

Brought to you by:

ASTRA

SCIENZA DELLE FINANZE

2° ANNO CLEF

3° ANNO CLEAM

Written by

Carlo Cubisino e Niccolò Spagnoletti

2022-2023 Edition

Find more at:

astrabocconi.it

This handout has no intention of substituting University material for what concerns exams preparation, as this is only additional material that does not grant in any way a preparation as exhaustive as the ones proposed by the University.

Questa dispensa non ha come scopo quello di sostituire il materiale di preparazione per gli esami fornito dall'Università, in quanto è pensato come materiale aggiuntivo che non garantisce una preparazione esaustiva tanto quanto il materiale consigliato dall'Università.

Capitolo 1

4 domande fondamentali:

1) *Quando lo stato dovrebbe intervenire nel sistema economico di mercato?*

Se si pensa al sistema economico come ad una serie di scambi tra produttori e consumatori, uno scambio è efficiente se migliora la situazione di almeno una parte senza danneggiare l'altra.

L'efficienza totale del sistema economico è massimizzata quando hanno effettivamente luogo tutti gli scambi efficienti possibili.

Le ragioni per cui lo Stato può voler intervenire nelle economie di mercato sono due:

- **Fallimenti di mercato:** problemi a causa dei quali un'economia di mercato genera un esito che non massimizza l'*efficienza* (es: assicurazione sanitaria).
Primo teorema dell'economia del benessere -> ogni equilibrio di concorrenza perfetta è un ottimo paretiano (MA solo in ASSENZA di esternalità positive e negative, beni pubblici, asimmetrie informative, monopoli/oligopoli/aziende in posizioni di dominanza).
Funzione **allocativa** dell'intervento pubblico.
- **Redistribuzione:** trasferimento di risorse da alcuni gruppi ad altri all'interno della società per ragioni di equità, anche se questa *genererà perdite di efficienza*.
Secondo teorema dell'economia del benessere -> mediante un'adeguata redistribuzione delle risorse iniziali, ogni allocazione Pareto efficiente è ottenibile come equilibrio di concorrenza perfetta.
Funzione **distributiva** dell'intervento pubblico.

2) *Come dovrebbe intervenire lo Stato nel sistema economico?*

Possibili molteplici approcci come: imposte (aumentano prezzo nelle vendite o negli acquisti di beni sovrapprodotti) / sussidi (abbassano prezzo nelle vendite o negli acquisti di beni sottoprodotti) su vendite o acquisti privati (si interviene sul meccanismo dei prezzi per correggere fallimenti di mercato), limitare/imporre vendite o acquisti privati, fornitura pubblica, finanziamento pubblico di fornitura privata (pubblico si appoggia ad imprese private).

3) *Quali sono gli effetti di ciascun tipo di intervento?*

Vanno contestualmente considerati *effetti diretti* (si possono prevedere se gli individui non cambiassero il proprio comportamento in risposta a tale intervento) ed *effetti indiretti* (individui cambiano il loro comportamento in seguito a tale intervento).

4) *Perché lo Stato interviene nel sistema economico in un determinato modo?*

Vanno introdotti gli strumenti di political economy (teoria che studia il processo decisionale che porta lo Stato a scegliere politiche pubbliche che influenzano gli individui ed il sistema economico nel suo complesso).

Conto consolidato delle amministrazioni pubbliche: Documento contabile in cui, per ogni anno, vengono annotate tutte le entrate e tutte le spese degli enti rientranti nell'aggregato delle amministrazioni pubbliche, è consolidato in quanto perché somma tutte le entrate e le spese presenti nel bilancio dello Stato con tutte le entrate e le spese delle altre amministrazioni pubbliche, escludendo i trasferimenti interni di risorse tra enti.

Sia le entrate che le uscite sono classificate per competenza.

Documento da qui parte l'analisi delle finanze pubbliche (es: esistono scollamenti tra entrate ed uscite?).

Classificazione spese pubbliche:

- Spese correnti: necessarie per il normale funzionamento delle amministrazioni pubbliche e per realizzare la redistribuzione dei redditi.
- Spese in conto capitale: servono per dotare il paese delle infrastrutture (basse in Italia).

Classificazione entrate pubbliche:

- Entrate correnti: imposte (prelievi coattivi di denaro senza vincoli di destinazione), tasse (corrispettivi di alcuni servizi erogati dallo Stato che sono specificatamente richiesti dai cittadini), contributi sociali (prelievi commisurati al reddito dei lavoratori dipendenti e autonomi finalizzati al finanziamento delle prestazioni sociali).
- Entrate in conto capitale: imposte in conto capitale (su donazioni, eredità), imposte straordinarie (su condoni).

Deficit/disavanzo/indebitamento netto = spese totali – entrate totali

Disavanzo primario = spese totali – entrate totali – interessi

Debito = accumulazione dei deficit nel tempo

Regole fiscali per i paesi dell'Area Euro (contenute nel trattato di Maastricht 1992): deficit pubblico "annuale" non deve superare il 3% del PIL, debito pubblico non deve eccedere il 60% del PIL; poi introdotte regole più ambiziose: saldo strutturale vicino al pareggio (differenza spese entrate pubbliche corretta per il ciclo economico e per le misure una tantum; saldo nominale = saldo strutturale + saldo ciclico), debito deve essere ridotto di 1/20 dell'eccedenza rispetto al 60% ogni anno.

$$\begin{cases} B_t = B_{t-1} + D_t \\ D_t = G_t - T_t + r_t B_{t-1} \end{cases} \quad B_t = G_t - T_t + B_{t-1} (1 + r_t)$$

$$\frac{B_t}{Y_t} = \frac{G_t}{Y_t} - \frac{T_t}{Y_t} + \frac{B_{t-1} (1 + r_t)}{Y_t - Y_{t-1} (1 + m_t)}$$

$$b_t = g_t - \tau_t + \frac{1 + r_t}{1 + m_t} b_{t-1}$$

$\frac{1+r_t}{1+m_t} = \frac{1+r_t-m_t}{1+r_t}$

$$b_t = g_t - \tau_t + (1 + r_t - m_t) b_{t-1} \quad b_t - b_{t-1} = g_t - \tau_t + (r_t - m_t) b_{t-1}$$

Come è facile evincere dall'ultima formula, affinché il rapporto debito pubblico/PIL sia stabile nel tempo ($b_t - b_{t-1} = 0$): qualora il tasso di interesse sia superiore al tasso di crescita del PIL ($r_t > m_t$)

bisognerà avere un saldo primario in rapporto al PIL in avanzo ($g_t < t_t$), qualora invece il tasso di interesse sia inferiore al tasso di crescita del PIL ($i_t < n_t$) si potrà registrare anche un saldo primario in rapporto al PIL in disavanzo ($g_t > t_t$).

NB: visto che non è possibile finanziare il deficit attraverso l'emissione di moneta per via del Trattato di Maastricht (in tal caso $B_t - B_{t-1} + M_t - M_{t-1} = D_t$).

Paragrafo 3.1

Beni pubblici puri: non-rivali nel consumo (il consumo di un soggetto non influisce in nessun modo sulla opportunità di altri di consumarli a loro volta) e non-escludibili nel consumo (non esiste alcun modo per negare ad altri la possibilità di consumare un bene pubblico). *es: difesa nazionale*

Beni pubblici impuri: o rivali nel consumo (*es: marciapiedi affollati in città*) o escludibili nel consumo (*es: TV via cavo*).

Beni privati: rivali ed escludibili nel consumo contemporaneamente (*es: gelato*).

		RIVALI	
		SI	NO
ESCLUDIBILI	SI	BENI PRIVATI	BENI PUBBLICI IMPURI
	NO	BENI PUBBLICI IMPURI	BENI PUBBLICI PURI

Capitolo 6

Perché lo Stato dovrebbe occuparsi di istruzione (non è un bene pubblico puro ma genera benefici pubblici, è giustificato il suo intervento)?

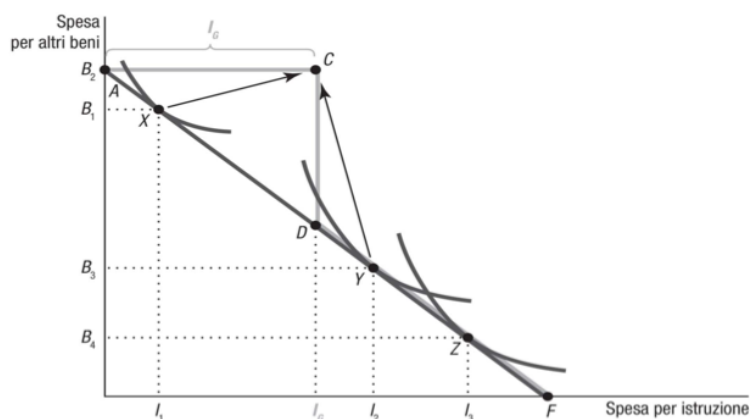
- **Produttività:** più alti livelli di istruzione rendono il lavoratore più produttivo, i benefici sociali derivanti dalla più alta produttività provengono da due canali -> effetti spillover (l'accresciuta produttività di un lavoratore, potrebbe innalzare anche quella degli altri) + imposte (se aumenta la produttività, aumentano i salari ed aumenteranno le imposte prelevate).
- **Cittadinanza:** può rendere cittadini elettori più informati ed attivi che migliorano il processo democratico; può ridurre la probabilità di intraprendere la strada criminale; può favorire l'integrazione nel paese degli immigrati.
- **Fallimento del mercato del credito:** è improbabile che le banche concedano prestiti per lo studio vista la totale assenza di garanzie, lo Stato potrebbe porre rimedio a tale fallimento rendendo disponibili prestiti per le famiglie per finanziare l'istruzione (anche se preferisce fornire un livello fisso di istruzione finanziata dal settore pubblico).
- **Fallimento nella massimizzazione dell'utilità della famiglia:** lo Stato non si apre alla possibilità di prestiti in quanto ha il timore che alcuni genitori continuerebbero a non scegliere i livelli di istruzione appropriati per i propri figli (non sono disposti a sacrificare parte del loro consumo per finanziare l'istruzione del figlio).
- **Redistribuzione:** in un modello con istruzione finanziata da privati, essendo l'istruzione un bene normale (all'aumentare della ricchezza, aumenta anche il livello di istruzione richiesto per i propri figli), la situazione descritta limiterebbe la mobilità sociale (obiettivo dichiarato della maggior parte delle società democratiche).

2 modalità di intervento dello Stato nell'istruzione:

- 1) **Istruzione pubblica gratuita:** l'istruzione è un bene pubblico fornito in una certa misura dal settore privato.

Un importante problema è che tale sistema può spiazzare la fornitura di istruzione privata, finendo per abbassare il livello di istruzione della società (inducendo la scelta di scuole pubbliche di qualità inferiore in luogo di scuole private di qualità superiore).

NB: nel modello preso in considerazione viene fatta un'assunzione di base per cui più si spende in istruzione -> più è alta la qualità dell'istruzione che posso acquistare per i miei figli.

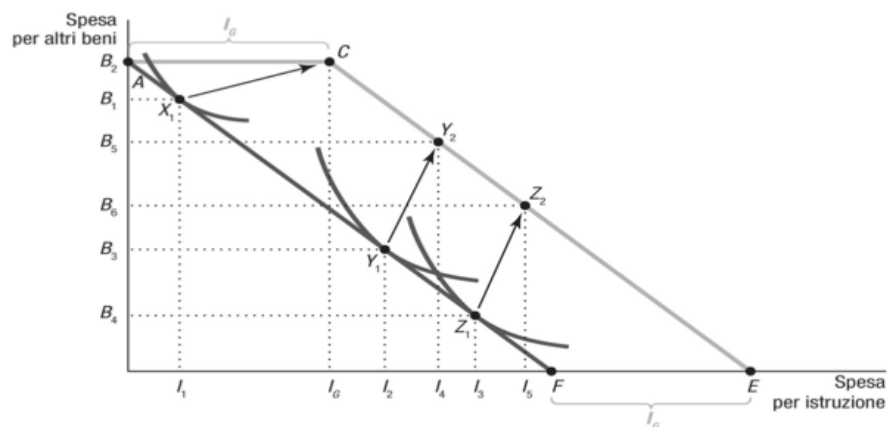


Note: quando lo Stato introduce l'istruzione pubblica gratuita per un ammontare I_0 , la retta di bilancio passa da AF a $ACDF$. Ciò porta le famiglie come X ad accrescere la quantità di istruzione da I_1 a I_0 e famiglie come Z a mantenere la loro spesa per istruzione di I_3 . Le famiglie come Y , tuttavia, riducono la loro spesa per istruzione da I_2 a I_0 .

La scuola pubblica gratuita accresce la qualità dell'istruzione per i figli di famiglie X, la riduce per i figli delle famiglie Y e non ha alcun effetto sui figli delle famiglie Z. Se il gruppo Y risulta essere abbastanza numeroso rispetto al gruppo X, la spesa totale per l'istruzione (di conseguenza anche la qualità totale) si ridurrà.

- 2) *Buoni scuola*: sono contributi di ammontare fisso distribuiti dallo Stato alle famiglie con figli in età scolare, spendibili in qualsiasi tipo di scuola (pubblica o privata).

Figura 6.3 I buoni scuola compensano lo spiazzamento (crowd-out) determinato dalla scuola pubblica



Note: quando lo Stato fornisce buoni scuola per un ammontare pari a I_c , la retta di bilancio cambia da AF a ACE , portando tutte le famiglie a incrementare la spesa per istruzione. Le famiglie caratterizzate da una spesa bassa come X spenderanno l'intero ammontare (I_c) nella scuola pubblica; le famiglie come Y passeranno da un ammontare di spesa pubblica pari a I_c a un ammontare di istruzione privata I_4 ; infine, famiglie ad alto reddito come Z aumenteranno a loro volta la spesa per istruzione (da I_5 a I_6) perché il buono scuola accresce il loro reddito effettivo.

Con questa modalità, la spesa per istruzione (perciò anche la qualità) aumenterebbe per tutti e tre i tipi di famiglia.

I sostenitori di questa modalità sottolineano come ulteriori punti di forza: la sovranità del consumatore (permettono agli individui di far corrispondere il più possibile le scelte educative alle proprie preferenze) e la concorrenza (consentono al mercato dell'istruzione di beneficiare delle pressioni concorrenziali che rendono efficiente il funzionamento dei mercati privati; anche se in minima parte questa pressione concorrenziale è già presente per via del meccanismo di Tiebout -> famiglie si spostano dove c'è scuola migliore e con loro spostano anche le imposte).

Chiaramente i buoni scuola presentano anche dei contro:

- Eccessiva specializzazione scolastica: scuole tenderanno a adattarsi alle preferenze individuali, minacciando i benefici di un programma comune -> scuole finirebbero per prestare minore attenzione a quelli che sono ritenuti gli elementi centrali dell'istruzione.
- Segregazione scolastica: i critici prevedono un mondo in cui i figli dei genitori motivati frequentano scuole private di alta qualità mentre i figli di genitori poco motivati/disinformati finiscono nelle scuole pubbliche di bassa qualità. I sostenitori sostengono invece il contrario, l'introduzione dei buoni scuola permetterebbe di diminuire la segregazione sociale. L'effetto totale e netto non sembra essere chiaro, visto le corrette ragioni a cui si rivolgono le fazioni.

- Modo inefficiente ed iniquo di usare le risorse pubbliche: se venissero usati da famiglie Z sarebbe un uso inefficiente mentre qualora vengano usati da famiglie Y sarebbe un uso efficiente.
Sfortunatamente lo Stato non può identificare perfettamente a quale gruppo appartengono le famiglie, anche se potrebbe approssimarlo adeguando il valore del buono scuola in rapporto al reddito familiare (molto spesso le famiglie Z presentano redditi maggiori delle altre, correlazione positiva).
- Mercato dell'istruzione può non essere concorrenziale: le argomentazioni dei sostenitori si fondano su un modello perfettamente concorrenziale del mercato dell'istruzione, questo sarebbe meglio descritto da un modello di monopolio naturale che evidenzia i vantaggi di efficienza nella presenza di un unico fornitore monopolistico del bene.
Il fatto che i mercati dell'istruzione possano essere monopoli naturali ci riconduce ai fallimenti di mercato.
Tuttavia, se le scuole sanno di essere troppo importanti per fallire, la pressione concorrenziale sulle scuole sarà temperata.
- Costi dei programmi di sostegno per gli alunni disabili: nel modello descritto sin qui, ogni alunno dovrebbe ricevere un buono scuola per un ammontare che rappresenti il costo medio di educare un bambino in quella città ed in quella classe.
Il costo per istruire un bambino con disabilità diagnosticate è di molto superiore alla media, le scuole finirebbero per scoraggiare il bambino ad iscriversi presso di loro per non voler "andare in perdita".
In tutti i casi adeguare gli importi dei buoni scuola alle specifiche esigenze educative di ogni bambino è molto difficile, questo problema permarrà.

Misurare il rendimento dell'istruzione

Indipendentemente dalla scelta di una modalità oppure l'altra, lo Stato dovrà anche definire il budget da dedicare all'istruzione.

Per fare ciò si svolgerà un'analisi costi-benefici.

I costi sono assai semplici di stimare, per i benefici risulta tutto molto complicato (occorre misurare il rendimento dell'istruzione -> insieme di benefici derivanti alla società dal più alto livello di istruzione raggiunto dai cittadini).

La relazione maggiormente analizzata riguarda l'effetto dell'istruzione sulla produttività dei lavoratori; in un mercato del lavoro concorrenziale i salari sono uguali alla produttività marginale dei lavoratori ragion per cui i salari sono solitamente usati come proxy della produttività.

Molte ricerche mostrano che una maggior istruzione porta a salari più alti nel mercato del lavoro (ogni anno di istruzione aggiuntivo porta ad un aumento del 7% delle retribuzioni).

Chiarito quanto precede, sono invece dibattute le interpretazioni che ne derivino:

- Istruzione come accumulazione di capitale umano: istruzione aumenta la produttività migliorando le competenze del lavoratore, l'istruzione è per l'individuo di investire in capitale umano.
- Istruzione come meccanismo di screening: istruzione fornisce solo un mezzo per separare individui più capaci da quelli meno capaci, senza migliorare realmente le capacità individuali.

La spiegazione sarebbe -> i lavoratori più produttivi hanno la capacità di raggiungere più alti livelli di istruzione, per cui lo stesso fatto di avere più istruzione ha segnalato la loro elevata capacità, motivazione e produttività.

Vengono pagati di più in quanto l'istruzione serve da segnale per scartare i lavoratori meno motivati.

Chiaramente le diverse interpretazioni hanno implicazioni differenti per la politica pubblica -> in base al modello del capitale umano lo Stato dovrebbe finanziare l'istruzione o almeno fornire prestiti agli individui in modo tale che possano acquisire livelli di istruzione più elevati ed innalzare la propria produttività; in base al modello di screening invece lo Stato non sarebbe tenuto a favorire un aumento del livello di istruzione di ogni individuo (in realtà, acquisendo un più elevato livello di istruzione un lavoratore genera un'esternalità negativa su tutti gli altri lavoratori istruiti, abbassando il valore della loro istruzione sul mercato del lavoro) -> la politica migliore in questo caso sarebbe sostenere le istituzioni educative (ciò se migliora il meccanismo di selezione) ma non subsidiare gli sforzi individuali per istruirsi.

Gli economisti del lavoro hanno proposto un'ampia varietà di approcci per separarle e la loro conclusione è molto chiara: la maggior parte dei rendimenti dell'istruzione riflette l'accumulazione di capitale umano, anche se una laurea può effettivamente avere un valore di screening.

Negli ultimi anni numerosi studi hanno valutato l'impatto di un più alto livello di istruzione sui benefici esterni: più istruzione più partecipazione alla vita politica, più istruzione più bassa probabilità di attività criminali, più istruzione miglior stato di salute, più istruzione più alti livelli di istruzione per i figli, più istruzione più alti tassi di produttività dei compagni di lavoro, più istruzione maggiore tasso di crescita delle retribuzioni.

Recentemente si è indagato sull'impatto di scuole di più alta qualità sui rendimenti dell'istruzione, si è in particolare analizzato le misure di dimensione media delle classi e la spesa per studente.

Capitolo 7

La categoria dei programmi di assicurazione sociale comprende una serie di interventi dello Stato finalizzati ad offrire copertura assicurativa contro un'ampia gamma di eventi avversi.

I lavoratori contribuiscono a finanziarli "acquistando" l'assicurazione mediante trattenute sui salari o contributi obbligatori che vengono versati dal lavoratore stesso e/o dal suo datore di lavoro.

Le uniche condizioni per accedere ai benefici dei programmi sono dunque il versamento dei contributi e il verificarli dell'evento avverso (non sono quindi means tested -> prescindono dall'accertamento delle condizioni reddituali o patrimoniali del lavoratore).

Il valore dell'intervento pubblico è però ridimensionato dalla possibilità di autoassicurazione individuale, è possibile infatti che l'intervento dello Stato, sostituisca l'autoassicurazione, spiazzandola.

Cos'è l'assicurazione: gli individui pagano ad un assicuratore delle somme che prendono il nome di premio assicurativo; in cambio, l'assicuratore s'impegna a pagare una determinata somma all'assicurato che prende il nome di risarcimento, a condizione che si verifichi un evento specifico.

Perché viene domandata: deriva dal principio di utilità marginale decrescente, gli individui preferiscono una stabilizzazione dei consumi -> trasferire una parte dei propri consumi dai periodi in cui questi sono alti, ai periodi in cui sono bassi.

Quando gli eventi futuri sono incerti, gli individui preferiscono stabilizzare i propri consumi nei diversi possibili stati del mondo.

Gli individui definiscono i propri consumi nei vari stati del mondo in modo da utilizzare oggi una parte dei propri redditi per acquistare una polizza che li assicuri contro un eventuale esito avverso domani.

L'avversione al rischio si caratterizza per $U(w^*) > E(U)$ con $w^* = p w_2 + (1-p) w_1$; $w^* > CE$.

Grazie alla teoria dell'utilità attesa, se i premi sono attuarialmente equi (quindi pari alla probabilità dell'evento di verificarsi), gli individui preferiscono un'assicurazione completa che stabilizzi i loro consumi a prescindere dagli stati del mondo.

Quando i premi non sono attuarialmente equi, entra in gioco l'avversione al rischio -> i soggetti più avversi presentano una curva di utilità marginale del consumo con andamento decrescente molto ripido, i soggetti meno avversi invece presentano una curva di utilità marginale del consumo che decresce più lentamente; chi sarà più avverso al rischio probabilmente acquisterà le polizze anche qualora queste non siano attuarialmente eque.

Perché l'assicurazione sociale: per via dell'asimmetria informativa presente sui mercati tra chi domanda e chi offre assicurazione, da cui scaturisce il problema della selezione avversa (individui conoscono il loro livello di rischio meglio di chi li dovrebbe assicurare).

L'esempio delle auto usate rappresenta un fallimento del mercato -> alcune transazioni, pur avendo valore per entrambe le parti, non possono realizzarsi a causa dell'asimmetria informativa.

L'assicuratore sarà restio a vendere polizze assicurative, temendo che vengano acquistate solo da chi sa già di avere un problema e vuole per questo assicurarlo (proponendo premi più alti di quelli equi oppure non proponendoli proprio).

L'asimmetria informativa non necessariamente porta il mercato al fallimento, essendo gli individui avversi al rischio c'è la possibilità che gli stessi possano assicurarsi lo stesso nonostante un premio

molto più alto di quello equo (la differenza tra premio effettivamente pagato e premio equo prende il nome di *premio di rischio*).

In tal caso si parla di **equilibrio pooling**: equilibrio di mercato in cui tutti i tipi di individui acquistano un'assicurazione completa, ma ad un prezzo che non è equo per tutti (equilibrio efficiente).

La compagnia potrebbe altrimenti offrire prodotti differenziati a prezzi diversi in modo da cercare di capire a che gruppo appartengano gli individui (es: completa alto rischio, parziale basso rischio). In questo caso si parla di **equilibrio separating**: rappresenta però un fallimento di mercato, a differenza di quello pooling, in quanto i bassi rischi non possono avere l'opzione che avrebbero preferito e molti di loro opteranno per la copertura parziale, anche se non è la soluzione ottimale.

Come affronta lo Stato il problema della selezione avversa: obbligare i cittadini a comprare un'assicurazione completa (potrebbe peggiorare la situazione visto che molti bassi rischi non la comprerebbero), offrire l'assicurazione completa come servizio pubblico, incentivare l'acquisto di assicurazioni complete offrendo ad ogni cittadino un sussidio per acquistare una polizza di questo tipo da una compagnia privata.

Tutti i modi sopracitati richiedono una redistribuzione che penalizza i bassi rischi e favorisce quelli alti, risultando assai impopolari come interventi.

Ulteriori motivazioni dell'intervento dello Stato nei mercati assicurativi:

- Esternalità: esternalità negative che la sottoassicurazione impone agli altri.
- Costi amministrativi: nei programmi pubblici =1/2%, nei programmi privati =15%.
- Redistribuzione: tassare gli individui a basso rischio ed utilizzare quelle entrate per sussidiare i premi pagati dagli individui ad alto rischio, al fine di redistribuire più uniformemente i costi assicurativi.
- Paternalismo: lo Stato ritiene che gli individui non si assicurino adeguatamente contro i rischi e dunque debbano essere costretti a farlo (non riguarda il fallimento del mercato ma il fallimento degli individui di massimizzare la loro utilità).

Tutto quanto detto non significa che sia impossibile mantenere costante il consumo anche senza una polizza assicurativa, per *autoassicurazione* si intendono tutti i meccanismi che permettono di stabilizzare i consumi al di fuori di polizze assicurative pubbliche (es: soldi genitori, assicurazione privata).

Tanto più ampie sono le possibilità di autoassicurarsi contro i rischi di eventi avversi, tanto minori saranno i benefici dell'assicurazione sociale (se autoassicurazione non esiste si avranno benefici massimi dall'assicurazione sociale, se autoassicurazione quasi completamente ritorsione i benefici saranno minimi essendo solo spiazzamento e finendo per essere "dannosa" visto i prelievi per finanziarli).

In generale possiamo affermare che l'importanza dell'assicurazione sociale dipende da: prevedibilità dell'evento (maggiori saranno i benefici nel caso di eventi non prevedibili), costo dell'evento (maggiori saranno i benefici nel caso di danni maggiori).

Dopo aver discusso dei benefici dell'assicurazione sociale, per gestire il trade-off esistente bisogna passare all'analisi dei costi.

Il principale costo è rappresentato dal moral hazard (assicurazione contro un certo tipo di eventi incoraggia gli assicurati a comportamenti opportunistici).

L'esistenza dello stesso implica la possibilità che lo Stato, offrendo l'assicurazione completa, produca un risultato non ottimale.

Da cosa dipende il moral hazard: maggiore /minore difficoltà di verificare se l'evento avverso è accaduto realmente, maggiore/minore facilità di modificare i propri comportamenti in modo tale da provocare o simulare il verificarsi dell'evento avverso.

Esistono poi 4 tipi di moral hazard particolarmente rilevanti:

- 1) Riduzione delle precauzioni contro gli eventi avversi
- 2) Maggiore probabilità di venirsi a trovare nella condizione avversa oggetto di copertura assicurativa
- 3) Aumento delle spese in caso di evento avverso
- 4) Reazioni dei fornitori all'esistenza di una copertura assicurativa

I costi derivanti dal moral hazard sono di due tipi: i comportamenti negativi che l'assicurazione incentiva rendono meno efficiente la società (se assicurazione sul lavoro, valore del tempo libero aumenta), aumento delle entrate dello stato per finanziare tale programma (tassazione ha impatti negativi sul lavoro, sul risparmio ed in generale sull'efficienza).

Riassumendo:

- 1) Per gli individui l'assicurazione vale in quanto in linea di principio preferiscono stabilizzare i propri consumi tra i vari stati del mondo
- 2) Il mercato a volte non è in grado di offrire questo livello di assicurazione, per vari motivi primo, fra cui la selezione avversa
- 3) La giustificazione dell'assicurazione sociale è legata alla disponibilità o meno di altri meccanismi privati di stabilizzazione del consumo (domanda cruciale: in che misura l'assicurazione sociale consenta una stabilizzazione dei consumi piuttosto che spiazzare semplicemente l'autoassicurazione esistente)
- 4) L'aumento della copertura assicurativa comporta dei costi in termini di moral hazard, in quanto incoraggia comportamenti opportunistici

Tutto considerato possiamo quindi dire che: il sistema di assicurazione sociale ottimale è quello che offre una copertura solo parziale, non totale, contro gli eventi avversi (tenuti a mente i benefici: stabilizzazione dei consumi, ed i costi: moral hazard).

Il paradosso presente in questo mercato è che lo Stato interviene per via dell'asimmetria informativa (selezione avversa) ma questa rappresenta anche la principale voce di costo dell'intervento (moral hazard).

Il punto di equilibrio tra benefici e costi varia a seconda della natura degli eventi avversi coperti dall'assicurazione.

Capitolo 8

Sistema pensionistico (rappresenta la componente principale della spesa sociale italiana)

I lavoratori ed i datori di lavoro pagano i contributi previdenziali (proporzionali al reddito). I requisiti per ricevere la pensione possono essere di tipo anagrafico e/o di tipo contributivo. Al raggiungimento di essi, l'individuo riceve il beneficio pensionistico sotto forma di rendita vitalizia percepita fino al giorno in cui muore.

Il *tasso di sostituzione* (rapporto benefici ricevuti/ultima retribuzione prima dell'evento del pensionamento) è una buona misura della generosità del sistema pensionistico.

Esistono due principali sistemi di finanziamento:

- **Sistema a ripartizione:** il gettito raccolto in ogni periodo è destinato al finanziamento delle prestazioni erogate in quello stesso periodo (pay-as-you-go).
- **Sistema a capitalizzazione:** i contributi versati dai lavoratori in ogni periodo vengono investiti sul mercato dei capitali in asset ed è questo stesso insieme di investimenti a finanziare le prestazioni future promesse dal programma (fully funded). Al pensionamento, la pensione percepita è pari ai contributi versati aumentati del tasso di rendimento ottenuto dal loro impiego.

Nel primo sistema non si ha alcuna garanzia che il sistema continui a funzionare per i prossimi 40 anni.

	Numero di giovani (lavoratori)	Retribuzione media pro capite (€)	Versamento pensionistico pro capite (€)	Versamenti totali (€)	Numero di anziani (pensionati)	Importo della pensione (€)	Versamento a suo tempo effettuato dall'attuale pensionato (€)	Tasso % di rendimento
1	100	20.000	0	0	0	0	---	---
2	105	21.000	2.100	220.500	100	2.205	0	infinito
3	110	22.050	2.205	242.550	105	2.310	2.100	10
4	115	23.153	2.315	266.225	110	2.420	2.205	10
5	121	24.310	0	0	115	0	2.315	-100

Note: in questo modello semplificato in cui la vita è articolata in due fasi (gioventù/lavoro, vecchiaia/pensione), nella fase 1 i lavoratori, pur non dovendo effettuare versamenti per la pensione, una volta divenuti anziani (nella fase 2) ricevono una pensione: ciascuno di loro riceve €2205, in quanto ogni giovane nella fase 2 versa €2100; dunque per gli anziani della fase 2 il tasso di rendimento del sistema è infinito. Nelle fasi 3 e 4 i pensionati, dopo aver effettuato versamenti da giovani, ottengono dal sistema pensionistico pubblico un rendimento del 10 per cento, determinato dalla crescita della popolazione e dei salari. Nella fase 5, l'ultima generazione effettua in gioventù i versamenti, ma una volta invecchiata non riceve pensione: il tasso di rendimento del sistema pensionistico pubblico nel suo caso è -100 per cento.

Come appare evidente dall'esempio qui riportato, il massimo beneficio derivante dal sistema a ripartizione spetta alla generazione iniziale (versa nulla e riceve qualcosa), invece l'ultima generazione che versa i contributi in età lavorativa è la più danneggiata (versa qualcosa e riceve nulla).

La crescita dell'importo della pensione dipende da due fenomeni che nell'esempio sono assunti come stabili al 5%: effetto crescita dei salari, effetto crescita della popolazione.

Nella realtà tali valori si modificano nel tempo, quindi, non è possibile stimare anticipatamente l'effetto sulle generazioni intermedie.

Altro elemento importante è l'accumulo di debito pregresso (legacy debt) che può venire ripagato solamente se l'ultima generazione di lavoratori versa un contributo in cambio di nessuna pensione (eventuale decisione molto difficile per il potere politico visto la grande ingiustizia).

Il sistema pensionistico a ripartizione prevede due possibili metodi di calcolo della pensione:

- **Metodo di calcolo retributivo:** pensione annuale = retribuzione pensionabile * coefficiente di rendimento (una percentuale) * anni di contribuzione

A sua volta, la retribuzione pensionabile è calcolata a partire dalle retribuzioni del lavoratore che si vogliono considerare come riferimento ai fini della pensione (es: ultima retribuzione, media di tutte le retribuzioni della carriera lavorativa).

- **Metodo di calcolo contributivo:** si ricostruisce il montante contributivo individuale (ricostruzione fittizia visto che si applica al sistema a ripartizione) ottenuto con la capitalizzazione, ad un tasso fissato convenzionalmente, dei contributi versati dal lavoratore.

La pensione si ottiene poi uguagliando tale montante contributivo al valore attuale del flusso di pensioni calcolato al momento del pensionamento sulla base della speranza di vita del lavoratore.

Il coefficiente che trasforma il montante contributivo in rendita pensionistica sulla base della speranza di vita all'epoca del pensionamento viene detto *coefficiente di trasformazione*.

Se tale coefficiente è adeguato in modo automatico, tale metodo permette di far fronte all'invecchiamento della popolazione.

La distribuzione intergenerazionale delle risorse destinate al sistema pensionistico a ripartizione dipende da: presenza di indicizzazione delle pensioni, metodo di calcolo, adeguamento dei requisiti minimi di età per la maturazione del diritto alla pensione e dei coefficienti di trasformazione.

La ragione di fondo del sistema pensionistico pubblico è l'idea che quando le persone smettono di lavorare non hanno un reddito sufficiente a sostenere sé stesse o i propri familiari.

Le motivazioni generalmente adottate a favore del sistema pensionistico pubblico sono due:

- 1) Mercato delle rendite va incontro a dei fallimenti: dovuto alla selezione avversa delle compagnie di assicurazione; per rendita si intende una soluzione al problema dell'incertezza su quanto durerà la nostra vita, consentendoci di stabilizzare i consumi nell'arco degli anni che ci restano da vivere.

L'offerta pubblica può ovviare a questo fallimento.

- 2) Ragione paternalistica: preoccupazione che le persone non risparmino abbastanza per quando andranno in pensione.

Indipendentemente dalla ragione, se l'idea che gli standard di consumo degli individui non siano protetti e ciò porti o meno ad un fallimento in termini di stabilizzazione dei consumi, tale da giustificare un intervento pubblico, è una questione aperta.

È infatti possibile che il sistema non faccia altro che spiazzare risparmi che altrimenti gli individui accantonerebbero in vista della pensione (tanto più cresce questo effetto, tanto più diminuisce l'effetto di stabilizzazione).

La principale forma di autoassicurazione in vista della pensione è il risparmio privato. Un altro modo per valutare i legami tra sistema pensionistico pubblico e la stabilizzazione dei consumi è analizzare gli standard di vita degli anziani -> nel corso del tempo si osserva una correlazione tra la riduzione del tasso di povertà relativa e l'aumento dei benefici pensionistici (segnalando indirettamente il poco effetto di spiazzamento nei confronti dei risparmi privati).

Sistema pensionistico pubblico italiano

A partire dagli anni Novanta, tale sistema si è trovato di fronte ad un grave squilibrio finanziario (basti pensare che nel 1950 per 100 persone tra i 15 ed i 64 anni c'erano 12 ultrasessantacinquenni, nel 2050 le stime prevedono 628 ultrasessantacinquenni) per via dell'invecchiamento dei baby boomers (persone nate dopo la Seconda Guerra Mondiale). L'invecchiamento della popolazione incide sull'equilibrio finanziario del sistema pensionistico a ripartizione per 3 motivi: forte aumento dell'aspettativa di vita avutosi per tutto il XX secolo (ricevono pensioni per più tempo), calo dei tassi di natalità (riduce numero lavoratori che devono sostenere sempre più pensionati), drastico rallentamento della crescita dei salari; a cui dobbiamo sommare l'effetto del debito progressivo ereditato dalla prima generazione di beneficiari. A fronte dell'invecchiamento della popolazione si possono percorrere 3 strade per riportare in equilibrio, sotto il profilo economico-finanziario, tale sistema: aumentare aliquote contributive, ridurre benefici pensionistici, aumentare età pensionabile.

Riforme del sistema italiano

Riforma Amato (1992): si applica a chi è entrato nel mercato del lavoro nel 1994.

- Si mantiene metodo di calcolo retributivo ma retribuzione pensionabile su media di tutta la vita non solo gli ultimi 5 anni.
- Età per avere diritto alla pensione di vecchiaia va da 55/60 a 60/65 (donne/maschi) ma con almeno 20 anni di contributi; la pensione di anzianità richiede 35 anni di contributi.
- Pensioni indicizzate solo all'inflazione e non più anche al tasso di crescita dei salari.

Riforma Dini (1995): si doveva applicare a chi entrava nel mercato del lavoro dal 1° gennaio 1996, per chi aveva <18 anni contributivi sistema pro-rata o misto, per chi aveva >18 anni valeva riforma Amato.

- Si passa da metodo di calcolo retributivo a quello contributivo -> montante contributivo ottenuto applicando aliquota del 33% alle retribuzioni, per un saggio pari alla media mobile quinquennale del tasso di variazione del PIL nominale. Questo ammontare è poi moltiplicato per un coefficiente di trasformazione che garantisce uguaglianza tra montante contributivo e monte pensioni che varierà con la speranza di vita al pensionamento.
- Coefficienti di trasformazione aggiornati ogni 10 anni.
- Età di pensionamento è in una finestra tra i 57 ed i 65 anni (vale comunque effetto disincentivante per via del calcolo della pensione in base all'aspettativa di vita).
- Confermata indicizzazione delle pensioni al solo tasso di inflazione.

Si sono poi susseguite una serie di leggi/riforme "minori": legge Maroni 2004 (eliminata flessibilità pensionamento, requisito unico di 40 anni di contributi oppure 35 e 60/65 anni), secondo governo Prodi 2007 (introdotto sistema di quote che lega età anagrafica a quella contributiva, fissata quota 97), 2009 (equiparazione età di pensionamento tra donne e uomini).

Riforma Fornero (2011):

- Applicazione del metodo di calcolo contributivo per tutti a partire dal 1° gennaio 2012.
- Adeguamento della speranza di vita che determina requisiti di accesso e coefficienti di trasformazione, ogni due anni a partire dal 2019.

- Aumento aliquote contributive dei lavoratori autonomi e dei lavoratori subordinati.
- Abolizione del sistema delle quote per l'età di pensionamento e individuazione di nuovi criteri per l'accesso alle pensioni di vecchiaia ed alle pensioni anticipate (1% perso per ogni anno prima dei 62, che passano a 2% ogni anno dopo i due anni di anticipo).
- Indicizzazione delle pensioni all'inflazione prevista nel 2012-2013 solo per le pensioni inferiori a tre volte il trattamento minimo.

Si vennero a creare dei problemi per i lavoratori momentaneamente disoccupati in attesa di andare in pensioni che furono il destinatario di una serie di riforme fatte ad hoc per mitigare l'effetto di questa situazione.

Lo scenario che si viene a creare dopo questa riforma è caratterizzato da pensioni meno generose, da una maggiore età di pensionamento e da una riduzione della flessibilità in uscita (presente dalla riforma Dini).

Opzione di riforma più radicale, ma introdotta nel dibattito italiano ma presente in quello americano, è la privatizzazione del sistema che sancirebbe il passaggio ad un sistema a capitalizzazione con contratti individuali (il sistema pensionistico si trasformerebbe in un fondo pensionistico privato in cui gli individui investono una % della propria retribuzione per riaverla, maggiorata degli interessi, quando andranno in pensione).

Tale opzione presenta due grossi vantaggi: sistema finanziato dal risparmio individuale accrescendo stock di capitale e di benessere a termine (essendo poi il capitale nelle mani degli individui e non in quelle dello Stato, sarebbe realmente "fuori bilancio"), tale approccio rispetterebbe la sovranità dei consumatori sulle proprie decisioni di investimento.

Ma chiaramente presenta anche aspetti negativi: se privatizzassimo il sistema ci rimarrebbe da ripianare il debito ereditato dalla prima generazione di pensionati (possibile solo se lavoratori attuali sottoposti a doppia tassazione per ripagarlo oppure accumulando deficit enorme -> punto che si ricollega con una tesi sostenuta dei favorevoli alla privatizzazione ovvero il maggior rendimento generato dal risparmio privato 7% rispetto al sistema pensionistico pubblico 2%, tale delta sarebbe però assorbito dalla necessità di ripagare il debito esistente finendo per uguagliare, dal punto di vista di rendimento, i due sistemi), costi di gestione che rischierebbero di essere assai elevati (dipendono dalle inefficienze amministrative derivanti, a loro volta, dalla minor dimensione dei pool di investimento e dalle spese pubblicitarie legate alla concorrenza per conquistare i conti dei singoli pensionati), policy maker potrebbero non voler rispettare la sovranità del consumatore sui propri risparmi destinati alla pensione (è un'evidente contraddizione pensare che gli investitori sappiano come meglio investire al meglio i propri risparmi forzosi in vista della pensione).

Capitolo 9

Sistema sanitario privato

Si basa sul finanziamento delle spese sanitarie attraverso una polizza assicurativa acquistata dalle persone.

Ricalca perfettamente il modello delle assicurazioni "classico".

La maggior parte dei piani assicurativi prevede che una quota dei costi dei beni e dei servizi sia a carico del paziente, esistono 3 modi per determinare tale quota: franchigia annuale (assicurato si fa carico del 100% della sua spesa annuale fino ad un limite massimo), compartecipazione fissa alle spese (assicurato paga una cifra fissa a fronte di ogni bene o servizio sanitario ricevuto), compartecipazione variabile alla spesa (assicurato paga una percentuale della spesa, detta tasso di compartecipazione).

I principali fornitori di assicurazione sanitaria negli Stati Uniti sono compagnie private che vendono le loro polizze in gran parte attraverso i datori di lavoro e solo una piccola frazione viene acquistata sul mercato assicurativo individuale.

Ci sono due motivi se le polizze sono principalmente offerte dai datori di lavoro:

- Risk pooling: gruppi assicurativi molto grandi (caratterizzati da una distribuzione dei rischi sanitari più prevedibile per via della mancanza di selezione avversa e della dimensione stessa del gruppo) e rischi non correlati tra di loro.
NB: si riduce la selezione avversa visto che quando un lavoratore va a lavorare in un'azienda, la sua decisione non ha nulla a che fare con il suo stato di salute.
Sono inoltre ridotti anche i costi amministrativi, cioè sono divisi per più assicurati e quindi % meno rilevanti sul premio.
- Sussidi fiscali: negli USA la retribuzione in polizze sanitarie non entra nella base imponibile su cui calcolare i contributi.

L'altra alternativa è rivolgersi al mercato assicurativo individuale ma risulta alquanto difficile visto gli elevati prezzi nonostante l'ACA (introdotto obbligo di assicurarsi, sono state tolte molte barriere all'ingresso -> ha bandito le clausole di esclusione delle condizioni preesistenti ed ha abbassato premi altissimi per i già malati, ha previsto crediti di imposta che sovvenzionino il costo dell'assicurazione); (nel 2019 circa 3,7% PIL -> 800mld \$).

Medicare: assicurazione sanitaria pubblica che copre individui sopra i 65 anni (con 10 anni di lavoro) o invalidi ed i relativi compagni, finanziata tramite imposta del 2,9% a metà tra lavoratore e datore di lavoro.

Medicaid: assicurazione sanitaria pubblica a servizio dei poveri (nel 2017 circa 3,2% PIL -> 700mld \$).

Nonostante le riforme introdotte in tale campo, rimane comunque molto alto il numero di americani non assicurati (40 mln di persone) e dai dati sappiamo che il reddito medio di queste persone è inferiore a quello della popolazione in generale.

Perché alcuni non sono assicurati: prezzi non attuarialmente equi, prezzi ulteriormente elevati per via della selezione avversa, consapevole rinuncia ad assicurarsi (per via della fiducia nella scarsa possibilità di ammalarsi, ed anche qualora accada, di farsi curare gratis finendo per generare cure insolute), costi per assicurarsi fuori portata, errori di valutazione e non comprendono importanza di assicurarsi.

Perché preoccuparsi di chi non è assicurato: le malattie trasmissibili comportano esternalità di tipo fisico (non assicurati difficilmente saranno vaccinati ed aumenta la probabilità di contagiare anche quelli assicurati), esternalità finanziarie derivanti dalla cure insolute (cost-shifting), sono esposti a rischi maggiori e quindi a maggiori costi per curarli ed a maggiore esternalità negative, ragioni paternalistiche e di equità che spingono lo Stato a preoccuparsi di loro, mitigare il job lock (immobilismo lavorativo per paura di perdere l'assicurazione sanitaria).

In questo campo la generosità di una polizza si misura guardando alla quota di spese sanitarie oggetto di rimborso.

La generosità delle polizze sanitarie ha due dimensioni:

- Rimborso ai pazienti: quale frazione della spesa sanitaria è a carico dell'assicuratore -> quale quota è quella ottimale?
- Rimborso ai fornitori: rimborsare intero importo richiesto oppure porre dei limiti?

Pazienti

Avendo a mente l'obiettivo di una polizza assicurativa sanitaria, risulta chiaro che l'assicurazione abbia molto più valore quando copre eventi medici gravi/grandi mentre quando copre quelli piccoli la stabilizzazione dei consumi "vale" relativamente poco.

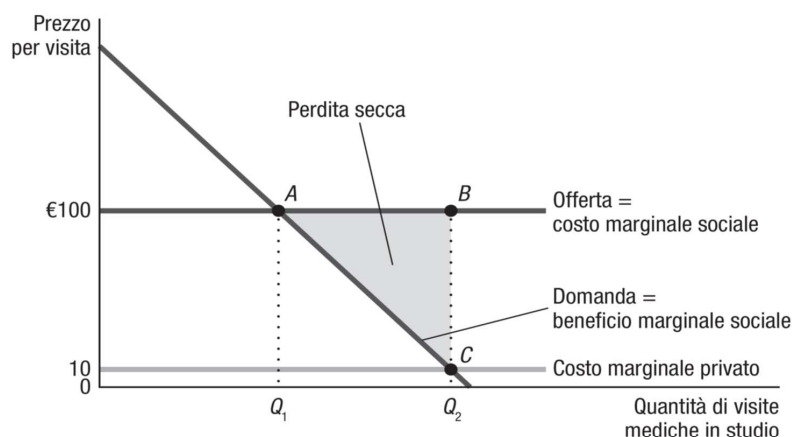
Una polizza che rimborsa completamente non offre grandi vantaggi rispetto ad una polizza che lasci a carico dei pazienti le piccole voci di spesa sanitaria e preveda l'intervento dell'assicurazione solo quando si deve far fronte ai grandi costi di eventi di maggior peso.

2 motivi che dimostrano gli scarsi benefici nella stabilizzazione dei consumi di una copertura totale: utilità di assicurarsi contro rischi modesti è scarsa, sostenere spese modeste e prevedibili attraverso forme di autoassicurazione è molto più facile che far fronte ad eventi sanitari importanti e prevedibili.

Ai benefici offerti dall'assicurazione si contrappongono i rischi di moral hazard dei pazienti stessi

Il *moral hazard* del paziente

Figura 9.2 Il *moral hazard* del paziente



Note: un individuo non assicurato consuma una quantità di visite mediche in studio (che gli costano €100 l'una) pari a Q_1 , che è la quantità in corrispondenza della quale i benefici marginali eguagliano i costi marginali. Se il costo della visita scende a soli €10 (la quota di compartecipazione dell'assicurato alla spesa), la domanda aumenta fino a raggiungere l'equilibrio tra benefici marginali e costi marginali in corrispondenza di Q_2 : la perdita secca generata da questo sovraconsumo di servizi sanitari è pari al triangolo ABC.

Il principale trade-off da risolvere è: guadagni in termini di stabilizzazione dei consumi (pagare 10€ invece che 100€ quando si va dal dottore) vs costi di sovra-utilizzo delle cure mediche (consumo Q_2 invece che Q_1 che è la quantità socialmente utile).

Fornitori

Esistono due principali modi di rimborso:

- Rimborso retrospettivo: rimborso in base ai costi dichiarati dal fornitore dei servizi medici e per il 100% dell'importo (presenta moral hazard dei fornitori dovuto ad un sovra-utilizzo delle cure, ulteriormente aggravato se si guarda al loro profitto).
- Rimborso prospettico: rimborso basato sul "listino prezzi" delle varie prestazioni determinato alla stipula del contratto con il fornitore, rimborso quindi basato su quanto dovrebbe costare e non su quanto è costato (presenta moral hazard

ma nel verso opposto, ovvero un sottoutilizzo per non andare in perdita tenuto a mente il futuro rimborso).

Sistemi sanitari pubblici (/europei)

Esistono due principali modelli di sanità pubblica in Europa:

- Modello mutualistico (Germania, Svizzera): copertura assicurativa obbligatoria e fornita attraverso il datore di lavoro, i contributi assicurativi vengono versati sia dal datore di lavoro che dal lavoratore stesso.
I lavoratori possono scegliere tra coperture diverse fra loro ma i livelli minimi sono previsti dalla legge.
È obbligatoria per coloro che hanno un reddito al di sotto di una certa soglia mentre facoltativa per i ricchi.
- Modello a fiscalità generale (Italia, UK): la copertura assicurativa è garantita ad ogni cittadino e finanziata attraverso tassazione generale; l'accesso alle cure avviene esclusivamente sulla base di bisogni sanitari, indipendentemente dalla capacità contributiva.
Utilizzando la tassazione generale, al posto dei premi assicurativi, si eliminano i problemi di selezione avversa e della scrematura dei rischi.
Per un sistema a tassazione progressiva, implica un certo livello di redistribuzione.
Il modello originario prevedeva il possesso e la gestione degli ospedali stessi, nei modelli attuali invece la fase di acquisto può essere separata rispetto a quella di fornitura -> al cittadino viene così garantita la copertura assicurativa universale all'interno di un contesto di maggiore possibilità di scelta fra fornitori.

Sistema Sanitario Italiano

Si basa sul modello a fiscalità generale, è l'art. 32 della Costituzione a sancire il diritto alla salute da intendersi come diritto di una persona all'integrità fisica e psichica, ad accedere a trattamenti medici di prevenzione e cura ed a poter godere di ambienti di vita e di lavoro salubri.

Pur se modificato nel corso degli anni, l'attuale sistema sanitario che prende il nome di *Servizio Sanitario Nazionale* fu introdotto nel 1978 (andando a sostituire un modello mutualistico).

La riforma più importante è avvenuta nel 1992-1993.

Varie classifiche premiano il nostro sistema come uno dei più efficienti a livello mondiale in rapporto alla spesa su PIL.

Il SSN è formato da tutti quegli enti ed organi che insieme concorrono a raggiungere l'obiettivo di tutela della salute dei cittadini, sono individuabili 3 distinti livelli decisionali: ministero della Salute, Regioni, aziende sanitarie ed ospedaliere locali.

Al primo livello (ministero) la legge ha attribuito le funzioni in materia di tutela della salute umana e di coordinamento del SSN, conserva inoltre un potere decisionale vincolante per la prevenzione e cura di malattie infettive e diffuse che possono travalicare i confini regionali; è chiamato, insieme al ministero dell'Economia, a definire le dimensioni del finanziamento del sistema.

Proprio con la riforma del 1992-1993 è stato attribuito alle Regioni un ruolo cruciale in materia di programmazione sanitaria, nonostante godano di ampia libertà organizzativa devono comunque garantire livelli minimi di assistenza imprescindibili e definiti a livello nazionale.

Le regioni possono definire i criteri ed i meccanismi di finanziamento della fornitura di beni e servizi sul territorio, con i Piani Sanitari Regionali possono inoltre definire le politiche sanitarie e le regole decisionali da adottare.

L'ultimo livello ovvero quello composto da Aziende Sanitarie Locali (ASL), le quali sono deputate alla programmazione territoriale, all'acquisto di beni e servizi ed al controllo.

Possono quindi essere considerate come aziende che operano sotto vincoli di budget e che acquistano o producono quei beni e servizi necessari al raggiungimento degli obiettivi minimi preposti.

È presente una situazione eterogenea a livello organizzativo fra le diverse regioni nella relazione che intercorre tra ASL ed i fornitori di servizi (sono presenti 2 principali "modelli": Lombardia dove la fase di acquisto e fornitura rimangono separate, Emilia-Romagna/Toscana dove invece gli ospedali pubblici sono gestiti direttamente dalle ASL).

Il fabbisogno del SSN è coperto principalmente da fiscalità generale: IRAP (90% destinato alla sanità), compartecipazione IVA, addizionale IRPEF (livello regionale) ed accise sulla benzina.

Dal 1998 non è più prevista una forma di contribuzione a livello individuale.

Le dimensioni del fabbisogno sanitario vengono decise dal Governo, le risorse raccolte per soddisfarlo vengono poi redistribuite geograficamente in conseguenza di un accordo fra Stato e regioni sulla base dei Livelli Essenziali di Assistenza (LEA, presi come criterio guida per ripartizione delle risorse).

Introdotti nel 1992, definiscono un pacchetto base di prestazioni gratuite che devono essere garantite e finanziate su tutto il territorio nazionale; possono essere suddivisi in 3 grandi settori -> prevenzione, assistenza distrettuale, assistenza ospedaliera.

Le risorse per regione, tenuto conto dei LEA, sono poi commisurate alle funzioni che la regione dovrà svolgere, alla popolazione residente, alla capacità fiscale ed alla dimensione geografica.

L'ultimo livello di finanziamento è quello che riguarda i fornitori diretti dei servizi sanitari, per quanto riguarda gli ospedali vige un sistema di pagamento prospettico basato sui Diagnosis Related Group (un servizio ospedaliero è acquistato ad un prezzo fisso che dipende dalla diagnosi e dalla tipologia di intervento effettuato).

Va sottolineato il diritto del cittadino a ricevere cure anche in luogo diverso da quello di residenza, in quel caso la regione di residenza acquista il trattamento dalla regione che lo effettua ed il rimborso avverrà sulla base del DRG.

I medici specialisti sono generalmente assunti direttamente dall'ASL, i medici di medicina generale operano sotto un profilo di lavoro condizionato.

Capitolo 13

Imposta sul reddito delle persone fisiche

Le imposte sono prelievi coattivi di denaro che si giustificano a partire dal concetto di capacità contributiva, vale a dire la capacità di un soggetto di contribuire al finanziamento della spesa pubblica.

Le manifestazioni di capacità contributiva possono essere dirette (reddito, patrimonio) o indirette (consumo); sono rispettivamente colpite da imposte dirette ed imposte indirette.

Nella categoria delle imposte dirette, riscosse a livello centrale, l'imposta più importante in termini di gettito è l'imposta sul reddito delle persone fisiche (IRPEF; 180'673 milioni €); seguono l'imposta sul reddito delle società (IRES; 35'373 milioni €) e le imposte sulle attività finanziarie (11'500 milioni €).

L'equità fiscale è una questione molto sentita dai cittadini in tutto il mondo (es: Thatcher toglie progressività e deve lasciare guida partito conservatore), il concetto di equità fiscale può essere suddiviso in due aspetti:

- Equità verticale: individui dotati di una maggiore capacità contributiva dovrebbero pagare maggiori imposte rispetto a individui dotati di una minore capacità contributiva.
- Equità orizzontale: individui dotati della stessa capacità contributiva dovrebbero essere trattati allo stesso modo dal sistema tributario (ogni volta che l'importo da pagare a titolo di imposta dipende dalle scelte compiute dagli individui, si presenterà un dilemma; unico caso in cui si mostrano senza ambiguità è nel caso di tassazione randomizzata sulla base di testa o croce).

l'equità orizzontale è quasi impossibile da misurare mentre per quella verticale, il calcolo è molto più agevole.

Aliquota: quota di imposta dovuta per ogni unità di reddito (di base imponibile).

Aliquota media: percentuale versata allo Stato sotto forma d'imposta, calcolata come il rapporto tra l'importo totale pagato a titolo di imposta dal contribuente e il suo reddito totale.

Aliquota marginale: percentuale di un euro in più di reddito che viene pagata sotto forma di imposte.

Affinché un sistema fiscale sia verticalmente equo, esso deve essere caratterizzato dalla *progressività* (aliquota media che aumenta all'aumentare del reddito, aliquota marginale > aliquota media); le altre possibilità sono: *sistema proporzionale* (aliquota media non varia al variare del reddito, aliquota marginale = aliquota media) e *sistema regressivo* (aliquote medie diminuiscono al crescere della ricchezza, aliquota marginale < aliquota media).

Gli strumenti che possono essere usati per rendere un'imposta progressiva sono:

- Deduzioni: importi che il contribuente sottrae dal reddito complessivo al fine di determinare il reddito imponibile.
- Scaglioni di reddito: prevedono di suddividere il reddito da tassare in diverse frazioni e di applicare a ciascuna di esse una diversa aliquota in base a una certa scala di aliquote crescenti.
- Detrazioni: importi che il contribuente sottrae all'imposta lorda al fine di determinare l'imposta netta da versare allo Stato.

La nozione di reddito di riferimento per la determinazione dell'imposta sul reddito delle persone fisiche è quella di *reddito-entrata di Haig-Simons*, la quale definisce il reddito tassabile in termini di capacità contributiva ossia la potenzialità di consumo di un individuo in un anno (somma tra consumo totale di un individuo in quell'anno e incrementi del suo stock di ricchezza).

Usare tale definizione permette di migliorare l'equità verticale visto che coloro che hanno più risorse pagheranno di più (indipendentemente dalla forma in cui ricevono o spendono le loro risorse) e di migliorare anche l'equità orizzontale (individui identici in termini di risorse sottostanti pagheranno lo stesso ammontare d'imposta, indipendentemente dalla forma in cui ricevono o spendono le risorse).

Applicarla tuttavia non è così facile -> gran parte dei sistemi tributari dei vari paesi prevedono una varietà di esenzioni, deduzioni e detrazioni che rendono la base imponibile dell'imposta personale inferiore al reddito-entrata.

Le due principali difficoltà che sorgono nell'implementazione di tale definizione sono:

- Deviazioni dovute a considerazioni sulla capacità contributiva: alle deduzioni è possibile attribuire la finalità di adeguare il reddito imponibile all'effettiva capacità contributiva dell'individuo (es: spesa per incendio in casa del 20% del reddito).

Le motivazioni di queste deduzioni sono che sostenere tali spese non è una scelta personale, ma va al di là del controllo dei contribuenti.

- Deviazioni dovute ai costi sostenuti per la produzione del reddito: altre deviazioni si giustificano considerando che alcune spese non corrispondono a consumi ma riflettono invece il costo che si sostiene per guadagnarsi da vivere (qualsiasi costo ammissibile, sostenuto per svolgere un'attività dovrebbe essere dedotto dal reddito -> problema riguardo il criterio di ammissibilità dei costi o meno).

Un ultimo importante aspetto relativo alla determinazione della imponibile riguarda la scelta dell'unità impositiva appropriata, in che modo dovrebbe quindi essere ripartito il carico fiscale tra individui che appartengono alla stessa famiglia.

Non esiste un sistema fiscale che persegua contemporaneamente tutti e tre questi obiettivi: progressività (aliquote medie crescenti), equità orizzontale tra famiglie (famiglie con redditi uguali dovrebbero pagare imposte uguali), equità orizzontale rispetto al matrimonio (il carico fiscale dovrebbe essere neutrale rispetto al matrimonio, ossia indipendente rispetto alla scelta da parte degli individui di sposarsi o meno).

Potrebbe quindi comparire un'imposta sul matrimonio (aumento del carico fiscale complessivo che grava su due individui quando si sposano).

Va sottolineato come la terza condizione riguardasse la neutralità al matrimonio e non la nessuna imposta sul matrimonio -> potremmo infatti avere un sistema senza imposte sul matrimonio, fornendo deduzioni molto ampie per le coppie sposate rispetto ai contribuenti singoli.

Il punto anche qui è che non esiste alcun insieme di deduzioni che, invece che fornire sussidi a qualche matrimonio e tassare altri, renda l'imposizione basata sulla famiglia neutrale rispetto al matrimonio.

La ragione per la quale potremmo nutrire qualche preoccupazione nell'adottare un sistema di tassazione su base familiare non è il matrimonio, ma l'alta aliquota marginale sul reddito del secondo percettore di reddito (il membro della famiglia che guadagna di meno) -> una possibile soluzione a questo problema potrebbe essere l'introduzione di una deduzione per il membro della coppia a più basso reddito (riducendo contemporaneamente anche la distorsione sul mercato del lavoro).

Gli Stati Uniti sono tra i pochissimi paesi al mondo ad avere un sistema di tassazione basato sul reddito familiare con una deduzione per le coppie sposate, tra gli altri paesi industrializzati dell'OCSE 19 tassano i coniugi individualmente e 5 offrono sussidi matrimoniali a tutte le coppie attraverso la tassazione su base familiare con income splitting (redditi della famiglia sono sommati poi divisi in parti uguali o tra marito e moglie o tra tutti i membri, bambini inclusi).

Imposta sul reddito delle persone fisiche in Italia (IRPEF)

È l'imposta principale sia in termini di numero di contribuenti sia in termini di gettito fiscale raccolto, tassa il reddito delle persone fisiche (anche se la definizione di reddito implementata si discosta da quella di Haig-Simons), è diretta personale e progressiva (grazie all'utilizzo di deduzioni, scaglioni di reddito e detrazioni), è su base individuale e non familiare (neutrale rispetto al matrimonio ma potenzialmente non equa tra famiglie).

Metodo di calcolo: si definisce il reddito complessivo (somma dei redditi percepiti nel periodo d'imposta, ovvero l'anno solare), gli vanno sottratte le deduzioni ottenendo così il reddito imponibile.

A tale reddito vanno applicate le aliquote IRPEF al fine di ottenere l'imposta lordo, a cui vanno sottratte le detrazioni per ottenere l'imposta netta; qualora quest'ultima sia negativa, il contribuente si dice incapiente e non pagherà l'IRPEF (ma quasi in nessun caso riceve dallo Stato un sussidio di importo pari alle detrazioni di cui non ha potuto beneficiare).

Reddito complessivo:

- Redditi fondiari: redditi inerenti a terreni e fabbricati situati in Italia ed iscritti nel catasto dei terreni o nel catasto edilizio urbano.
Per effetto di recenti disposizioni in termini di redditi agrari, visto la crisi del settore, solo i redditi dominicali (solo per la proprietà del terreno, non per il suo uso) rientrano nel calcolo del reddito complessivo.
Per quanto riguarda i redditi dei fabbricati -> l'abitazione principale non è assoggettata a tassazione IRPEF (la sua rendita catastale non concorre alla determinazione del reddito imponibile), nel caso in cui un'abitazione sia data in affitto il reddito da tassare corrisponde al maggiore tra rendita catastale e canone di locazione ridotto del 5% (considerata come spese annue della proprietà); in alternativa la scelta del proprietario potrebbe essere quella della cedolare secca (21% o 10% per contratti a canone concordato però su tutto il canone di locazione).
Per la loro determinazione si fa riferimento alla *rendita catastale*, ottenuta moltiplicando la tariffa d'estimo attribuita a ciascun terreno/fabbricato per la loro dimensione (tariffe molto vecchie e non aggiornate al valore odierno); l'utilizzo della rendita catastale è motivato da esigenze di semplicità amministrativa.
- Redditi da capitale: comprendono ogni provento che derivi da rapporti aventi ad oggetto l'impiego di capitale, purché al di fuori dell'esercizio d'impresa.
L'attuale struttura dell'IRPEF esclude la maggior parte di tali redditi, assoggettandoli ad una tassazione per mezzo di ritenute alla fonte a titolo d'imposta con aliquote pari a 12,5% e 26%.
L'unica fattispecie rilevante è quella dei dividendi azionari relativi a partecipazioni qualificate (società quotate almeno 2% voti o 5% capitale, società non quotate almeno 20% voti o 25% capitale) che rientrano nel calcolo della base imponibile ma al 58,14% del loro

importo; non al 100% per cercare di superare almeno in parte il problema della doppia tassazione.

- Redditi da lavoro dipendente (rappresentano categoria più ampia): includo redditi che derivano da rapporti di lavoro dipendente, le pensioni, i proventi in sostituzione di redditi da lavoro e vari redditi assimilati.
Non è possibile sottrarre da tali redditi i relativi costi di produzione (aspetto che li differenzia dai redditi da lavoro autonomo per i quali è permesso entro certi limiti o per importi forfettari).
- Redditi da lavoro autonomo: possibilità di dedurre i costi sostenuti (entro certi limiti).
- Redditi da impresa: derivano dall'esercizio di imprese commerciali nella forma di imprese individuali o società di persona; in questo calcolo reddito calcolato con criteri simili a quelli utilizzati per determinare l'imposta sul reddito delle società (IRES) per poi essere attribuito direttamente a ciascun socio in proporzione alla sua quota di partecipazione.
Le SRL a ridotta base proprietaria possono optare per una tassazione identica a quella delle società di persone (opzione per la trasparenza).
- Redditi diversi: categoria residuale alle quale è possibile ricondurre essenzialmente i redditi derivanti da plusvalenze e prelevata al momento della vendita.
Si parla di tassazione alla realizzazione (nel momento di vendita) andando a superare tutti i limiti della tassazione alla maturazione (difficoltà di calcolo, possibili problemi di liquidità per pagare imposte); anche se potrebbe originare un effetto di lock-in per cui i beni di investimento finiscono per non essere venduti (visto il modesto valore attuale scontato delle imposte se si detiene il bene per un lungo periodo).
Gran parte delle plusvalenze non rientrano nel calcolo della base imponibile dell'IRPEF ma sono assoggettate a tassazione sostitutiva con aliquote del 12,5% e 26% -> fanno eccezione le plusvalenze relative alla cessione di partecipazioni qualificati (come per i dividendi), anch'esse considerate al 58,14%.
Le plusvalenze vengono tassate al netto delle minusvalenze (dopo averlo sottratte) e la compensazione può anche essere estesa a periodi di imposta successivi.

Come visto in precedenza, non rientrano nel calcolo per la BI dell'IRPEF quasi nessun reddito da attività finanziaria, essi sono tassati con ritenuta alla fonte del 12,5% (per titoli di Stato) e del 26% (tutto il resto tranne i rendimenti collegati a forme di risparmio previdenziale).

Questo sistema di tassazione si giustifica per vari motivi: superare le difficoltà di accertamento dell'esistenza di queste tipologie di reddito (versati direttamente da intermediari finanziari), tutela il risparmio, favorisce lo sviluppo dei mercati finanziari e limita la fuga di capitali verso paesi a fiscalità privilegiata.

Esistono però anche due argomentazioni contro tale trattamento fiscale: i redditi di queste tipologie di attività vanno in gran parte ai contribuenti più ricchi che sono quelli che si avvantaggiano maggiormente da questo tipo di sistema, aliquote più basse su tali redditi violano il principio di Haig-Simons secondo cui la tassazione deve avere l'obiettivo di creare una parità di condizioni tra le scelte economiche senza favorirne una rispetto all'altra.

Imposta sostitutiva -> tributo diverso rispetto all'IRPEF

Ritenuta alla fonte -> meccanismo di diversa applicazione dell'IRPEF

Deduzioni:

- Rendita catastale dell'abitazione principale
- Contributi previdenziali e assistenziali obbligatori versati dai lavoratori autonomi (per quelli dipendenti il reddito è già considerato al netto di essi)
- Contributi a fondi collettivi di previdenza complementare per un massimo di 5'164,54€ all'anno
- Spese mediche per l'assistenza ai portatori di handicap
- Contributi e donazioni liberali ad alto valore sociale (entro certi limiti)

Sottraendole al reddito complessivo, si ottiene il *reddito imponibile*.

Aliquote:

Scaglioni di reddito (€)	Aliquota
0-15'000	23%
15'001-28'000	27%
28'001-55'000	38%
55'001-75'000	41%
>75'001	43%

Numero di scaglioni che si è ridotto nel tempo (32), così come la variabilità delle aliquote (10%-82%).

Al reddito imponibile suddiviso per scaglioni si applicano le aliquote d'imposta, ottenendo l'*imposta lorda*.

Detrazioni:

- Detrazioni per carichi di famiglia (importo monetario): spettano al contribuente con un coniuge a carico e/o un figlio a carico e/o un altro familiare a carico.
L'ammontare preciso della detrazione dipende dal reddito del contribuente e decrescono al crescere del reddito (per aumentare la progressività).
È possibile dividere la detrazione per i figli in parti uguali tra il padre e la madre oppure essere attribuita al genitore con il reddito maggiore (libera scelta).
- Detrazioni per fonte del reddito (importo monetario): spettano ai lavoratori dipendenti, autonomi e ai pensionati in misura differente (saranno maggiori per i lavoratori dipendenti non avendo potuto sottrarre le spese relative alla generazione del loro reddito). Dopo un primo intervallo in cui sono costanti, anche queste detrazioni diminuiscono con il crescere del reddito.
Tali detrazioni sono responsabili della creazione della no tax area: per redditi inferiori ad una certa soglia, la detrazione per fonte del reddito è maggiore o uguale all'IRPEF lorda e quindi l'imposta netta si azzerava.
Dal governo Renzi del 2014 è stato introdotto un bonus fiscale per i lavoratori dipendenti del valore di 80€ mensili (poi alzato a 100€) che gli spetta interamente qualora l'IRPEF sia inferiore a 24'600€ e l'IRPEF lorda è maggiore della detrazione per fonte del reddito; qualora il reddito IRPEF si collochi tra 24'600€ e 26'600€ l'importo del bonus si riduce fino ad azzerarsi.
- Detrazioni per oneri personali (percentuale): spese considerate inevitabili o che il sistema fiscale vuole incentivare; tra cui le spese mediche (19% oltre il tetto minimo di

129,11€), i premi di contratti di assicurazione sulla vita (max 530€), interessi passivi sui mutui ipotecari per l'acquisto o la costruzione dell'abitazione principale (entro limiti) e i canoni di locazioni (importi differenziati).

Sottraendo le detrazioni all'imposta lorda, si ottiene l'*imposta netta*.

Capitolo 14

Imposta sul reddito delle società

Le società si dividono in società di persone e società di capitali, le prime sono prive di personalità giuridica ed i soci hanno responsabilità illimitata nei confronti delle obbligazioni sociali.

Le seconde ed ultime invece hanno il principale vantaggio della personalità giuridica che è la garanzia di responsabilità limitata: i soci non possono essere chiamati a rispondere personalmente degli obblighi assunti dalla stessa.

Nella maggior parte dei paesi (Italia compresa) le società di persone e le società di capitali sono tassate in modo diverso fra loro -> nelle società di persone il reddito da tassare che fa riferimento alla società viene trattato come reddito individuale, una volta determinato tale reddito viene ripartito tra i soci in base alle loro quote di partecipazione e viene assoggettato a tassazione tramite l'imposta personale sul reddito, indipendentemente dalla sua distribuzione o meno. Nelle società di capitali il reddito è tassato in primo luogo con un'imposta a esse specifica (*imposta sul reddito delle società*); in secondo luogo, tale reddito al netto dell'imposta subisce una nuova tassazione in capo ai soci percettori quando viene distribuito a loro favore sotto forma di dividendo.

L'esistenza di questo diverso sistema di tassazione porta con sé un possibile effetto distorsivo riguardo alle decisioni delle imprese di organizzarsi in modo da avere o non avere personalità giuridica.

Trattare il reddito di una società di capitali come viene trattato quello di una società di persone potrebbe essere assai difficoltoso visto il grande numero di azionisti delle società di capitali e la grande varietà con cui questi si scambiano i titoli della società in oggetto.

In assenza di distribuzione degli utili sarebbe quasi impossibile stabilire chi siano i soci di quella determinata azienda e conseguentemente sarebbe impossibile tassare il reddito di questo tipo di società come avviene nel caso di una società di persone (dove il numero di soci è limitato e comunque "stabile" e definito).

L'imposta sulle società attribuisce pertanto alle società di capitali una capacità contributiva autonoma a quella dei soci, giustificandosi con l'obiettivo di garantire la tassazione dei redditi non distribuiti dalle società di capitali tutte le volte in cui l'imposta non è in grado di colpire il reddito onni-comprendente del contribuente.

Risulta chiaro come in caso di distribuzione dell'utile netto ai soci, l'esistenza dell'imposta sulla società crea problemi di doppia tassazione del dividendo.

La doppia tassazione dei dividendi si realizza appieno con il *sistema classico* (sistema non neutrale rispetto alla scelta sulla distribuzione dei dividendi): il dividendo subisce una doppia tassazione -> in primo luogo come reddito d'impresa su cui grava un'imposta proporzionale, in secondo luogo come reddito del socio in sede d'imposta personale.

Con il sistema dell'*esenzione totale* si risolverebbe tale problema (sistema neutrale rispetto alle scelte sul dividendo): prevede che la capacità contributiva autonoma riconosciuta in capo alle società di capitali si consideri sostitutiva rispetto a quella dei soci.

Altra modalità è rappresentata dal *credito d'imposta* (sistema non neutrale rispetto alla scelta sulla distribuzione dei dividendi): si può fare in modo che l'imposta sulle società colpisca solo la parte di reddito d'impresa non distribuita ai soci, per fare ciò si potrebbe riconoscere a questi ultimi un credito d'imposta corrispondente all'imposta pagata dalla società sulla quota distribuita ai soci (sarebbe in pratica uno sconto da pagarsi da parte dei soci per tenere conto di quanto già pagato dalla società).

Ultima opzione è il *sistema dell'integrazione completa/tassazione per trasparenza* (sistema neutrale rispetto alla scelta sulla distribuzione dei dividendi e neutrale sulla scelta di forma giuridica della società): le società di capitali vengono trattate come le società di persone -> non è riconosciuta nessuna capacità contributiva autonoma alle società di capitali; un potenziale problema di tale sistema potrebbe essere la mancanza di liquidità quando l'utile viene reinvestito ma c'è da versare l'imposta su di esso.

In Italia:

- Per le società di persone è applicato il sistema dell'integrazione completa/tassazione per trasparenza; dal 2017 è stata introdotta l'IRI (imposta sul reddito imprenditoriale) che prevede la tassazione in sede IRPEF del solo reddito d'impresa prelevato dall'imprenditore e la tassazione in sede IRES del reddito d'impresa non distribuito -> volto a favorire la patrimonializzazione delle piccole imprese mitigando la possibile preferenza della distribuzione degli utili.
- Per le società di capitali è applicato il sistema classico anche se con alcuni correttivi decisi su base nazionale -> il reddito d'impresa viene tassato con l'IRES, dopodiché bisogna distinguere tra partecipazione qualificata (dividendo tassato per il 58,14% in sede IRPEF) e partecipazione non qualificata (dividendo tassato con ritenuta alla fonte del 26%).

Chiaramente questo sistema non è neutrale in merito alla decisione di distribuzione degli utili o meno.

Anche le società possono detenere partecipazioni in altre società, in quel caso vi è meccanismo di esenzione denominato *regime di esenzione di partecipazione* (per evitare la doppia tassazione di quel dividendo, prima in capo alla società partecipata poi in capo al reddito della società partecipante).

Esistono due principali opzioni per fare crescere la dimensione di un'azienda tramite gli investimenti:

- Finanziamento a debito: attuabile sia prendendo a prestito denaro da una banca, sia emettendo obbligazioni societarie.
- Finanziamento azionario: si vendono azioni della società in cambio di denaro che la società potrà investire -> gli investitori che acquistano azioni possono guadagnare tramite due meccanismi: dividendi (distribuiti dalla società per ogni azione), guadagno in conto capitale (se il prezzo dell'azione cresce nel tempo).

In assenza d'imposta societaria, il profitto economico può essere rappresentato da:

R-M-L-A-IP

dove → R: ricavi derivanti dalla vendita di beni e servizi prodotti, M: costi variabili, L: costi del

lavoro, A: quota di ammortamento corrispondente al deprezzamento economico, IP: costi del finanziamento (ovvero gli interessi passivi in caso di finanziamento tramite debito oppure le remunerazioni degli azionisti in caso di finanziamento azionario, quest'ultima valutata in termini di costo opportunità).

La determinazione del reddito d'impresa potrebbe influire sul livello ottimale degli investimenti -> se il reddito d'impresa coincide con il profitto economico allora l'imposta societaria non produce effetti distorsivi sulle scelte di investimento riducendo semplicemente il profitto netto dell'impresa; se il reddito d'impresa non coincide con il profitto economico allora l'imposta societaria non è neutrale e fa sì che il livello ottimale di investimento cambi rispetto alla situazione in assenza di imposta.

In questa seconda fattispecie, il reddito d'impresa potrebbe differire principalmente per via di due fattori che possono essere trattati diversamente fiscalmente parlando: ammortamenti (A), interessi passivi (IP).

Analizzando il primo elemento, A, solo se le quote di ammortamento fiscale corrispondono al vero deprezzamento economico del bene strumentale il reddito d'impresa viene a coincidere con il profitto economico (a patto che gli IP "non diano problemi").

I sistemi fiscali stabiliscono che la quota di ammortamento sia calcolata a partire dal costo storico del bene e che la ripartizione di tale valore avvenga sulla base di coefficienti che hanno l'obiettivo di quantificare la perdita di valore subita dal bene in condizioni di normale utilizzo (sono però anche previsti ammortamenti accelerati o anticipati in alcune circostanze).

(qualora le quote di ammortamento fiscale si discostino dal vero deprezzamento economico, il livello ottimale dell'investimento scelto dall'impresa prima e dopo l'introduzione dell'imposta societaria si modifica -> in particolare, una quota di ammortamento fiscale superiore/inferiore al vero deprezzamento economico fa crescere/diminuire il livello ottimale degli investimenti rispetto alla situazione in assenza d'imposta).

Analizzando il secondo elemento, IP, qualora sia consentito dedurre dal reddito d'impresa solo una parte dei costi di finanziamento oppure niente, l'imposta societaria modifica le decisioni di investimento (in particolare riducendo il livello ottimale degli investimenti).

Fattispecie	Imposta societaria (scelta di investimento)
Quote di ammortamento fiscali che corrispondono a quelle economiche + deducibilità completa degli interessi passivi	Non distorsiva
Quote di ammortamento fiscali che NON corrispondono a quelle economiche + deducibilità completa degli interessi passivi	Distorsiva
Quote di ammortamento fiscali che corrispondono a quelle economiche + deducibilità Incompleta degli interessi passivi	Distorsiva
Quote di ammortamento fiscali che NON corrispondono a quelle economiche + deducibilità Incompleta degli interessi passivi	Distorsiva

Un'altra scelta importante che può essere influenzata dalla tassazione è la scelta del modo con cui finanziare gli investimenti:

- Costi del finanziamento trattati allo STESSO modo -> imposta sul reddito non distorce

- Costi del finanziamento tramite debito trattati diversamente dai costi del finanziamento tramite azioni -> imposta sul reddito distorsiva (sarà preferita la modalità che gode di una maggiore deducibilità, tendenzialmente è sempre il debito)

In Italia:

- Ammortamenti: oggi consentiti solo ammortamenti ordinari, quote di ammortamento ordinario non riflettono il vero deprezzamento economico subito dal bene strumentale nel corso dell'esercizio -> neutralità non garantita.
- Interessi passivi: storicamente si è sempre osservato un diverso trattamento fiscale per il costo del finanziamento tramite debito rispetto al finanziamento tramite azioni, a favore del primo; tuttavia, dalla fine negli anni Novanta si è assistito ad una serie di interventi correttivi per migliorare la neutralità del sistema -> dal 2012 è consentita la deduzione del rendimento nozionale del nuovo capitale proprio tramite la Allowance for Corporate Equity (ACE).

Imposta sul reddito delle società (IRES)

È un'imposta diretta, personale e proporzionale con aliquota pari al 24%.

La base imponibile dell'IRES è il reddito d'impresa, altrimenti definibile profitto fiscale che è l'utile risultante dal conto economico corretto per tenere conto delle variazioni in aumento e in diminuzione previste dalla normativa fiscale (al fine di fornire una misura adeguata della capacità contributiva delle società).

Nel descrivere la formulazione del reddito d'impresa ci focalizzeremo sulle società di capitali (anche se non varia molto da quello per società di persone) ->

$$R - L - M + IA - \alpha * IP - ACE - A + 0,05 * D \pm \Delta W$$

dove:

- R: ricavi collegati alla cessione di beni e prestazione di servizi nell'ambito dell'attività d'impresa E vendita di azioni o obbligazioni iscritte nell'attivo circolante dello SP
- L: costi per prestazioni di lavoro, al lordo degli oneri contributivi
- M: costi variabili
- +IA- α *IP: riguarda gli oneri finanziari; gli interessi attivi sono legati a capitali dell'impresa dati a prestito a cui deve essere sottratta una % pari ad α degli interessi passivi che rappresentano il costo del debito a cui l'impresa è ricorsa per finanziare gli investimenti.

$\alpha=1$ quando $IA > IP$ oppure $IA + 30% * ROL \geq IP$

$\alpha < 1$ con $\alpha = (IA + 30% * ROL) / IP$

con ROL = Risultato Operativo Lordo ovvero differenza tra ricavi e costi inerenti al core business dell'impresa che non include gli ammortamenti e le componenti legate a operazioni accessorie di tipo finanziario o straordinario.

La quota di IP non deducibile in un periodo d'imposta diventa fiscalmente deducibile nei periodi d'imposta successivi (sempre nel rispetto del limite $IA + 30% * ROL$); così come la quota $IA + 30% * ROL$ "non utilizzata" per la deduzione degli interessi passivi in un determinato periodo d'imposta può essere riportata negli anni successivi (aumenta la soglia di deducibilità).

Tale regola è stata introdotta dal 2009 visto che prima gli interessi passivi erano interamente deducibili nel tentativo di riequilibrare la situazione tra finanziamento tramite debito e tramite azioni (visto che il costo del finanziamento azionario non era deducibile).

- ACE: sempre nell'ottica appena citata, dal 2012 è possibile dedurre il costo del finanziamento azionario tramite la già citata Allowance for Corporate Equity. Tale agevolazione calcola il costo del capitale azionario come segue aliquota (1,5%) * variazioni in aumento del capitale proprio investito nell'impresa rispetto al 31/12/2010.
- A: quota di ammortamento calcolata applicando al costo storico di acquisto di un bene strumentale per l'impresa con utilità pluriennale un coefficiente definito dal ministero dell'Economia e delle Finanze (in realtà tali coefficienti sono molto antiquati e quindi poco rappresentativi della realtà).
Il primo anno di acquisto del bene il valore dell'ammortamento deve essere dimezzato per tenere conto del momento di acquisto del bene durante l'anno.
- 0,05D: Il regime di esenzione da partecipazione stabilisce che i dividendi percepiti da società di capitali che siano stati distribuiti da società di capitali partecipate non residenti in paradisi fiscali concorrono a formare il reddito di impresa per il 5% del loro ammontare.
- ΔW: vale un regime simile a quello precedente per le transazioni di attività finanziarie ma per beneficiare dell'esenzione del 95% della plusvalenza realizzata devono essere rispettate le seguenti condizioni (pena l'iscrizione al 100% e/o la totale deducibilità dal reddito d'impresa della minusvalenza azionaria) -> società partecipata non in un paradiso fiscale, società partecipata deve svolgere attività commerciale, società partecipante deve aver iscritto partecipazione nello SP come immobilizzazione finanziaria dal 1° minuto di gioco e la deve aver detenuta per almeno 12 mesi.
Le plusvalenze derivanti da cessioni di beni di proprietà dell'impresa contribuiscono alla formazione del reddito d'impresa per il valore pari alla differenza tra prezzo di vendita e costo non ancora ammortizzato.

Come già detto in precedenza, l'IRES appare oggi piuttosto neutrale rispetto alle scelte di finanziamento (debito o azioni) a disposizione delle imprese; la neutralità rispetto alle scelte di investimento invece non è garantita dal momento che l'ammortamento fiscale potrebbe discostarsi dal vero ammortamento economico anche in caso di completa deducibilità fiscale dei costi di finanziamento.

Qualora il reddito d'impresa fosse negativo è previsto il cosiddetto riporto: la perdita può essere infatti dedotta dal reddito d'impresa dei periodi d'imposta successivi per un importo non superiore all'80% dello stesso (a meno che non si tratti di imprese di nuova istituzione nei primi 3 anni di attività, il limite sale al 100% del reddito d'impresa degli anni futuri).

Capitolo 15

Imposte indirette e IVA

Si definiscono indirette le imposte che colpiscono la capacità contributiva degli individui in maniera mediata, ossia attraverso indici che rivelano le disponibilità economiche da sottoporre a tassazione.

Tali indici possono essere legati ad una particolare attività (es: consumo per le imposte generali sulle vendite) o ad atti specifici (es: trasferimenti di proprietà di immobili).

Si classificano in:

- Imposte sugli affari: come imposte generali sulle vendite e l'imposta di registro
- Imposta sulla produzione: come imposte sui carburanti, sul gas metano e sull'energia elettrica
- Monopoli e lotto

La più importante è l'imposta sul valore aggiunto (IVA), seguita dalle imposte sulla produzione di carburanti, di energia elettrica e gas.

Anche a livello europeo si assiste ad una "classifica" simile a quelle presente in Italia, in America invece il consumo viene tassato attraverso imposte sulla vendita ed accise (ruolo tutto sommato modesto rispetto alla media OCSE di imposte sul consumo).

Le imposte generali sulle vendite colpiscono il valore della generalità degli scambi di beni e servizi, per comprenderle appieno è necessario strutturare un semplificato *ciclo economico di un bene*:

- 1) Produzione: il valore economico del bene è pari ad a e coincide con il suo valore aggiunto
- 2) Vendita all'ingrosso: il valore economico del bene è pari ad $a+b$, con valore aggiunto pari a b .
- 3) Vendita al dettaglio: il valore economico del bene è pari ad $a+b+c$, con valore aggiunto pari a c .

In assenza di imposte, il prezzo finale del bene coinciderebbe con il valore economico e sarebbe $a+b+c$.

Vanno ora classificate le imposte generali sulle vendite in base:

- Al riferimento economico: l'imposta può colpire in ciascuna fase l'intero valore economico di un bene o solamente il suo valore aggiunto.
- Alla metodologia di applicazione: l'imposta può essere monofase (applicata in una determinata fase e solo lì) oppure plurifase.

La combinazione di questi due criteri determina le tre più rilevanti categorie di imposte sulle vendite:

- A) Imposta monofase sul valore pieno: colpisce l'intero valore del bene in un singolo stadio del ciclo economico; rientrano in questo ambito le imposte sulle vendite al dettaglio che colpiscono l'intero valore al momento del consumo (es: retail sales tax negli USA).
- B) Imposta plurifase sul valore pieno: colpisce l'intero valore del bene in tutti gli stadi del ciclo economico e risulta essere di tipo cumulativo (es: Imposta Generale sull'Entrata in vigore fino al 1973 in Italia).
- C) Imposta plurifase sul valore aggiunto: colpisce il valore aggiunto in tutti gli stadi del ciclo economico, è la più diffusa a livello internazionale con l'unica eccezione degli USA.

La tipologia di imposta C va ulteriormente suddivisa in base alla modalità di applicazione: metodo base da base (C.1) e metodo imposta da imposta (C.2).

Queste tre tipologie di imposte alla luce di due criteri di confronto: *neutralità* (intesa come non distorsione delle scelte delle imprese riguardo ai propri assetti produttivi e distributivi), *trasparenza* (intesa come possibilità di calcolare agevolmente l'imposta conoscendo il valore economico finale).

Tipo di imposta	Neutralità	Trasparenza	Considerazioni (Metodo di applicazione)
A	Soddisfatto (non vi è alcuna convenienza a effettuare operazioni di integrazione)	Soddisfatto (imposta immediatamente determinabile conoscendo il valore economico finale del bene)	Il carico fiscale e il prezzo finale dipendono dalla fase di applicazione dell'imposta -> a parità di aliquota, il gettito si riduce se l'applicazione dell'imposta avviene in una delle fasi precedenti (in tal caso aumenterà l'aliquota)
B	Non soddisfatto (il carico fiscale dipende dal numero di scambi effettuati -> sarà ridotto in caso di aziende integrate verticalmente)	Non soddisfatto (impossibile ricostruire il calcolo dell'imposta in ciascuna fase del ciclo economico senza conoscere i singoli valori aggiunti)	Imposta cumulativa perché su a e su b si cumulano rispettivamente tre e due prelievi (in ogni fase, infatti, l'imposta viene versata dal venditore del bene e inclusa nel prezzo di vendita). Unico vantaggio: aliquote estremamente contenute (3-4%)
(C.1)	Non soddisfatto (evidente incentivo per l'integrazione verticale se le aliquote lungo la filiera sono decrescenti)	Non soddisfatto (impossibile ricostruire il calcolo dell'imposta in ciascuna fase del ciclo economico senza conoscere i singoli valori aggiunti; solo qualora l'aliquota sia costante lungo la filiera è possibile calcolare l'imposta senza conoscere i singoli valori aggiunti)	Si applica l'aliquota d'imposta su una base imponibile data dalla differenza tra il valore delle vendite e il valore degli acquisti in ogni stadio del ciclo economico
(C.2) NB: IVA ricalca tale schema	Soddisfatto (non c'è incentivo per l'integrazione verticale)	Soddisfatto (l'imposta che grava su un bene in una qualsiasi fase è esattamente pari	L'imposta da versare è calcolata, in ogni fase, come differenza tra imposta dovuta sulle

<p>NB: se le aliquote sono uniformi, coincide con il metodo C.1</p>		<p>all'imposta pagata dall'acquirente in quella fase)</p>	<p>vendite e l'imposta dovuta sugli acquisti. Se vi è un eccesso dell'IVA dovuta sugli acquisti, si può richiedere a rimborso tale credito IVA. Grazie a questo meccanismo di rimborso, solo l'aliquota applicata nell'ultima fase è rilevante per la determinazione del carico fiscale complessivo e del prezzo finale</p>
---	--	---	---

Focalizziamoci sull'IVA con metodo imposta da imposta, la cui nozione di base imponibile dipende dalla detraibilità dell'IVA pagata sui beni di investimento; si possono pertanto distinguere tre tipologie di basi imponibili:

- Tipo reddito lordo: IVA pagata sui beni di investimento non è ammessa in detrazione -> base imponibile pare alla somma del valore dei beni di consumo e dei beni di investimento.
- Tipo reddito netto: IVA pagata sui beni di investimento è ammessa in detrazione parzialmente (in base al coefficiente di ammortamento applicato al bene stesso).
- Tipo consumo: IVA pagata sui beni di investimento è ammessa in detrazione in misura integrale -> base imponibile uguale al valore dei beni di consumo.

Quindi: se un'impresa può acquistare/vendere beni di investimento, beni intermedi e beni finali, ai fini del calcolo dell'IVA da versare l'acquisto dei beni intermedi consente, in genere, il diritto alla detrazione dell'IVA pagata su di essi; mentre per l'acquisto dei beni di investimento la detrazione è concessa integralmente solo se la base imponibile è di tipo consumo, parzialmente se è di tipo reddito netto e non è ammessa se è di tipo reddito lordo.

Nell'ipotesi di economia chiusa agli scambi internazionali, una base imponibile di tipo reddito lordo implica l'assoggettamento a imposta dei beni di consumo e di investimento e la sua coincidenza con il valore aggiunto dell'economia ovvero il prodotto interno lordo; all'opposto, una base imponibile di tipo consumo consente la detrazione dell'imposta pagata sui beni di investimento e la sua coincidenza con i consumi nazionali.

Imposta sul Valore Aggiunto (IVA)

L'IVA è un'imposta di derivazione comunitaria che sulla fine degli anni Settanta venne scelta dalla CEE quale principale imposta sui consumi in vista dell'instaurazione di un mercato unico europeo con caratteristiche analoghe a quelle di un mercato interno.

Essendo un'imposta di matrice di comunitaria, una quota dell'IVA riscossa da ciascun paese membro è destinata al finanziamento del bilancio comunitario.

Il *sistema comune dell'IVA* consiste nell'applicare ai beni ed ai servizi un'imposta generale sui consumi esattamente proporzionale al prezzo dei beni e dei servizi scambiati fino allo stadio del commercio al minuto incluso, indipendentemente dal numero delle operazioni intervenute nella filiera produttiva e distributiva antecedente alla fase d'immissione.

Su ciascuna operazione l'IVA è esigibile previa detrazione dell'ammontare dell'imposta che ha gravato direttamente sul costo dei diversi elementi costitutivi del prezzo -> l'IVA è quindi un'*imposta plurifase sul valore aggiunto applicata con il metodo imposta da imposta*.

Nell'unione europea le operazioni di scambio di beni e servizi, rilevanti per l'applicazione dell'IVA possono essere distinti in:

- Operazioni imponibili: imposta è applicata sul loro intero valore secondo l'aliquota prevista per legge ed è prevista la detrazione dell'imposta pagata sugli acquisti.
- Operazioni non imponibili/ad aliquota zero: aliquota applicata è nulla ed è ammessa la detrazione dell'imposta pagata sugli acquisti (metodo imposta da imposta).
Es: esportazione verso paesi extra UE e le cessioni intracomunitarie.
Per questo tipo di operazioni è previsto che l'IVA relativa agli scambi precedenti sia rimborsata in modo da lasciare uscire dal paese i beni al netto di tutte le imposte applicate nelle fase precedenti (con il modello imposta da imposta, l'ammontare di IVA da rimborsare è facilmente determinabile -> è esattamente pari a quella applicata sugli acquisti; uno dei principali motivi per cui si è scelto questo metodo a livello europeo consentendo una maggiore trasparenza dell'imposta applicata sugli scambi tra i paesi membri).
- Operazioni esenti: l'aliquota applicata nell'ultima fase del ciclo economico è nulla, ma non è ammessa la detrazione dell'imposta pagata sugli acquisti.
La catena dell'IVA si interrompe pertanto all'ultimo stadio e l'IVA indetraibile rappresenta un costo aggiuntivo per l'operatore economico (eventualmente traslato sul prezzo finale al consumatore).

Prendendo come riferimento l'aliquota effettiva, ossia il carico fiscale complessivo che grava sul valore economico finale del bene, possiamo osservare che nel caso di operazioni imponibili e non imponibili, essa corrisponde all'ultima aliquota con cui è tassato il bene all'ultimo stadio del ciclo economico; per le operazioni esenti invece se sul prezzo finale è traslata l'IVA sugli acquisti che non viene né detratta né rimborsata dallo stato, l'aliquota effettiva è maggiore di 0 e non pari all'aliquota nulla applicata nell'ultimo stadio.

A livello comunitario l'IVA è regolata secondo i medesimi criteri e principi, si applica nel singolo paese:

- Sulle cessioni di beni e sulle prestazioni di servizi effettuate nel territorio dello Stato nell'esercizio di imprese o nell'esercizio di arti e professioni (potranno poi essere imponibili, non imponibili oppure esenti).
- Sulle importazioni da chiunque effettuate
- Sugli acquisti intracomunitari effettuati da imprese o da lavoratori autonomi.
- Sugli acquisti intracomunitari di alcuni beni (es: automobile) effettuati dai consumatori

È inoltre previsto l'*obbligo di rivalsa*: i soggetti IVA hanno l'obbligo di addebitare l'imposta stessa all'acquirente/committente, essi devono infatti obbligatoriamente aggiungere al prezzo di vendita l'imposta che viene traslata o su un acquirente soggetto IVA (che a sua volta la trasferisce "avanti") o sul consumatore (che non ha il diritto di detrarre ed è il vero soggetto colpito dall'imposta).

I soggetti IVA svolgono un ruolo di riscossione e versamento allo Stato dell'IVA posta a carico dei consumatori.

In generale la base imponibile è di tipo consumo, ma sono presenti varie deroghe per numerose fattispecie.

I singoli paesi possono adottare aliquote diverse all'interno di specifici intervalli di riferimento -> ciascun paese dovrà adottare un'*aliquota normale* >15% (22%), possono poi essere adottate al massimo due *aliquote ridotte* >5% (5-10%) e un'*aliquota minima* <5% (4%); alcuni paesi sono poi autorizzati ad applicare un'*aliquota speciale* su determinate operazioni.

Una parte del gettito dell'IVA viene destinata al finanziamento delle regioni mediante compartecipazione.

Nel caso in cui un soggetto vanta un credito IVA, può scegliere di chiederlo a rimborso o di recuperarlo nel periodo d'imposta successivo o di compensarlo con altre imposte e contributi sociali (solo in Italia).

In un'economia aperta, le imposte generali sulle vendite applicate agli scambi internazionali devono risolvere due problemi: neutralità nei confronti dei flussi commerciali internazionali (tassazione non deve alterare i prezzi relativi pre-imposta tra beni importati e beni di produzione domestica), ripartizione del gettito tra paesi (il gettito che né deriva deve essere attribuito al paese in cui il consumo è localizzato, evitando fenomeni di doppia imposizione).

Le soluzioni a questi due problemi possono essere ricercate alla luce di due diversi principi fondamentali di tassazione internazionale:

- Principio di destinazione: sui beni oggetto di scambio internazionale si applica esclusivamente il regime fiscale (aliquota) del paese di destinazione dello scambio.
- Principio di origine: sui beni oggetto di scambio internazionale si applica esclusivamente il regime fiscale (aliquota) del paese origine dello scambio.

Principio	Flussi commerciali	Ripartizione gettito	Considerazioni
Destinazione	Soddisfatto (il prezzo relativo p^B/p^A non varia a seconda che si compri dal paese A oppure dal Paese B, visto che nel paese esportatore l'operazione è considerata non imponibile e non vi è applicazione dell'imposta)	Soddisfatto (il gettito è attribuito al paese dove il bene è effettivamente consumato, indipendentemente dal luogo di produzione, garantendo in tal modo la natura dell'IVA; nell'esempio si aveva 40 alla dogana e 20 al consumatore finale tutto nel paese B, mentre in A non si aveva nulla)	Tale principio richiede la presenza di frontiere e controlli doganali ai fini dell'individuazione del momento in cui il bene è immesso nel territorio del paese importatore e quindi tassabile secondo aliquota vigente nel paese stesso
Origine	Non soddisfatto (il prezzo relativo cambia visto che cambia l'aliquota applicata ad	Non soddisfatto (non viene garantita la natura dell'IVA stessa; in questo esempio si	Non richiede l'esistenza di frontiere e dogane visto che il bene è

	un bene a seconda che lo si compri nel paese A o nel paese B; $p^B(1+t^B)/p^A(1+t^A)$	avrebbe 40 in A e 20 in B anche se il bene è consumato interamente in B)	imponibile solamente nel paese esportatore
--	--	--	--

In conclusione, possiamo affermare che il principio di destinazione è migliore rispetto al principio di origine sia sul piano della neutralità sia su quello della ripartizione del gettito tra paesi.

La normativa comunitaria riguardante l'IVA ha subito una serie di modifiche nel tempo in ragione del costante processo di integrazione europeo (per abbattere ostacoli alla libera circolazione). Nel 1993 sono state abolite le frontiere doganali comportando la modifica dei meccanismi di applicazione dell'IVA sulle transazioni intracomunitarie dei beni (in precedenza equiparate a quella extracomunitarie) -> fino a quel momento era in vigore un sistema basato sul principio di destinazione.

Negli anni antecedenti all'abolizione delle frontiere si era definito un nuovo regime definitivo di tassazione basato sul principio di origine, tuttavia, questo regime non fu mai adottato date le difficoltà connesse alla sua realizzazione (la principale difficoltà era l'armonizzazione di tutte le aliquote nei vari paesi per correggere quelle distorsioni inevitabili sulla concorrenza che sarebbero altrimenti emerse; va poi considerato anche la complessità operativa legate all'istituzione di una stanza di compensazione con il compito di distribuire il gettito dal paese di produzione al paese di consumo).

Si è quindi deciso di adottare un regime transitorio (tutt'ora in vigore) che prevede l'applicazione del principio di destinazione a tutti gli scambi che intercorrono tra i soggetti IVA e del principio di origine ai soli acquisti effettuati dai consumatori (con qualche eccezione come l'acquisto delle auto).

Per quanto riguarda gli scambi tra soggetti IVA: l'impresa cedente non applica l'IVA perché l'operazione è una cessione intracomunitaria non imponibile mentre l'impresa acquirente non versa l'IVA al momento dell'acquisto intracomunitario perché applica il meccanismo del *reverse change* -> impresa calcola IVA sul prezzo del bene indicato sulla fattura ricevuta e la registra non solo come operazione di acquisto (da cui si origina IVA a credito) ma anche come operazione di vendita (da cui IVA a debito) in modo tale da neutralizzare il versamento grazie all'istantanea compensazione tra le due partite contabili; così facendo le dogane vengono sostituite da un meccanismo di natura contabile che necessita di un adeguato sistema di controlli e di scambio delle informazioni.

Per evitare comportamenti fraudolenti simulando cessioni intracomunitarie, è stato creato un sistema telematico delle informazioni sulle transazioni intracomunitarie (VIES) -> ciò però non ha consentito il totale abbattimento dell'evasione dell'IVA (tax gap in Italia pari al 25%).

Riprendendo l'esempio precedente per verificare il funzionamento del regime transitorio si ha:

- Impresa alpha: non applica IVA sul bene prodotto e ceduto nel paese B, non avendo IVA a credito da versare il gettito totale nel paese A è nullo.
- Impresa beta: non versa nulla al momento dell'ingresso del bene nel paese B, ma applica IVA sull'acquisto intracomunitario attraverso il meccanismo del reverse change che determina un'IVA da versare pari a 0 dato che l'IVA a credito (40) si compensa esattamente con l'IVA a debito (40); a sua volta l'impresa applica un'IVA pari a 60 sul prezzo del bene venduto al consumatore e versa al paese B la corrispondente IVA a debito (60). IVA è completamente riscossa nel paese B come nel caso di applicazione del principio di destinazione.