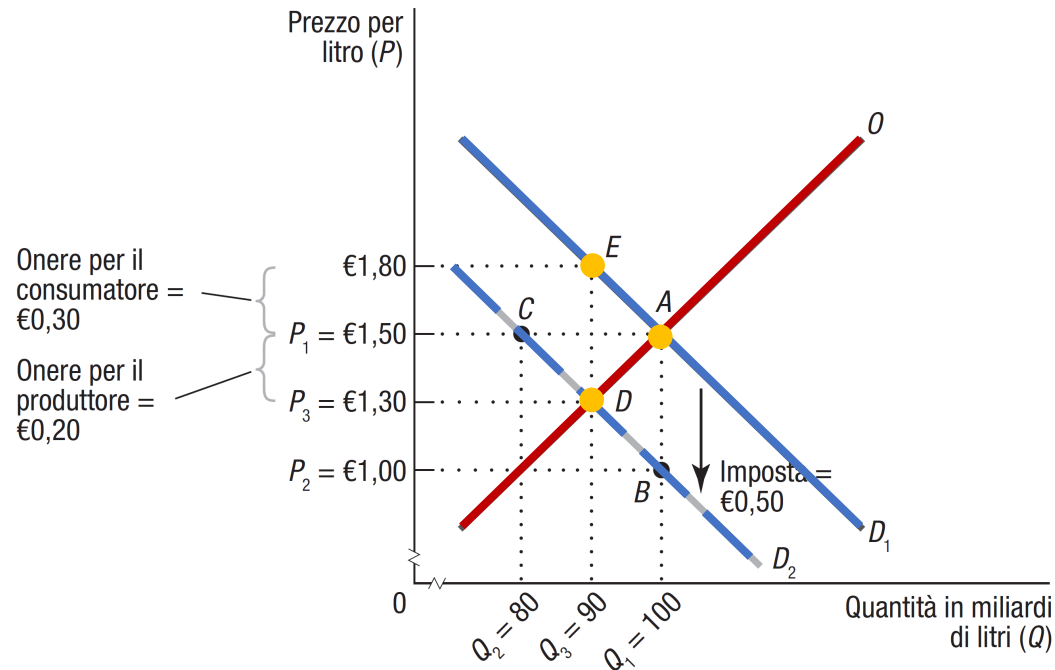
- Se l'imposta di €0,50 fosse legalmente a carico dei consumatori, la curva di domanda della benzina si sposterebbe verso il basso
 - Prima dell'imposta: per acquistare 100mld di litri, erano disposti a pagare €1,50;
 - Dopo l'imposta, per acquistare 100mld di litri sono sempre disposti a pagare €1,50 complessivi, di cui però solo €1,00 vanno al produttore
 - Per un prezzo di €1,50 (al netto dell'imposta), sarebbero disposti ad acquistare solo 80mld di litri

2. Il lato del mercato è irrilevante



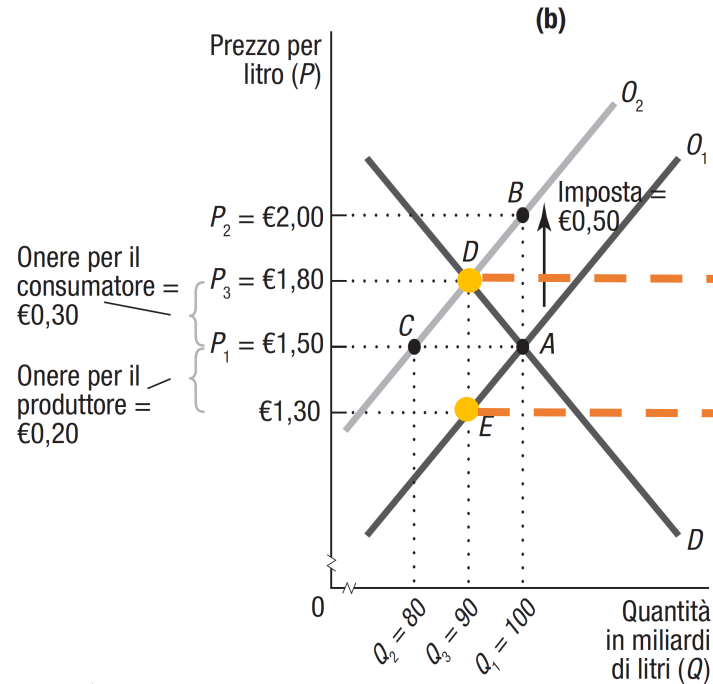
- Ad un prezzo di €1,50 si determina un eccesso di offerta di 20mld di litri
 - Parial segmento CA
- ... e di conseguenza una pressione sui prezzi (in diminuzione)
- Il mercato raggiunge un nuovo equilibrio nel punto D , dove l'eccesso di offerta è zero

2. Il lato del mercato è irrilevante

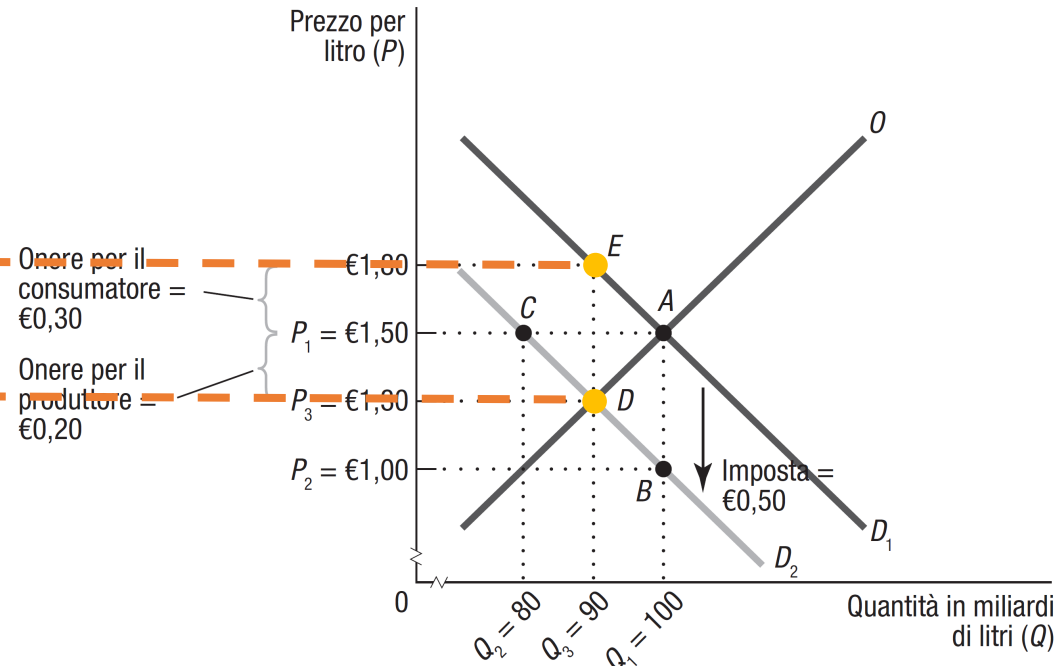


- Implicazioni:
 - Il prezzo pagato dai consumatori è aumentato da €1,50 a €1,80 (+0,30)
 - Il prezzo percepito dai produttori si è ridotto da €1,50 a €1,30 (-0,20)
- Il cuneo fiscale è di **€0,50**

2. Il lato del mercato è irrilevante



Imposta di €0,50 dal lato del produttore

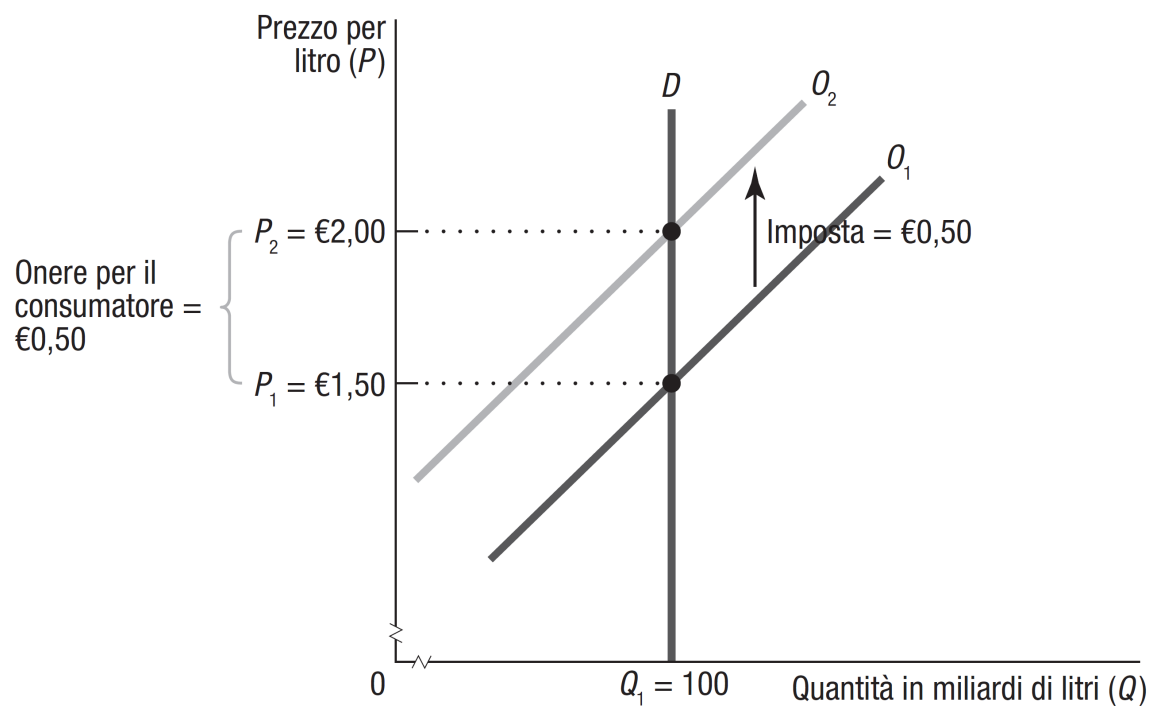


Imposta di €0,50 dal lato del consumatore

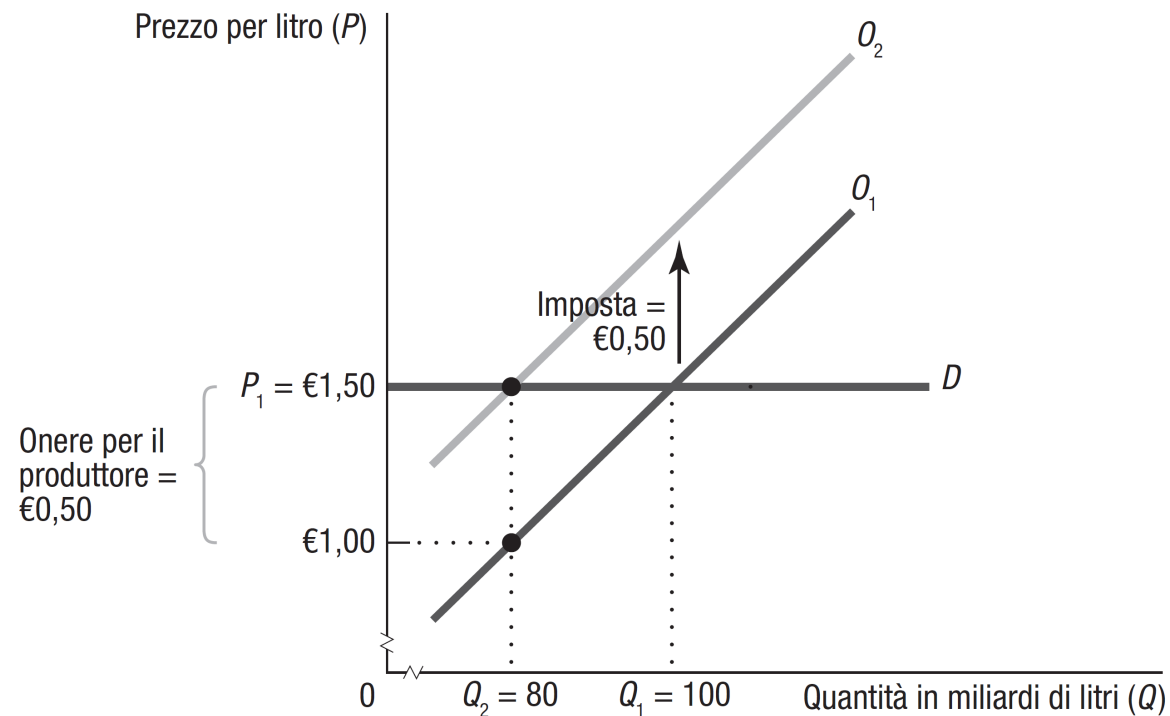
3. L'elasticità determina l'onere dell'imposta

- L'incidenza economica della tassazione non dipende dall'incidenza legale.
- Essa è determinata in ultima analisi dalle *elasticità di offerta e di domanda*, ossia dalla sensibilità della quantità offerta o domandata alle variazioni di prezzo.
- Se un lato del mercato è perfettamente anelastico, allora sopporterà l'intero onere dell'imposta. Si parla in questo caso di traslazione piena dell'onere fiscale su quel lato del mercato.
- **Traslazione piena (*Full shifting*)**: si ha quando, in una transazione, una parte sopporta l'intero onere dell'imposta.

3. L'elasticità determina l'onere dell'imposta



Domanda rigida



Domanda infinitamente elastica

3. L'elasticità determina l'onere dell'imposta

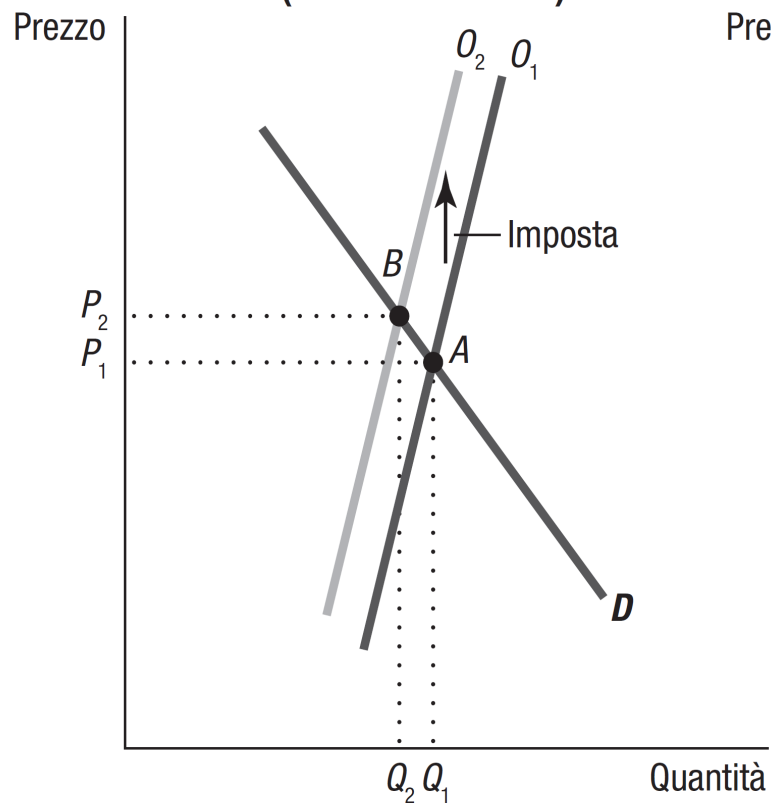
- In generale, quanto meno elastica è la domanda rispetto all'offerta, tanto più grande è la quota di incidenza che ricade sulla domanda.
- La domanda di beni è più elastica quando esistono molti beni sostituti.
 - Nel caso di prodotti con **domanda elastica**, per i consumatori è più facile *sfuggire* all'imposta, riducendo la domanda nel mercato in cui viene applicata l'imposta
 - L'onere dell'imposta è sopportato prevalentemente dai produttori
 - Nel caso di prodotti con **domanda anelastica**, i consumatori non possono spostarsi verso altri beni e quindi sfuggire all'imposta
 - L'onere dell'imposta è sopportato prevalentemente dai consumatori

3. L'elasticità determina l'onere dell'imposta

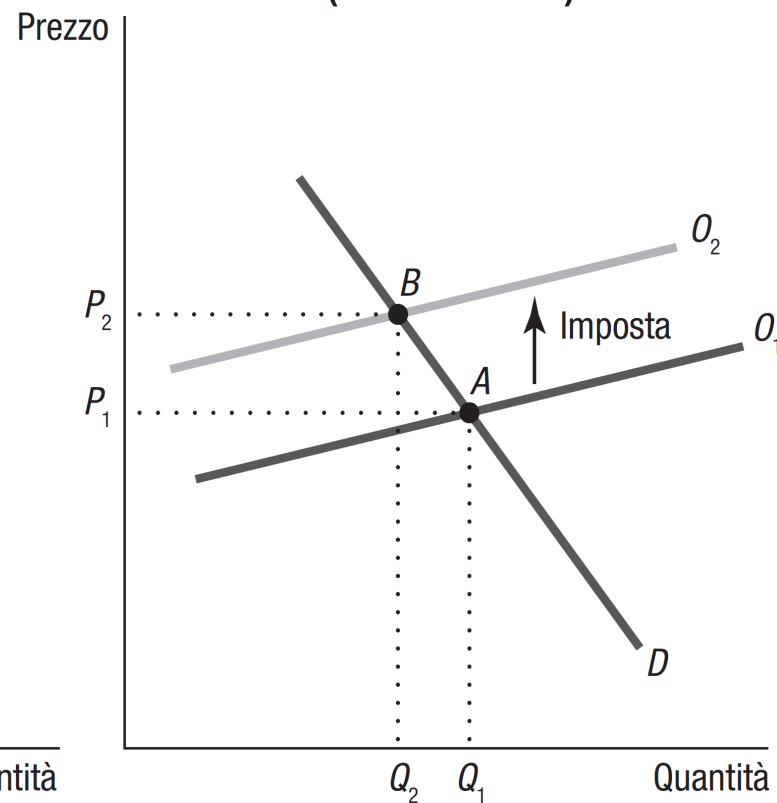
- Lo stesso ragionamento si applica dal lato dell'offerta:
 - Le curve di offerta sono più elastiche quanto è più facile per i produttori (almeno nel lungo periodo) modificare la struttura produttiva per variare le quantità offerte
 - Ma nel breve periodo, in molti mercati (es: acciaio) la curva di offerta è tendenzialmente rigida
 - Un esempio di mercato con una curva di offerta elastica è quello dei venditori ambulanti (investimento iniziale contenuto)

3. L'elasticità determina l'onere dell'imposta

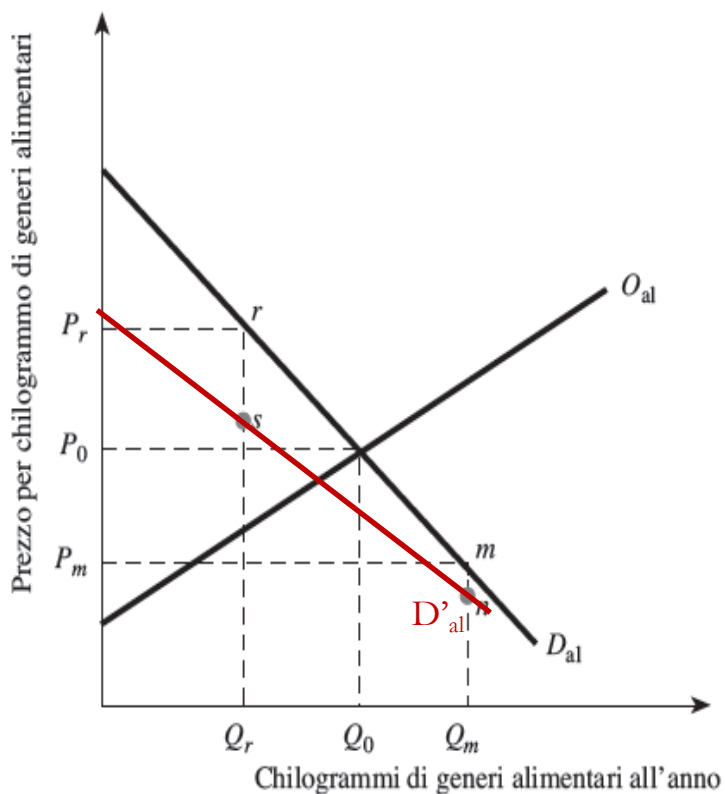
(a) Imposta sui produttori di acciaio
(offerta anelastica)



(b) Imposta sui venditori ambulanti
(offerta elastica)



L'incidenza nel caso di un'imposta *ad valorem*



L'imposta ad valorem non sposta la domanda verso il basso di un ammontare fisso, ma di una percentuale (l'aliquota).

$$P_{lordo} = (1+t) \times P_{dopo\ l'imposta}$$

La teoria dell'incidenza alla prova

What Goes Up May Not Come Down: Asymmetric Incidence of Value-Added Taxes

Youssef Benzarti

University of California, Santa Barbara, and National Bureau of Economic Research

Dorian Carloni

Congressional Budget Office

Jarkko Harju

VATT Institute for Economic Research

Tuomas Kosonen

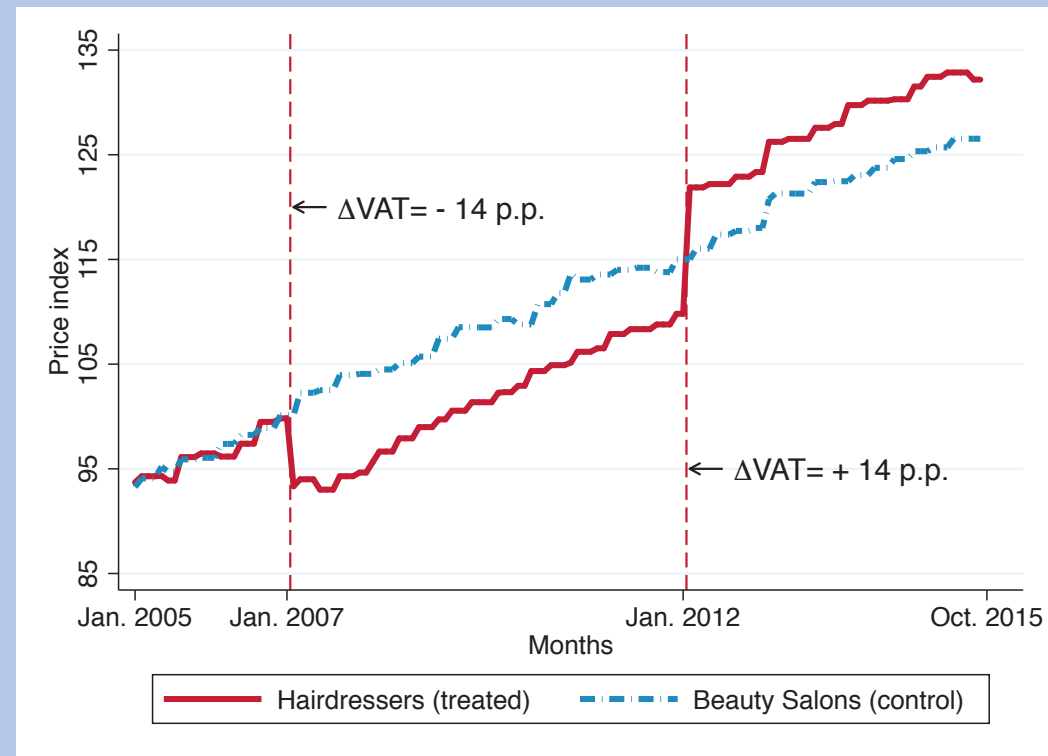
Labour Institute for Economic Research

Abstract

This paper provides evidence that prices respond significantly more strongly to increases than to decreases in value-added taxes (VATs). First, using two plausibly exogenous VAT changes, we show that prices respond twice as much to VAT increases as to VAT decreases. Second, we show that this asymmetry results in higher equilibrium profits and markups. Third, we find that firms operating with low profit margins are particularly likely to respond asymmetrically to VAT changes. Fourth, these asymmetric price effects persist several years after VAT changes take place. Fifth, using all VAT changes in the European Union from 1996 to 2015, we find similar levels of asymmetry.

La teoria dell'incidenza alla prova

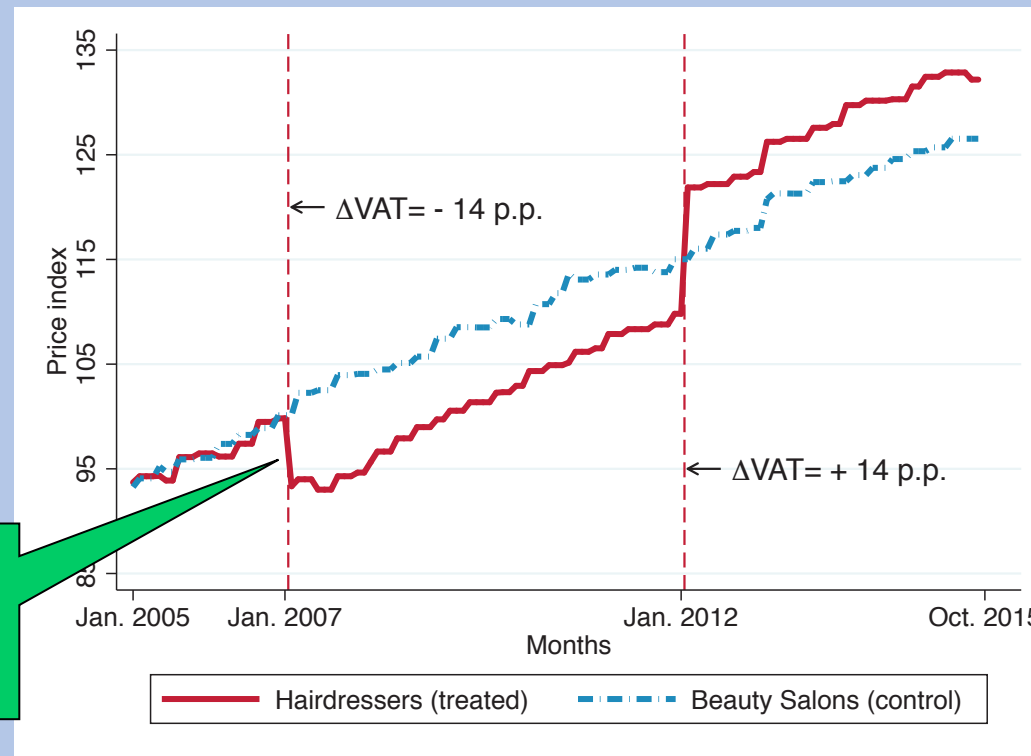
Figure 1: Finnish Hairdressing Sector VAT Reforms



Notes: This figure shows the price of hairdressing services and beauty salons before and after the 14 percentage point hairdressing services VAT cut in January 2007 and the 14 percentage point VAT hairdressing services hike in January 2012.

La teoria dell'incidenza alla prova

Figure 1: Finnish Hairdressing Sector VAT Reforms

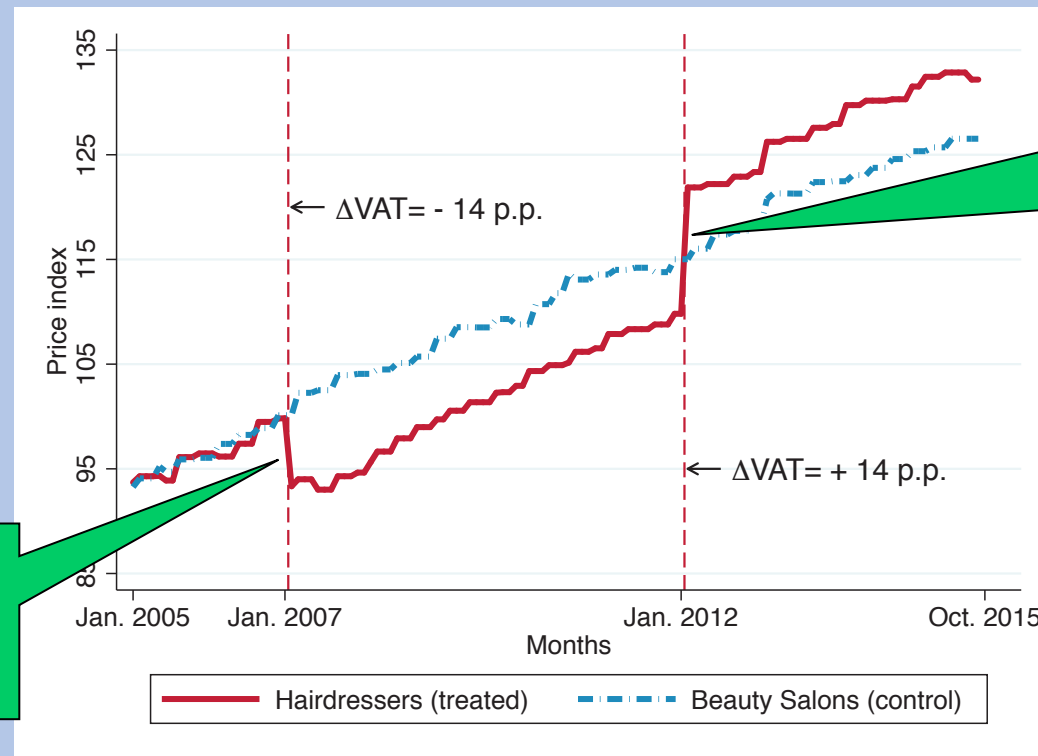


Solo metà della riduzione dell'imposta *ad valorem* si traduce in una riduzione dei prezzi...

Notes: This figure shows the price of hairdressing services and beauty salons before and after the 14 percentage point hairdressing services VAT cut in January 2007 and the 14 percentage point VAT hairdressing services hike in January 2012.

La teoria dell'incidenza alla prova

Figure 1: Finnish Hairdressing Sector VAT Reforms

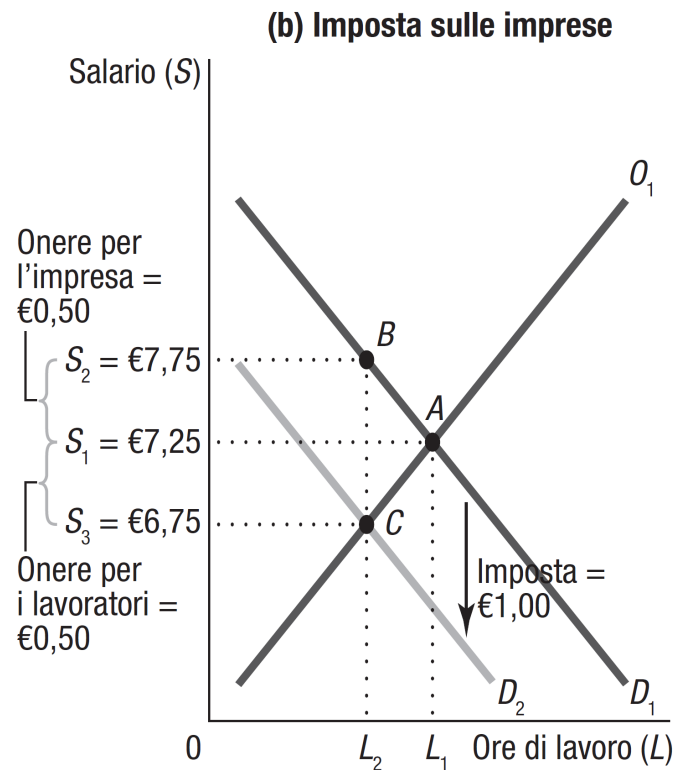
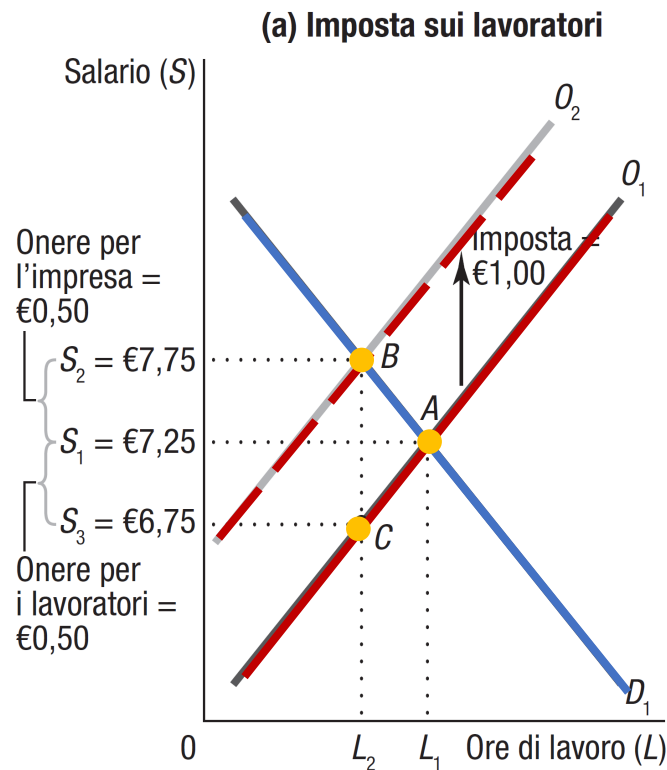


Solo metà della riduzione dell'imposta *ad valorem* si traduce in una riduzione dei prezzi...

...mentre quasi il 100% dell'aumento dell'imposta si traduce in un aumento dei prezzi

Notes: This figure shows the price of hairdressing services and beauty salons before and after the 14 percentage point hairdressing services VAT cut in January 2007 and the 14 percentage point VAT hairdressing services hike in January 2012.

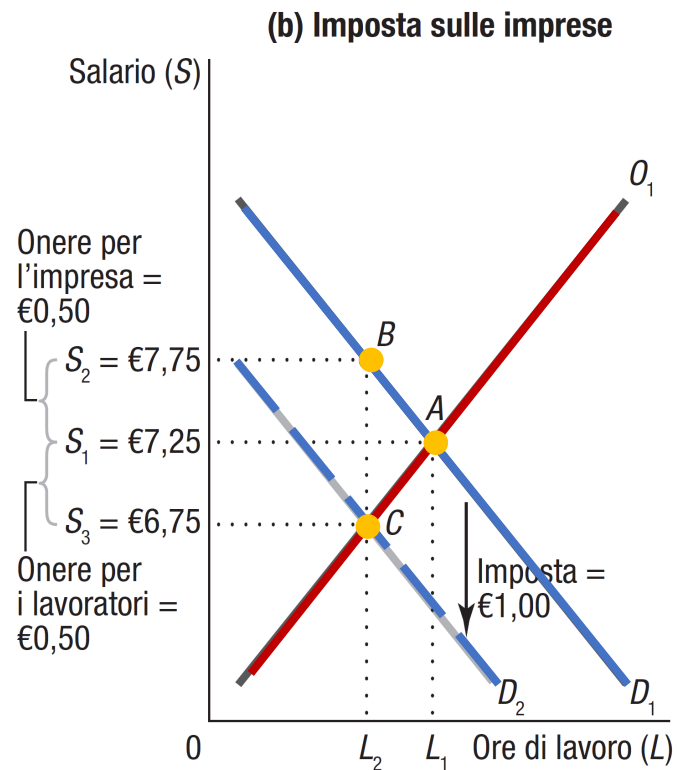
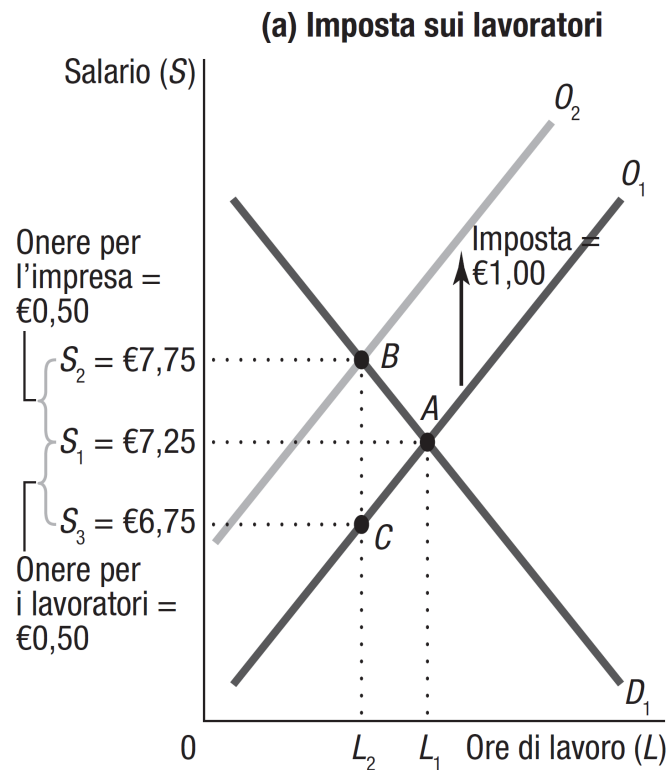
L'incidenza nei mercati dei fattori



Immaginiamo il caso di un'imposta sui **salari orari** (quindi specifica e non *ad valorem*):

- Il salario (minimo) per il quale i lavoratori sono disposti ad offrire L_1 ore di lavoro è aumentato di €1
- La funzione di offerta (di lavoro) si sposta verso l'alto
- Il nuovo salario di equilibrio è $S_2=7,75$, ma il salario al netto dell'imposta è $S_3=6,75$
- Il cuneo fiscale è di €1,00, equamente ripartito tra lavoratori (-€0,50) e imprese (+€0,50)

L'incidenza nei mercati dei fattori



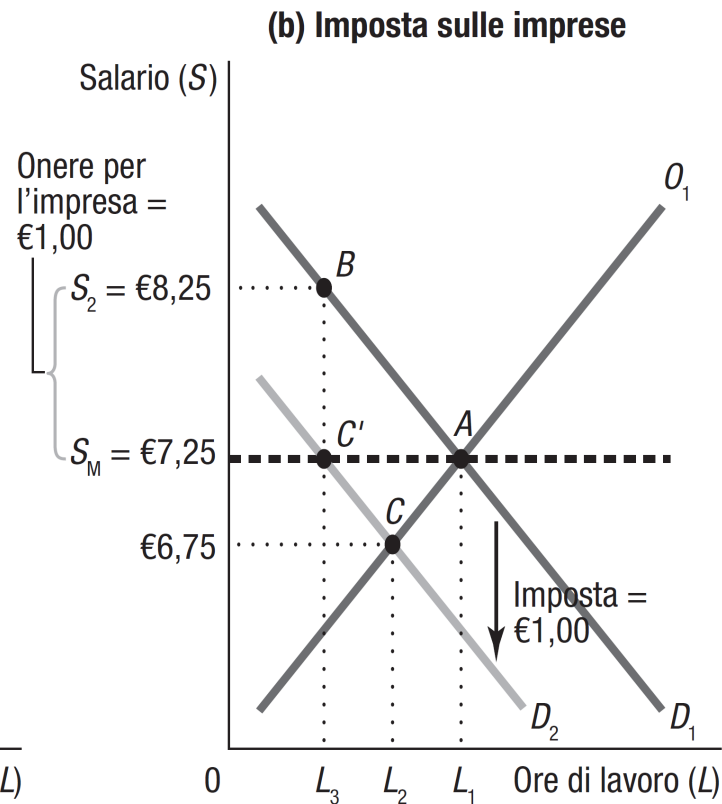
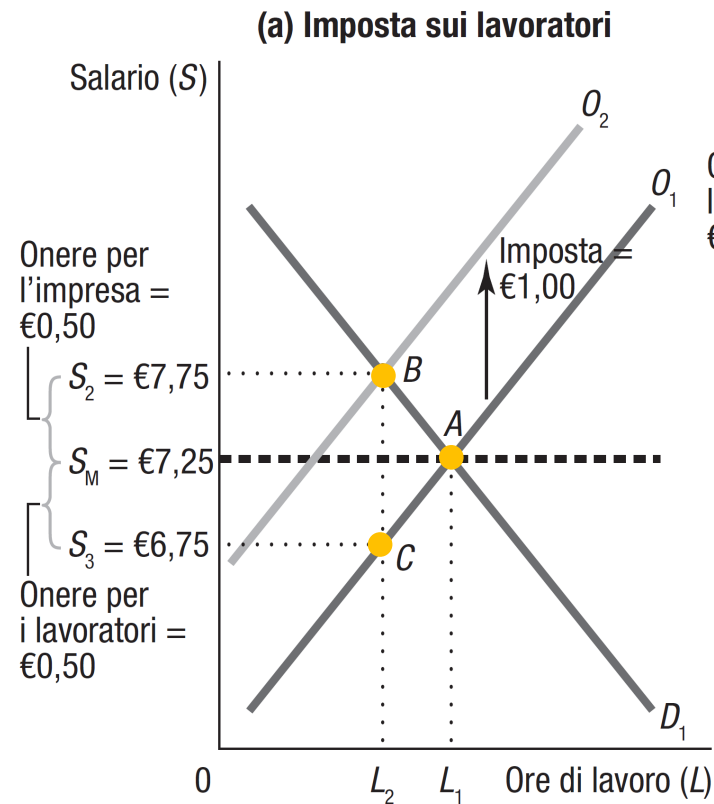
Se l'imposta fosse (legalmente) a carico delle imprese:

- Aumentano i costi per le imprese, che allo stesso salario (netto) ora domandano meno lavoro
- La funzione di domanda di lavoro si sposta verso il basso
- Per un salario (netto) S_1 si crea **eccesso di offerta**
- I salari di equilibrio dei lavoratori sono $S_3 = €6,75$, mentre l'impresa paga (complessivamente) $S_2 = €7,75$
- **Risultato identico al caso precedente: quello che conta non è l'onere legale, ma l'elasticità di domanda e offerta**

Impedimenti all'aggiustamento dei prezzi

- Nell'analisi dell'incidenza dell'imposta, il meccanismo di traslazione degli oneri economici si basa sull'assunzione che i prezzi possano aggiustarsi liberamente.
- Esistono però dei casi di impedimenti al libero aggiustamento dei prezzi
 - Ad esempio, il **salario minimo**: ammontare minimo, fissato per legge, che deve essere pagato per un'ora di lavoro.
- Le barriere all'aggiustamento dei prezzi alterano l'incidenza dell'onere dell'imposta

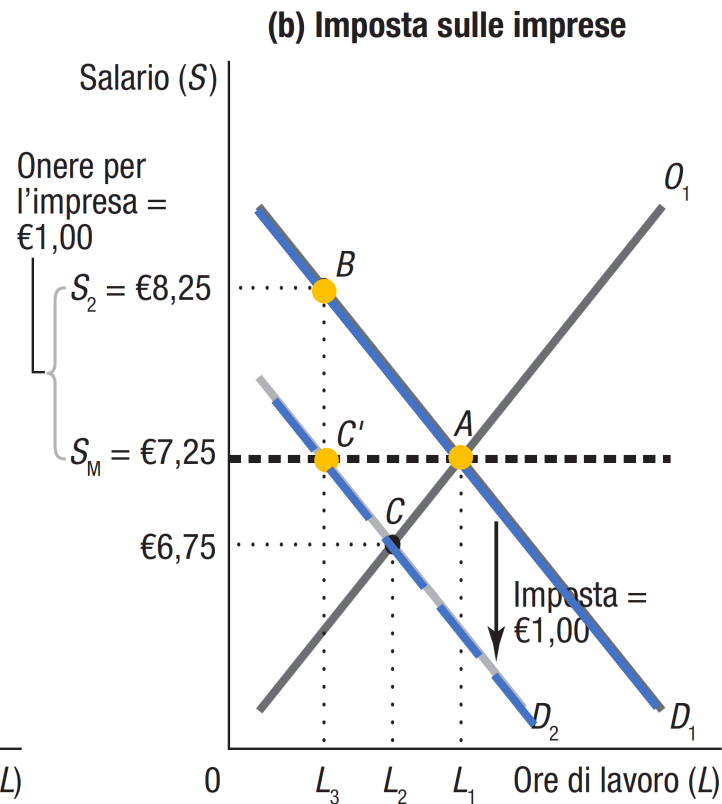
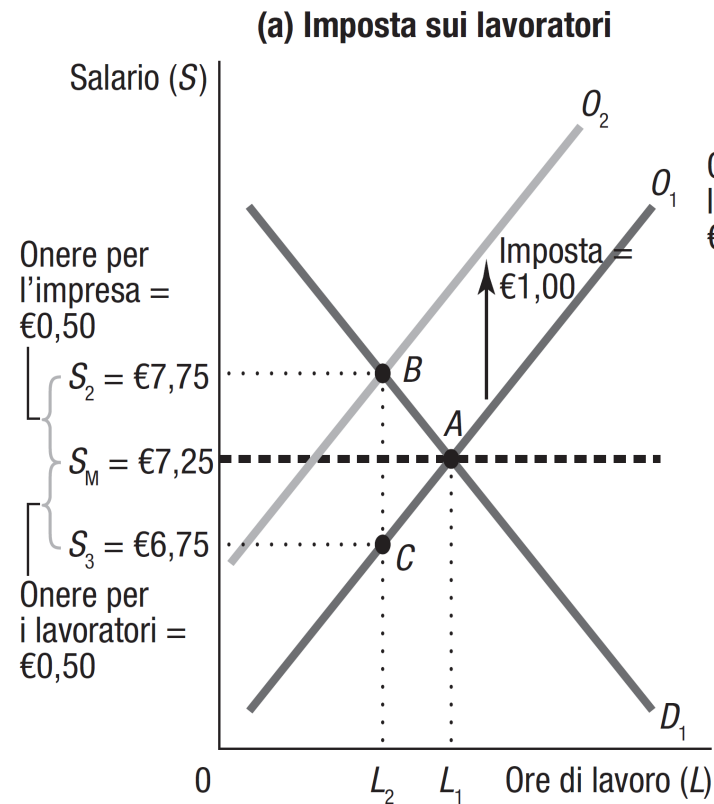
Incidenza e salario minimo



In presenza di un *salario minimo orario* fissato a S_M

- Se l'imposta fosse a **carico dei lavoratori**, il salario minimo non ha nessun effetto sull'analisi dell'incidenza
- I salari salgono a €7,75, ma al netto dell'imposta i lavoratori percepiscono €6,75

Incidenza e salario minimo

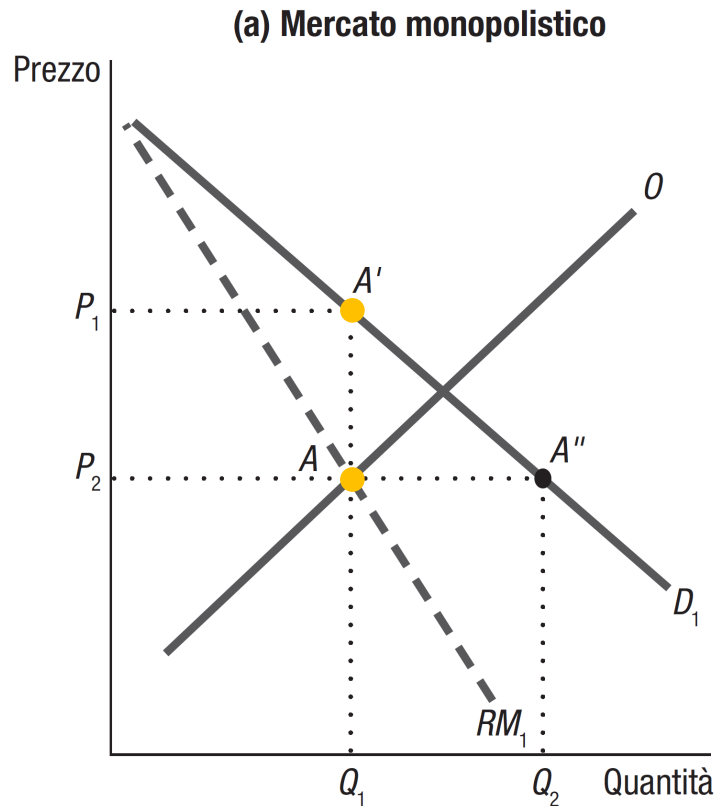


- Se l'imposta fosse a **carico delle imprese**, il salario minimo cambia l'analisi dell'incidenza
- La curva di domanda di lavoro si sposta verso il basso
- In presenza di $S = S_M = €7,25$, si verifica un *ecceso di offerta*, ma i salari non possono scendere
- ***I salari dei lavoratori coincidono con il salario minimo e l'impresa sopporta l'intero onere dell'imposta***

Incidenza in concorrenza *imperfetta*

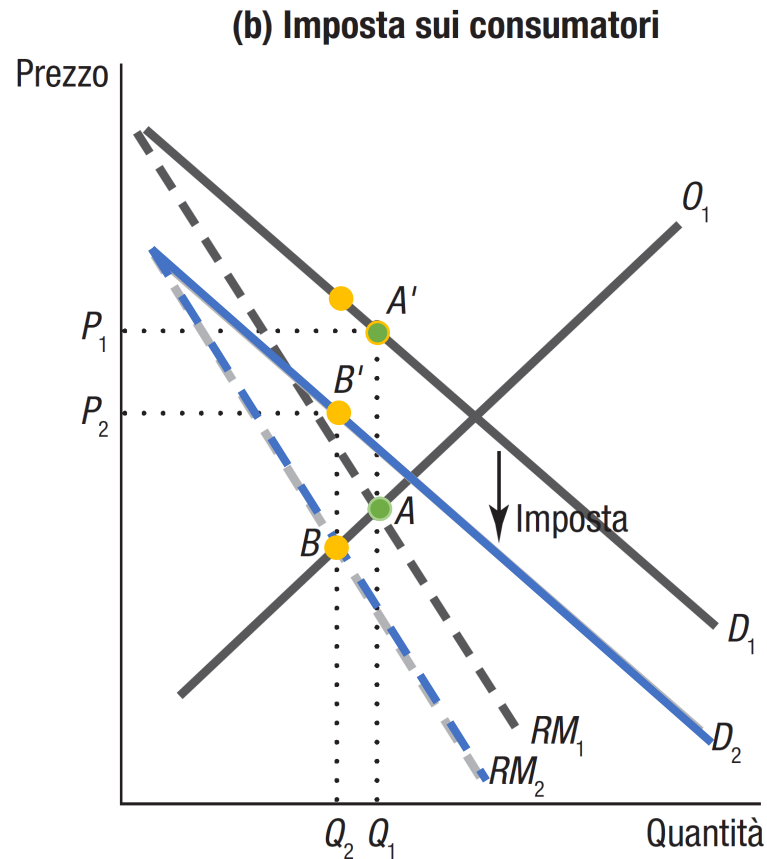
- Quanto visto finora è valido nel contesto dei mercati perfettamente concorrenziali, che però nella pratica sono pochi
- Come cambia l'analisi dell'incidenza nel caso di mercati a concorrenza imperfetta, come il **monopolio** (un unico fornitore di un bene)?
 - Per le imprese in concorrenza perfetta (*price-taking*), il ricavo marginale (RM) è uguale al prezzo.
 - Il monopolista (*price-maker*) fissa il prezzo, anziché adeguarsi al prezzo di mercato
 - Il monopolista produce fino al punto in corrispondenza del quale $RM = CM$.

L'incidenza dell'imposta in monopolio



- L'equilibrio in monopolio è il punto in cui il *costo marginale* di produrre un'unità aggiuntiva (**la funzione di offerta**) è uguale al *ricavo marginale*
- Trade-off per il monopolista
 - per aumentare i ricavi dovrebbe vendere più unità a un dato prezzo;
 - per convincere i consumatori ad acquistare di più deve abbassare i prezzi **di tutte le unità esistenti**
 - Per questa ragione, il ricavo marginale è al di sotto della curva di domanda:
 - ogni unità aggiuntiva venduta aumenta i ricavi di un ammontare inferiore al prezzo, perché implica una riduzione dei prezzi per tutte le unità

L'incidenza dell'imposta in monopolio



- Se lo Stato introducesse un'imposta sui consumatori, *la curva di domanda si sposta verso il basso*
- Si sposta anche la curva di ricavo marginale
- Il nuovo equilibrio è nel punto B , con una diminuzione delle quantità (Q_2) e del prezzo (P_2) ricevuto dal monopolista
 - ed un aumento dei prezzi pagati dai consumatori
- Le regole dell'incidenza fiscale restano valide anche nei mercati monopolistici:
 - **Il lato del mercato sul quale è applicata l'imposta è irrilevante, anche se il monopolista ha potere di mercato**

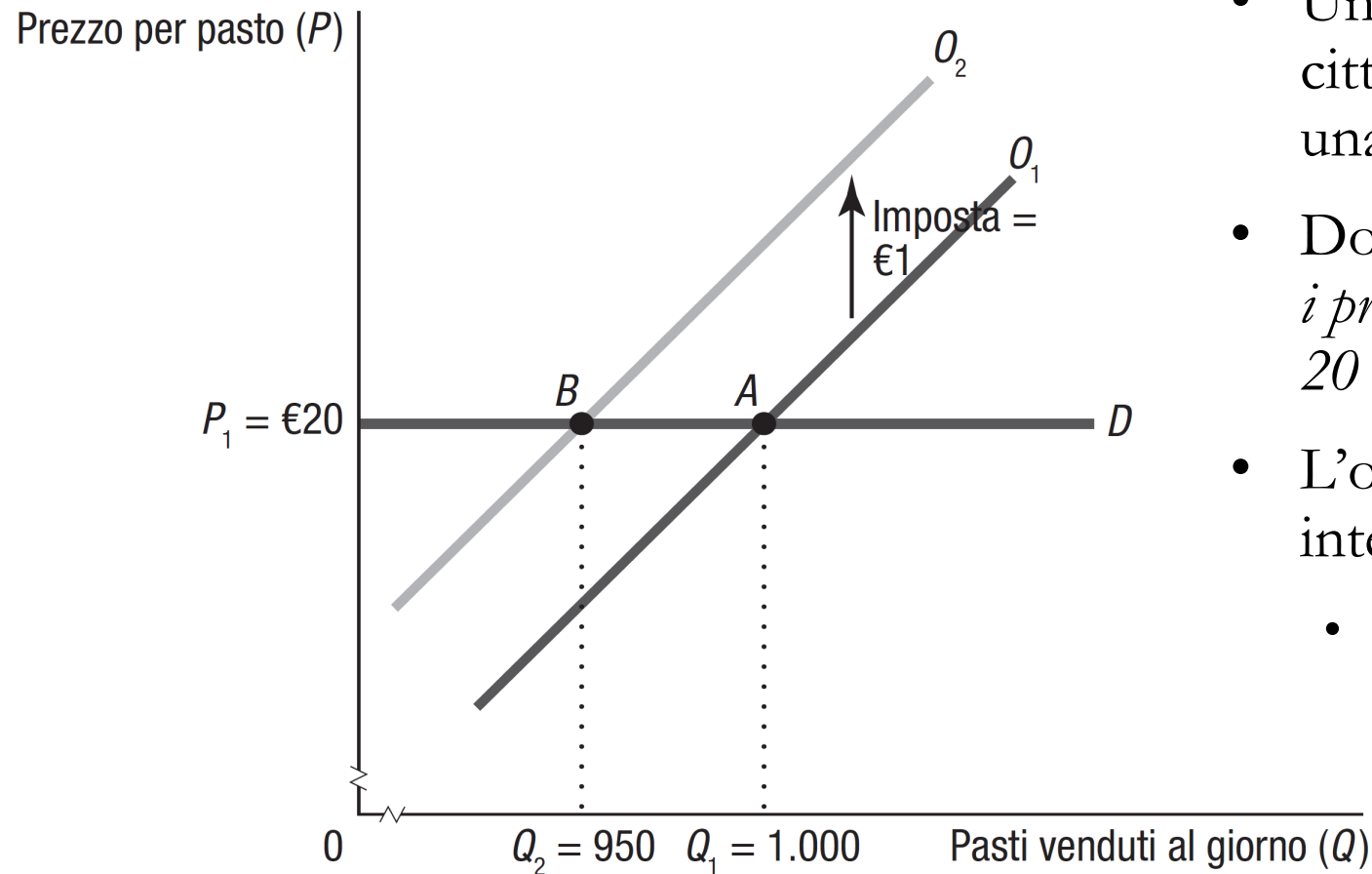
L'incidenza dell'imposta in oligopolio

- Anche nei mercati monopolistici, un'imposta su entrambi i lati del mercato porta alla stessa ripartizione dell'onere dell'imposta.
- I monopolisti non possono “sfruttare il loro potere di mercato” per sfuggire alle regole dell'incidenza dell'imposta.
- Gli economisti tendono a ipotizzare che le stesse regole dell'incidenza si applichino più in generale ai mercati oligopolistici.
 - **Mercati oligopolistici:** mercati in cui le imprese hanno un certo potere di mercato nella fissazione dei prezzi, inferiore però al potere del monopolista.

Incidenza in equilibrio generale

- Finora: **incidenza dell'imposta in equilibrio parziale**: analisi che considera l'impatto di un'imposta su un mercato isolato.
- **In equilibrio generale**:
 - analisi che considera gli effetti di un'imposta applicata in un mercato su altri mercati collegati.
 - *le imposte in un mercato influenzano i prezzi in altri mercati*

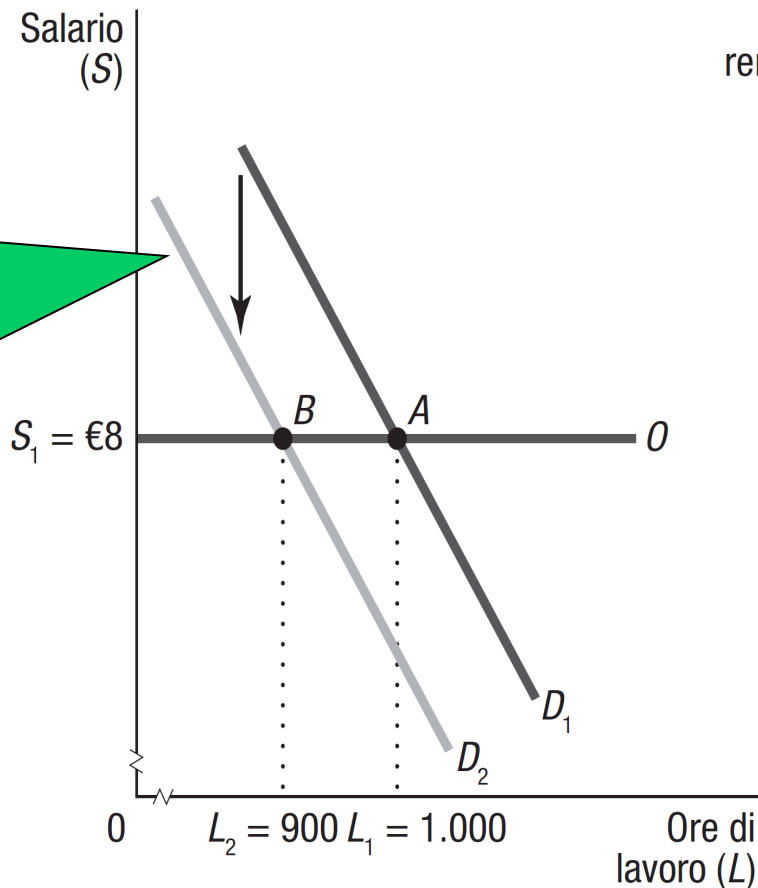
Imposte in equilibrio generale



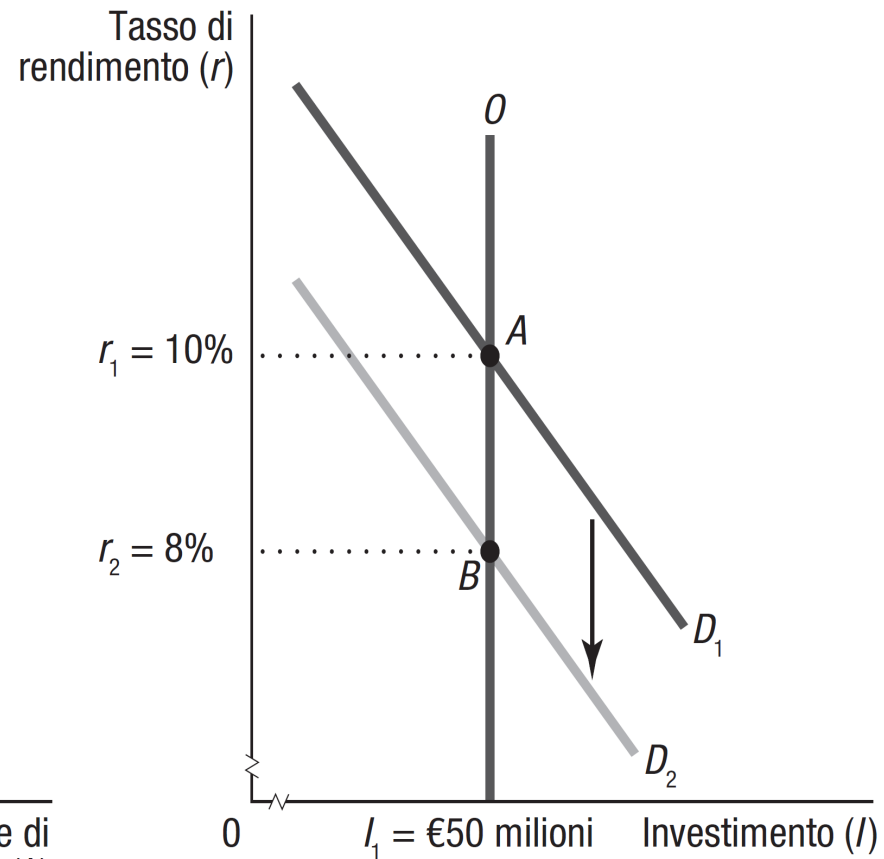
- Un'imposta sui ristoranti di una città è concettualmente simile ad una tassa di soggiorno
- Domanda infinitamente elastica: *se i prezzi fossero leggermente superiori a 20 euro, non andrei più in ristorante*
- L'onere dell'imposta è interamente sui **ristoranti**
 - *Ma chi sono i 'ristoranti'? I lavoratori? Gli investitori?*

Incidenza dell'imposta in equilibrio generale

(a) Mercato del lavoro



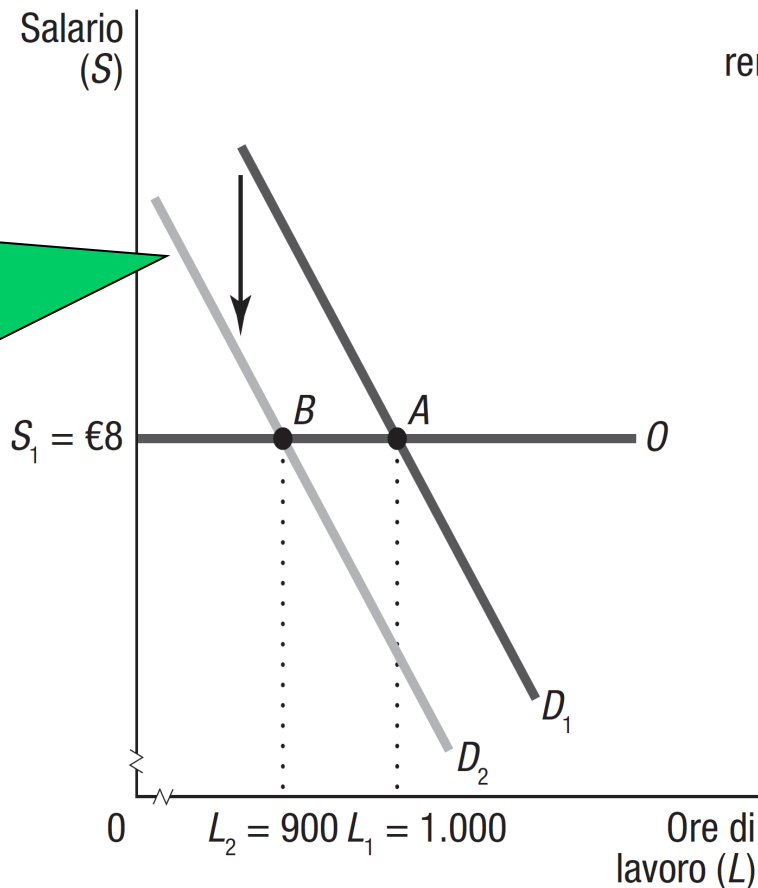
(b) Mercato dei capitali



Se i ristoranti sopportano l'intero onere dell'imposta, ridurranno la domanda di lavoro

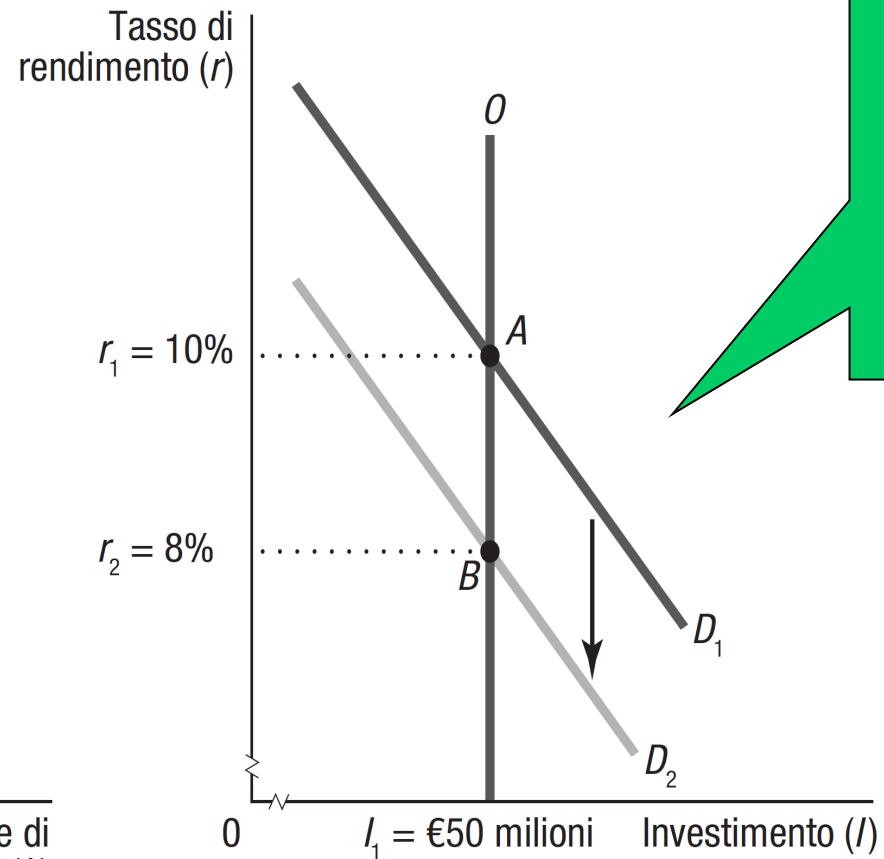
Incidenza dell'imposta in equilibrio generale

(a) Mercato del lavoro



Se i ristoranti sopportano l'intero onere dell'imposta, ridurranno la domanda di lavoro

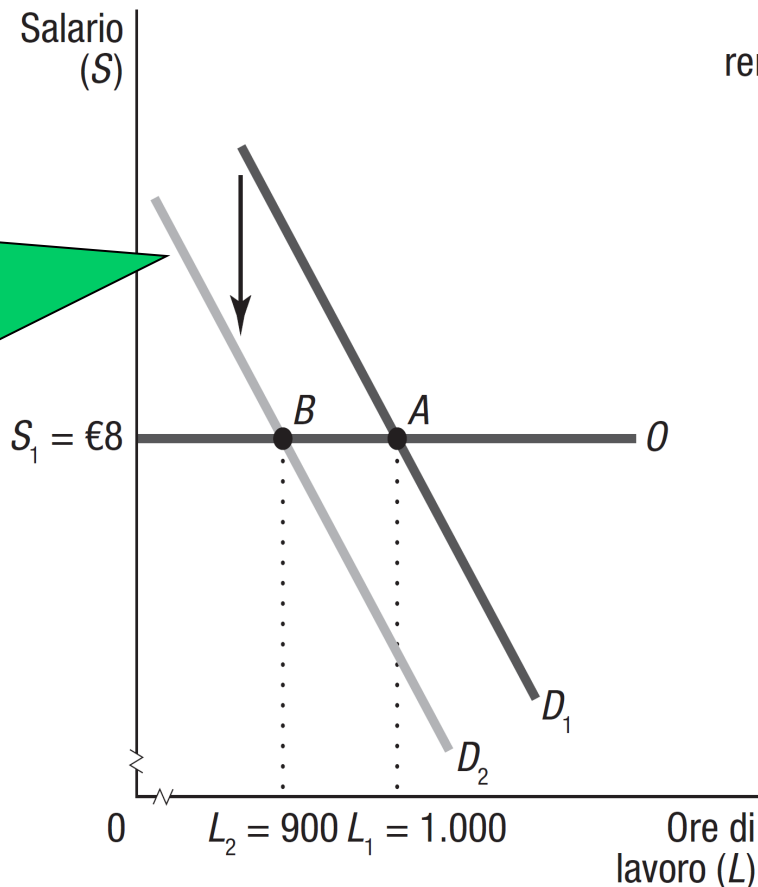
(b) Mercato dei capitali



... così come la domanda di capitali

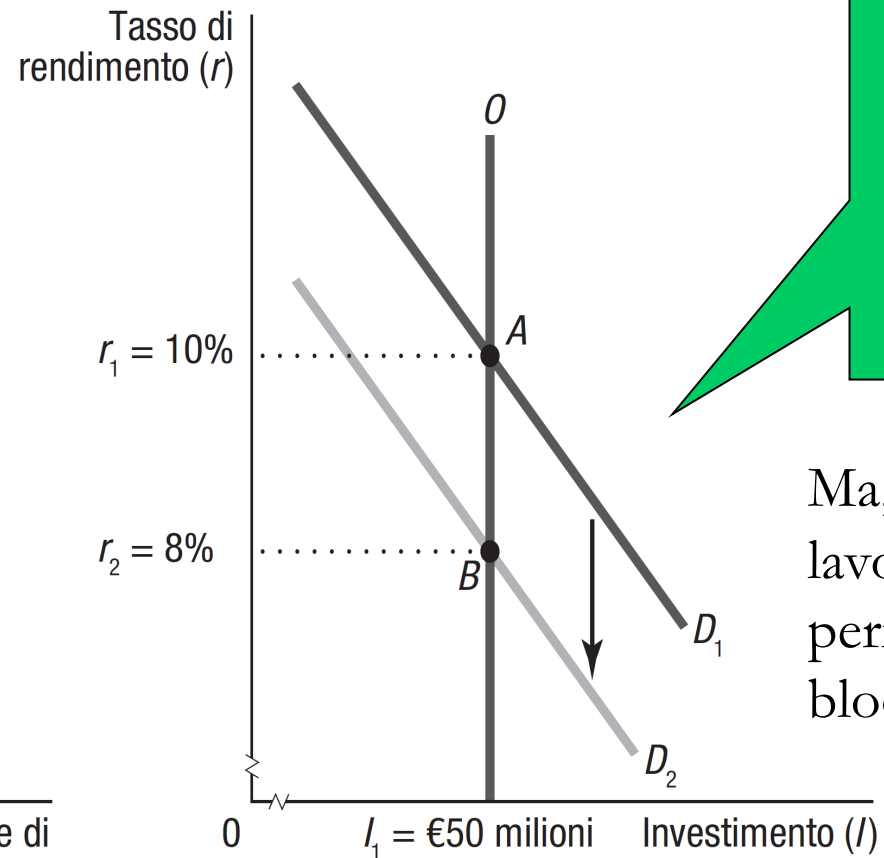
Incidenza dell'imposta in equilibrio generale

(a) Mercato del lavoro



Se i ristoranti sopportano l'intero onere dell'imposta, ridurranno la domanda di lavoro

(b) Mercato dei capitali



... così come la domanda di capitali

Ma, al contrario del lavoro, nel breve periodo il capitale è bloccato (offerta rigida)

Conclusioni

- L'equità di una riforma tributaria è una delle principali considerazioni dibattute dai *policy maker* nell'ambito della politica fiscale.
- Perciò, è cruciale per gli economisti che si occupano di scienza delle finanze avere idee chiare su chi realmente sopporta l'onere della tassazione al fine di fornire ai dibattiti sull'equità di un'imposta progettata o esistente le informazioni pertinenti.