



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA



Economia, Lavoro e Fiscalità nel Terziario di Mercato

OSSERVATORIO QUADRIMESTRALE N. 1

Febbraio 2011

Ufficio Studi

in collaborazione con i settori Welfare e Lavoro e Relazioni Sindacali



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA

Economia, Lavoro e Fiscalità nel Terziario di Mercato

OSSERVATORIO QUADRIMESTRALE N. 1

Febbraio 2011

Ufficio Studi

in collaborazione con i settori Welfare e Lavoro e Relazioni Sindacali

L'**Osservatorio** è stato realizzato con le informazioni disponibili al **14 febbraio 2011**

A cura di: **Mariano Bella**, **Luciano Mauro**, **Maria Vittoria Leardi**

Hanno collaborato: **Silvia Criscuolo**, **Silvio Di Sanzo**, **Francesco Lioci**, **Livia Patrignani** - *Ufficio Studi*

Editing: **Francesco Rossi** - *Area Comunicazione e Immagine*

© 2011 Confcommercio-Imprese per l'Italia

INDICE

1.	UNA VISIONE D'INSIEME	3
2.	IL QUADRO CONGIUNTURALE	17
3.	IL LAVORO NEL TERZIARIO DI MERCATO	23
3.1	Un quadro di sintesi sulla base dei dati Istat	25
3.2	Il tasso di disoccupazione esteso	26
3.3	Le differenze territoriali del mercato del lavoro	27
3.4	L'occupazione nel terziario di mercato per qualifica professionale e tipologia contrattuale: evidenze dalla banca dati Inps	30
3.5	Il costo del lavoro sulla base dei dati Confcommercio-SEAC	37
3.5.1	Composizione del campione e definizioni	37
3.5.2	Il costo del lavoro nel medio periodo	38
3.5.3	Il costo del lavoro nel 2010	41
4.	ANNOTAZIONI SULLA FISCALITÀ DELLE MICRO, PICCOLE E MEDIE IMPRESE DEL TERZIARIO DI MERCATO	45
4.1	Valutazioni macroeconomiche di alcune variabili fiscali	47
4.2	Evidenze microeconomiche dalla banca dati Confcommercio-SEAC: la filiera dei tributi e contributi nelle società di persone, di capitali e nelle imprese individuali	51
4.2.1	Criteri per il calcolo della pressione fiscale sul socio delle società di capitali	52
4.2.2	Esempi di calcolo della pressione fiscale sui soci delle società di capitali, delle società di persone e sulle imprese individuali	56
4.2.3	Valutazioni comparative	62

Questo Osservatorio quadrimestrale integra le evidenze macro e microeconomiche sui dati fiscali della banca dati Confcommercio-SEAC con i temi trattati nel Rapporto sul lavoro nel terziario di mercato, assorbendo, dunque, i contenuti di quest'ultimo.

La maggior parte dei temi trattati si presta a revisioni e aggiornamenti quadrimestrali mentre alcuni temi - soprattutto quelli riguardanti la fiscalità d'impresa - hanno natura strutturale e costituiranno una sezione ad hoc, che trova posto, volta per volta, nel quarto capitolo.

Le diverse fonti utilizzate come base per le elaborazioni sono solo in parte sovrapponibili. Nessun tentativo è stato fatto per omogeneizzarle, poiché si è preferito che ciascuna fornisca un'indicazione su aspetti specifici o generali dei fenomeni trattati. Pertanto, si farà costante riferimento:

- ai dati Istat per le valutazioni aggregate, sia macroeconomiche (capitolo 2) sia riguardanti l'occupazione (paragrafi 3.1, 3.2 e 3.3) e la fiscalità in generale (paragrafo 4.1);
- alla banca dati INPS per approfondire i temi dell'occupazione sul piano settoriale, disaggregando per qualifica professionale e tipologia di contratto (paragrafo 3.4);
- alle banche dati Confcommercio-SEAC (bilanci, paghe, dichiarazioni fiscali) per lo studio in termini strutturali e congiunturali del costo del lavoro (paragrafo 3.5) e per le valutazioni ad hoc sulla fiscalità delle micro, piccole e medie imprese nel terziario di mercato (paragrafo 4.2).

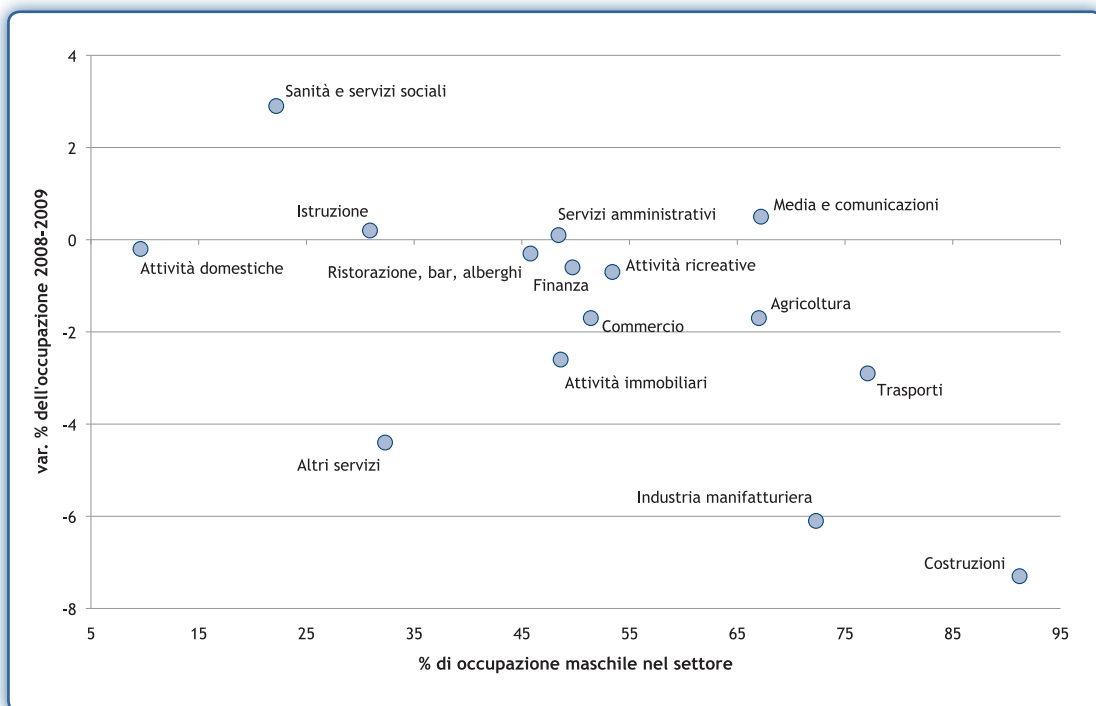
Alcune elaborazioni, soprattutto quelle relative all'anno 2010 della base dati INPS, sono effettuate su dati provvisori, pertanto soggette a revisioni nel corso delle diverse edizioni dell'Osservatorio.

Roma, febbraio 2011

1. UNA VISIONE D'INSIEME

Il tema della “ripresa senza occupazione” trova giustamente spazio nei media e costituisce la principale preoccupazione dei *policy makers*. L'altro tema, *à la page*, riguarda il debito pubblico, affrontato da più parti con vari strumenti tutti di ordine fiscale: si ripresenta, oggi, come è spesso accaduto in passato, l'idea che i problemi del Paese si possano risolvere a colpi di tasse. Nella sezione sulla fiscalità d'impresa, ma in realtà è fiscalità *tout court*, si avvanzerà l'ipotesi che le tasse siano il problema e non la soluzione.

Fig. A - Variazioni percentuali dell'occupazione settoriale nell'eurozona e quota di occupazione maschile sul totale del settore



Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Eurostat.

Il tema della disoccupazione - o, meglio, della mancata occupazione - è molto articolato. I servizi di mercato hanno avuto un ruolo positivo nel ridurre l'ampiezza delle cadute occupazionali, in Italia come in Europa. Inoltre, l'effetto di composizione - l'occupazione cala di meno nel terziario - gioca positivamente a sostegno dell'occupazione femminile, poiché nei servizi di mercato la quota di occupazione femminile è largamente maggioritaria (fig. A).

Il ruolo positivo dei servizi di mercato, quelli, cioè, operanti sostanzialmente in regime di libera concorrenza, è però molto sottovalutato.

Da una parte, e per tante ragioni, agricoltura e manifattura perdono peso in termini di valore aggiunto e di occupazione. Dall'altra, i servizi, nonostante la recessione, limitano i cali complessivi dell'occupazione acquisendo lavoratori o cedendo marginalmente quote di occupazione. Manca però la cinghia di trasmissione a questo processo: le transizioni scuola verso lavoro, formazione verso lavoro, lavoro (dai settori tradizionali) verso lavoro (nei settori terziari o post-terziari) avvengono, nel nostro Paese, in modo poco organizzato. La formazio-

ne è trattata ancora alla stregua di un tema secondario, nonostante molte dichiarazioni di principio.

L'idea principale rimane quella di provare a conservare - a tutti i costi, è il caso di dirlo - vecchi posti di lavoro piuttosto che *tras*-formare nuovi lavoratori per nuovi lavori.

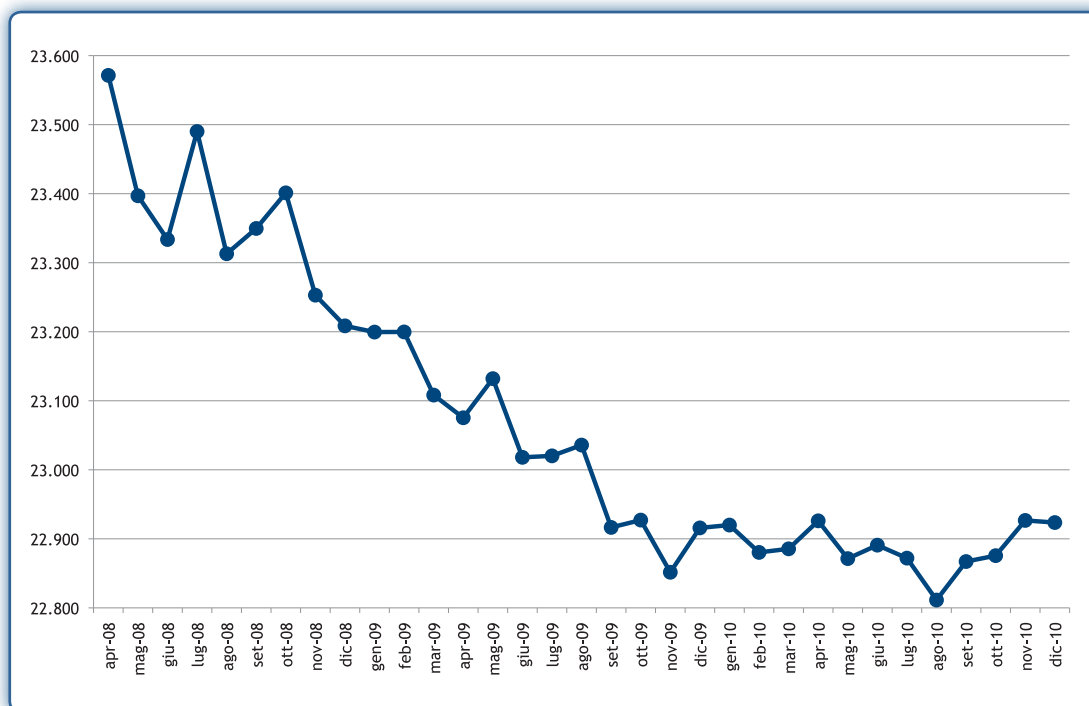
La (debole) ripresa senza occupazione diventa così l'unico esito possibile. La produttività per occupato nel 2010 è crescente in molti settori, perché verosimilmente crescono le ore lavorate per addetto. Le ore lavorate, però, non potranno crescere indefinitamente. La stessa produttività dei lavoratori all'interno del mercato non potrà crescere senza limite, nelle stesse imprese e negli stessi settori.

Per tornare ai livelli occupazionali della prima parte del 2008 bisognerà cogliere le suggestioni che la crisi propone: cambiare la composizione settoriale del valore aggiunto spostando il sistema verso i servizi alle imprese e alle persone e, al contempo, rendere questi servizi più produttivi, in termini di prodotto medio per occupato e di prodotto netto del capitale investito.

Vale la pena ricordare che, dalle stime della Commissione Europea sul prodotto potenziale dell'Italia, sembra emergere, come dato ormai acquisito, un'innalzamento strutturale del tasso naturale di disoccupazione (che implicherebbe poi un'innalzamento del tasso di disoccupazione effettivo nel medio-lungo termine). E' vero che le stime contengono, per definizione, diversi elementi di errore: resta il fatto che per assorbire una disoccupazione strutturalmente elevata sarà necessario ricorrere a riforme di tipo strutturale.

La dinamica occupazionale in Italia mostra di recente qualche segnale positivo (fig, B) che sarebbe gravemente scorretto ignorare.

Fig. B - Numero di occupati in Italia
dati mensili destagionalizzati in migliaia di unità



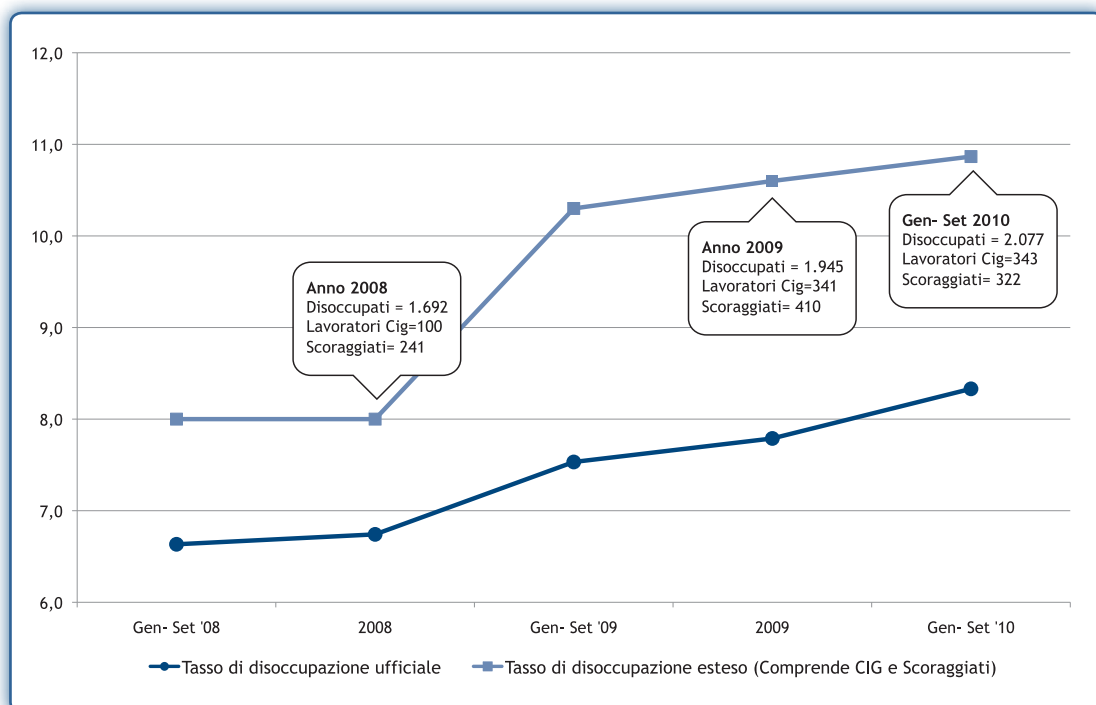
Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat.

Da settembre il numero di occupati cresce costantemente, salvo una riduzione trascurabile, nei dati provvisori, proprio in dicembre. Sostanzialmente, appare riassorbita la terza ondata di riduzione di occupati, cioè quella che va da agosto 2009 ad agosto 2010. Il problema è che le due ondate di riduzione più importanti, quella del 2008 e la seconda relativa al 2009, a questi ritmi di ripresa difficilmente saranno recuperate in tempi brevi.

Inoltre, incombono tre questioni che non paiono in via di rapida soluzione.

La prima riguarda la dimensione della disoccupazione potenziale, comprendente i lavoratori in cassa integrazione e gli scoraggiati che affluiranno probabilisticamente in tempi brevi tra i disoccupati (fig. C). Prima di avere una crescita occupazionale apprezzabile è verosimile si debba attendere infatti un riassorbimento della cassa integrazione guadagni (Cig) e una stabilizzazione o riduzione significativa del numero di scoraggiati. Gli ultimi dati sulle nuove richieste di cassa integrazione sembrano confortanti; anche il numero di scoraggiati è largamente inferiore a quello registrato nella media del 2009. Tuttavia, nei primi nove mesi del 2010 i lavoratori equivalenti in Cig sono stati quasi 3,5 volte quelli del 2008. Il tasso di disoccupazione esteso appare complessivamente crescente senza soluzione di continuità dal 2008 alla fine del 2010.

Fig. C - Tasso di disoccupazione ufficiale ed esteso percentuali

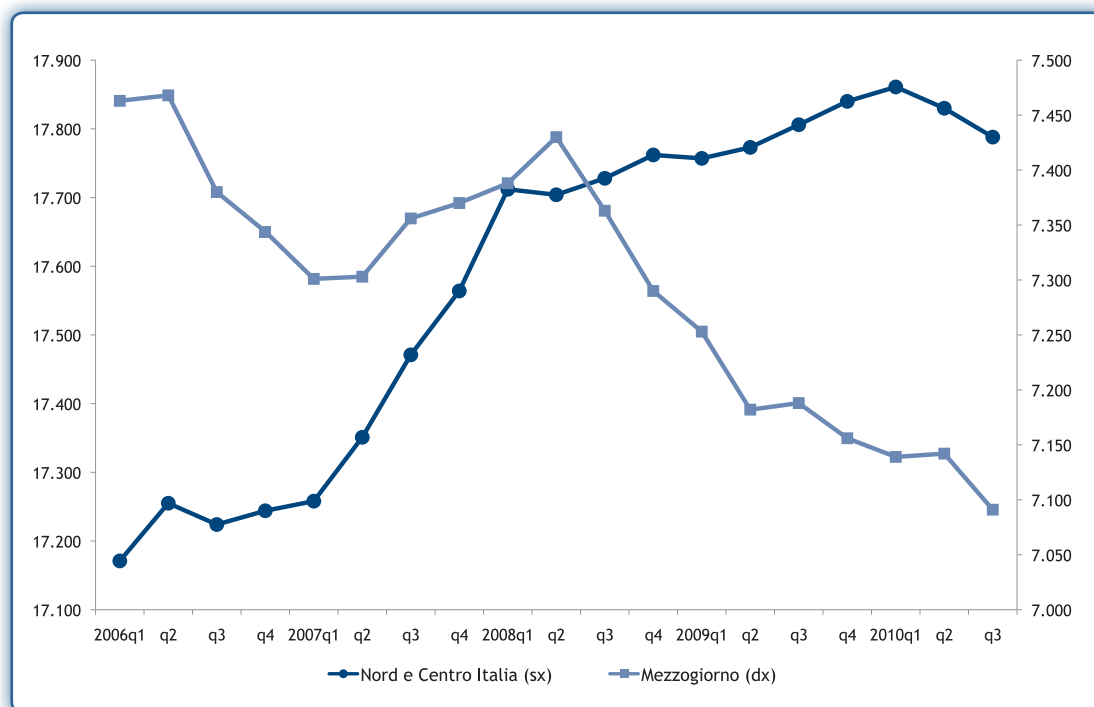


Elaborazioni Ufficio Studi Confindustria su Istat e Banca d'Italia.

La seconda questione, molto più grave della prima, riguarda le differenze territoriali nel mercato del lavoro. Limitandosi a grandi aggregati ripartizionali la fig. D fornisce inequivocabili segnali di radicale dualismo nella dinamica degli occupati tra Centro-nord e Mezzogiorno.

Il Centro-nord esprime riduzioni e sviluppi di occupazione temporalmente coerenti con le fasi del ciclo e con oscillazioni smussate rispetto all'ampiezza del ciclo stesso. Il Mezzogiorno presenta due tendenze: stazionarietà nei periodi di espansione (2006-2007) e riduzione dell'occupazione nei periodi di crisi. Inoltre, non si vede la stabilizzazione che pare scorgersi nel resto del Paese. E' giusto domandarsi cosa potrà cambiare nel futuro prossimo, dopo una recessione profonda, per far tornare a crescere l'occupazione nel Mezzogiorno, occupazione che non è cresciuta neppure nel periodo pre-crisi. Nessun fondo perequativo risulterà bastevole se le basi imponibili saranno generate da un numero decrescente di percettori di reddito.

Fig. D - Numero di occupati nel Centro-nord e nel Mezzogiorno
dati trimestrali destagionalizzati in migliaia di unità



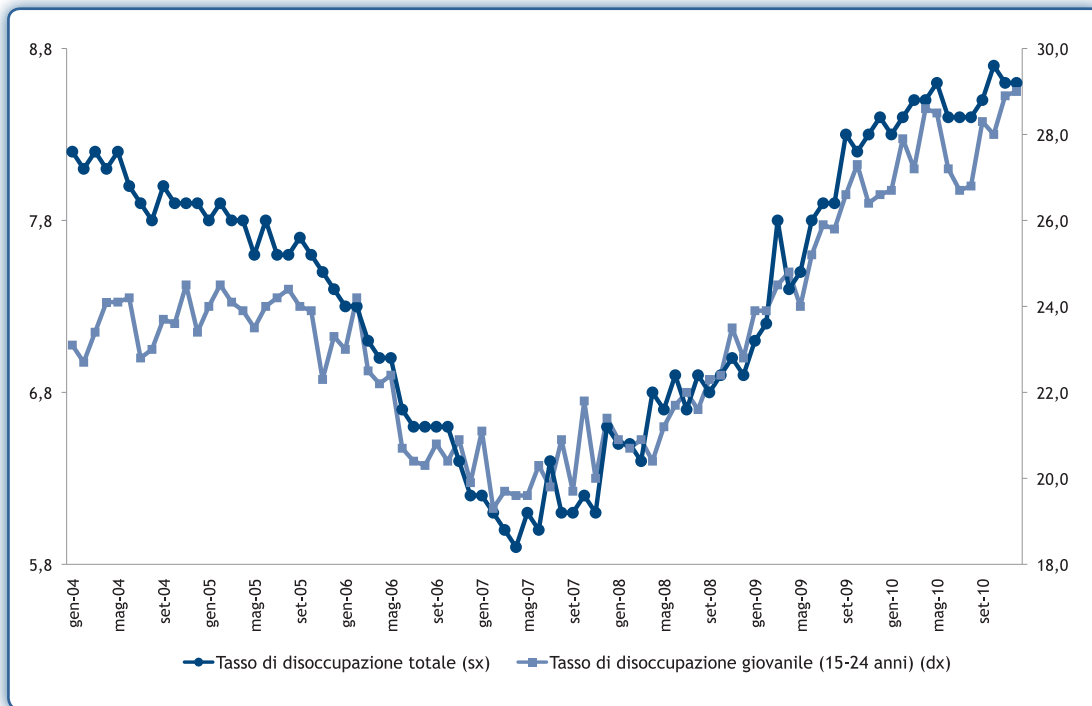
Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat.

La terza questione riguarda la disoccupazione giovanile (fig. E). I dati mensili destagionalizzati chiariscono che il tasso di disoccupazione complessivo si è ridotto molto tra il 2004 e il 2007, cioè dall'8,3% circa al 5,8%, in risposta a una pluralità di forze tra le quali rileva senz'altro una maggiore flessibilità del mercato del lavoro. Poi la disoccupazione è cresciuta durante la recessione, superando i massimi pre-crisi (è all'8,6%).

La disoccupazione giovanile, invece, ha dinamiche molto differenti. La fig. E chiarisce che all'inizio del 2004 essa era già a livelli molto elevati: su 100 giovani tra 15 e 24 anni che lavoravano o cercavano lavoro (le forze di lavoro in quella fascia di età), 23 erano disoccupati. Successivamente, fino al 2007, la disoccupazione giovanile diminuisce, in corrispondenza del periodo di relativa crescita ciclica dell'economia, fino a un tasso del 19,7% nel settembre 2007. Poi ricomincia a salire rapidamente fino al valore del 29% di dicembre 2010, il massimo assoluto

da quando si dispone di serie storiche mensili (da gennaio 2004). Dunque, scende poco se scende, cresce molto se sale. Stando ai dati trimestrali dell'Istat, l'occupazione nel Mezzogiorno alla fine del 2010 è tornata ai livelli del 1998.

Fig. E - Tassi di disoccupazione giovanile e totale
Percentuali su dati mensili destagionalizzati



Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat.

Non c'è dubbio sul fatto che il Paese è di fronte a un problema strutturale dalla cui soluzione dipende poi l'effettiva possibilità di sviluppo nel medio periodo. Education e formazione dovrebbero essere le priorità della politica economica; molto dopo dovrebbero trovare posto le congetture sulle nuove imposte da istituire per ridurre il debito pubblico, migliorare il tenore dei conti pubblici, reperire risorse per investimenti infrastrutturali e così via. La principale infrastruttura che dovrebbe essere valorizzata è il sistema di creazione di capitale umano qualificato.

Tab. A - Variazioni dell'occupazione regolare per settori e tipologia di contratto

	I sem. 2009 rispetto a I sem. 2008		I sem. 2010 rispetto a I sem. 2009	
	Tempo indeterminato	Determinato e stagionale	Tempo indeterminato	Determinato e stagionale
Industria in senso stretto	-115,1	-67,5	-180,8	-20,5
Costruzioni	-75,3	-5,1	-65,0	1,8
Servizi di mercato	68,3	-81,0	7,2	62,2
Totale industria e servizi	-122,1	-153,7	-238,6	43,5

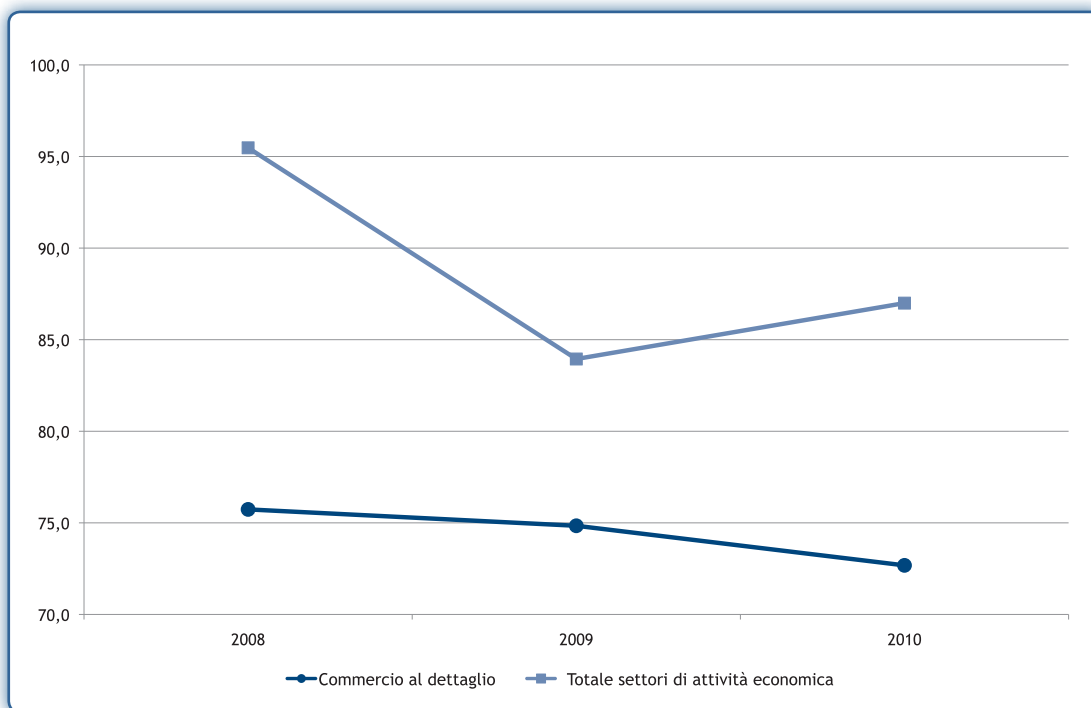
Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Inps.

Il ruolo della flessibilità del mercato del lavoro si osserva nelle dinamiche occupazionali per tipo di contratto - tempo determinato o indeterminato (tab. A). Nella prima parte del 2009, in piena recessione, il taglio di occupazione colpisce di più la componente meno protetta, cioè i contratti a tempo determinato ma in seguito, ai primi spiragli di ripresa, nella prima parte del 2010, senza dubbio questo tipo di contratto contribuisce a recuperare posizioni lavorative, almeno nei servizi di mercato (+62mila posizioni).

Il costo del lavoro per unità di lavoro a tempo pieno mostra anche nel 2010 un trend crescente. Dalla banca dati Confcommercio-SEAC, il tasso di variazione appare più marcato rispetto al dato ufficiale, anch'esso positivo.

Di qualche rilievo è l'evidenza che la forbice del costo del lavoro tra il Mezzogiorno e il resto del Paese rimane ampia e, seppure con qualche oscillazione, sembra accentuarsi, soprattutto per il commercio al dettaglio.

Fig. F - Rapporto % tra costo medio del lavoro per occupato a tempo pieno tra Mezzogiorno e Nord-est



Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-SEAC.

Sarebbe preoccupante se i fenomeni illustrati dalla fig. F fossero ascrivibili a un effetto di selezione negativa del capitale umano impiegato nel Sud del Paese. La ripresa dei flussi migratori dal Sud verso Nord potrebbe infatti interessare i lavoratori potenzialmente più abili e intraprendenti, riducendo la produttività media dei soggetti rimanenti nell'area, cui seguirebbe una riduzione relativa di retribuzione. Se fosse confermata questa congettura, si porrebbero in prospettiva le condizioni per un peggioramento delle basi imponibili nel Mezzogiorno del Paese, rendendo ancora più difficoltosa un'effettiva ed efficace riforma fiscale in senso federalista.

L'altro aspetto dell'equazione perniciosa "meno lavoro e più tasse" riguarda naturalmente la questione fiscale. Sotto il profilo macroeconomico la pressione fiscale (tributaria e contributiva) dovrebbe calare moderatamente nel corso del 2010, semplicemente per il venire meno del gettito dell'ultimo condono fiscale, conteggiato nel numeratore della pressione fiscale alla voce "imposte in conto capitale". Dal record assoluto del 43,7% del Pil nell'anno 1997 - vedi alla voce eurotassa - si è raggiunto un minimo relativo nel corso del 2005 (pressione fiscale al 40,4%) per poi risalire tranquillamente al 43,1% del 2007. Gli anni della grande recessione confermano quest'ultimo livello, correggendolo marginalmente al rialzo nel 2009 fino al 43,2%. Nella media del 2010 la pressione fiscale dovrebbe risultare inferiore al 43%.

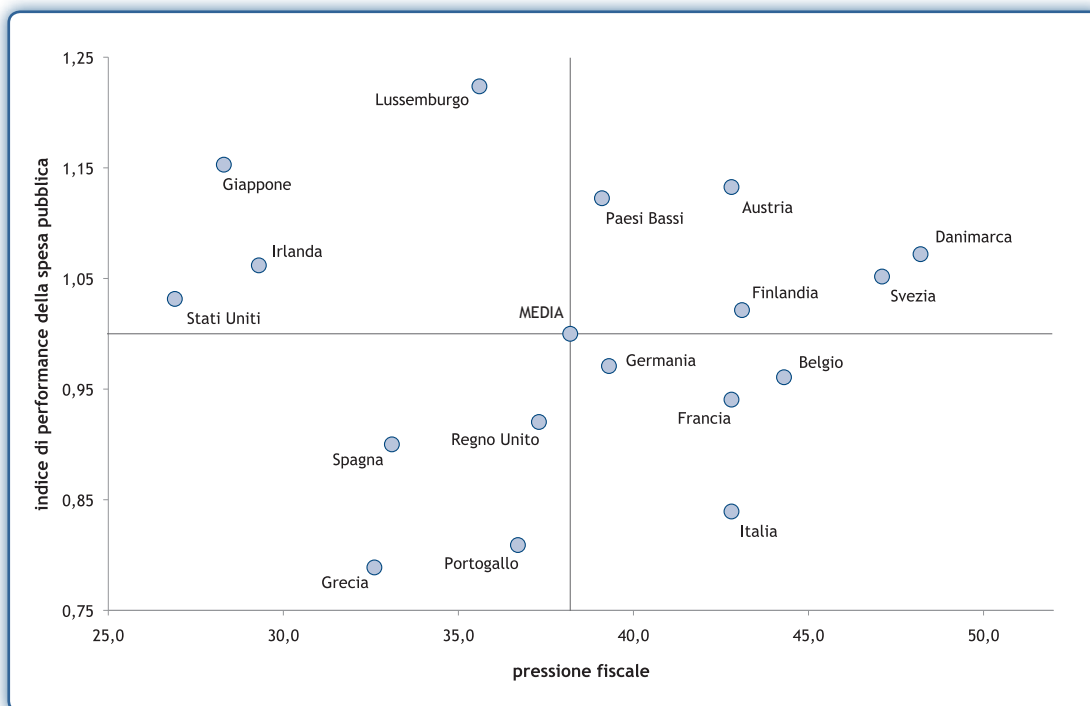
Durante e dopo la recessione, le imposte dirette in rapporto al Pil hanno mostrato un profilo pro-ciclico per effetto dell'accentuata progressività che le caratterizza. I contributi sociali, al contrario, e grazie alla relativa tenuta dell'occupazione rispetto alla riduzione del Pil, hanno mostrato un profilo anti-ciclico. Le variazioni del gettito Iva amplificano, nel complesso, le oscillazioni della sua base imponibile - prevalentemente i consumi - probabilmente a causa di un effetto composizione riguardante le diverse aliquote applicate alle varie categorie di spesa che si muovono con dinamiche differenti.

Come ben noto, la questione fiscale nel nostro Paese ha la sua dimensione più preoccupante nella metrica strutturale: un'elevata pressione fiscale si associa costantemente e da troppo tempo a una modesta efficacia e a una ancor meno soddisfacente efficienza della spesa pubblica. Per superare tanti inutili luoghi comuni, è opportuno fornire qualche evidenza empirica, ancorché parziale e soggetta a critiche, su questi aspetti. Nel fig. G vengono posti a sistema, nel confronto internazionale, due insiemi di indici: la pressione fiscale per l'anno 2008 sull'asse orizzontale e un indice di performance del settore pubblico (per l'anno 2000) sull'asse verticale. La pressione fiscale è una grandezza nota - imposte, tasse e contributi in percentuale del Pil; l'indice di performance del settore pubblico invece è una media di diversi indici riguardanti vari ambiti delle relazioni socio-economiche: il tasso di corruzione (misurato sulla base di statistiche giudiziarie), la qualità della giustizia (tempi dei processi, per esempio), la quota di economia sommersa, l'aspettativa di vita, la mortalità infantile, la qualità delle infrastrutture di trasporto fino a indici di distribuzione del reddito tra la popolazione, variabilità della crescita del Pil, inflazione nel lungo periodo e così via. L'indicatore sintetico è disponibile soltanto per l'anno 2000 e quindi l'incrocio di questi dati con la pressione fiscale registrata nel 2008 ha un ulteriore grado di imprecisione. Tuttavia, le indicazioni strutturali che emergono dovrebbero ugualmente aver qualche senso.

La fig. G è suddivisa in quattro quadranti, separati dal valore medio degli indici per i 17 Paesi considerati. In basso a sinistra sono collocati i Paesi che presentano una pressione fiscale inferiore alla media e un indice di performance del settore pubblico inferiore alla media. In linea teorica si potrebbe immaginare che le preferenze dei cittadini di quei Paesi, espresse mediante una scelta elettorale, siano orientate a pagare relativamente poco per i servizi pubblici e quindi ad ottenere relativamente poco per quegli stessi servizi. Però se si confrontano Paesi con una

medesima pressione fiscale, più o meno è il caos di Grecia e Spagna, e un diverso indice di performance, si dovrebbe dedurre, sulla base di queste aneddotiche evidenze, che la combinazione fisco(-spesa pubblica)-servizi pubblici è preferibile in Spagna piuttosto che in Grecia. Cosa che risulta più evidente quanto si analizza la posizione dei Paesi collocati nel quadrante in alto a sinistra, caratterizzati cioè da un indice di performance superiore alla media e da una pressione fiscale inferiore alla media.

Fig. G - Pressione fiscale (anno 2008) e indici di performance del settore pubblico: un confronto internazionale



Elaborazioni Ufficio Studi Confindustria su dati Afonso A., Schuknecht L., Tanzi V., 2005, *Public sector efficiency: An international comparison*, *Public Choice*, per gli indici di performance del settore pubblico ed European Commission, 2010, *Monitoring tax revenues and tax reforms in EU Member States* per la pressione fiscale.

I Paesi tradizionalmente ad alta pressione fiscale e ad alta qualità dello stato sociale, l'Olanda e i Paesi scandinavi cui si aggiunge l'Austria, sono posti nel quadrante in alto a destra.

In basso a destra si collocano invece i Paesi che pure avendo una pressione fiscale relativamente più elevata presentano indici di performance del settore pubblico inferiori alla media. Mentre la Germania è prossima ai valori medi per entrambi gli indici, l'Italia presenta una condizione decisamente negativa, ove si consideri che a parità di pressione fiscale, ha un indice di performance inferiore del 10% rispetto alla Francia, del 15% rispetto alla media dei 17 Paesi considerati e del 25% rispetto all'Austria. L'Italia associa uno tra i più bassi indici di performance del settore pubblico a una delle più elevate pressioni fiscali.

E' naturale mettere direttamente a sistema pressione fiscale e indice di output pubblico, come è stato fatto in tab. B che presenta, appunto, il rapporto tra pressione fiscale e indice di performance. L'operazione serve per ponderare la pressione fiscale con qualcosa che la standar-

dizzi rispetto al risultato in termini di output della spesa pubblica (una sorta di indice di efficienza della pressione fiscale). Se gli indici considerati dessero perfettamente conto del risultato dell'operare della macchina pubblica, la vera pressione fiscale confrontabile sarebbe quella della seconda colonna di tab. B e non quella della prima colonna, quella ufficiale, che rappresenta un mero rapporto contabile che prescinde da ciò che poi effettivamente si restituisce ai cittadini in termini di servizi pubblici. Così, un Paese come la Grecia, che ha una minore pressione fiscale ufficiale particolarmente ridotta, scala molti posti nella graduatoria della pressione fiscale in termini di efficienza perché ha un risultato modesto come indice di performance. Lo stesso dicasi per il Portogallo, che supera il 45% di pressione fiscale nella metrica "a parità di performance pubblica". Svezia e Danimarca, al contrario, scendono di posizione perché pure avendo un'elevata pressione fiscale contabile presentano ottimi indici di performance.

Tab. B - Pressione fiscale (anno 2008) ponderata con l'indice di performance del settore pubblico: graduatoria decrescente su 17 Paesi

	pressione fiscale ufficiale	pressione fiscale comparabile (perché a parità di performance del settore pubblico)
Italia	42,8	51,0
Belgio	44,3	46,1
Francia	42,8	45,5
Portogallo	36,7	45,4
Danimarca	48,2	45,0
Svezia	47,1	44,8
Finlandia	43,1	42,2
Grecia	32,6	41,3
Regno Unito	37,3	40,5
Germania	39,3	40,5
Media	38,2	38,2
Austria	42,8	37,8
Spagna	33,1	36,8
Paesi Bassi	39,1	34,8
Lussemburgo	35,6	29,1
Irlanda	29,3	27,6
Stati Uniti	26,9	26,1
Giappone	28,3	24,5

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio Afonso A., Schuknect L., Tanzi V., 2005, Public sector efficiency: An international comparison, Public Choice, per gli indici di performance del settore pubblico ed European Commission, 2010, Monitoring tax revenues and tax reforms in EU Member States per la pressione fiscale.

E' scontato, in un certo senso, trovare l'Italia al primo posto per pressione fiscale comparabile a parità di output pubblico. Sarebbe interessante ripetere questi calcoli a partire dalla

pressione fiscale legale, cioè quella contabile depurata dall'economia sommersa: essa è già superiore al 52% in rapporto al Pil. Poiché le parziali evidenze empiriche disponibili confermano che la quota di sommerso in Italia è superiore all'analogo parametro registrato in quasi tutti gli altri Paesi, facilmente ci troveremmo a concludere che un cittadino-contribuente in regola in Italia paga per un euro di servizio pubblico a parità di contenuto una cifra eccezionalmente più elevata rispetto al costo sostenuto dai cittadini dei Paesi nostri partner internazionali (certamente il doppio, probabilmente quasi il triplo, dei cittadini dei Paesi in fondo alla graduatoria di tab. B).

E' opportuno ribadire che queste valutazioni sono approssimative e soggette a molti errori, derivanti già dal computo degli indici di performance del settore pubblico, sebbene calcolati da studiosi di indiscutibile valore. Il messaggio generale è però piuttosto chiaro e in linea con le diffuse sensazioni prevalenti presso i cittadini italiani.

Proprio per questo colpisce e preoccupa che oggi il dibattito mediatico, seppure qualificato, si concentri ancora una volta sul versante delle tasse e delle imposte, piuttosto che su quello della riduzione e riqualificazione della spesa pubblica. Appare, infatti, piuttosto evidente, anche sotto il profilo empirico¹, quanto affermato di recente in un documento della Commissione Europea, nel quale si chiarisce che *"in the long run, the level of government revenue is largely determined by the level of government expenditure"*². E' una conclusione tanto importante quanto trascurata: significa che è necessario porre il gettito come vincolo alla (crescita della) spesa pubblica, e non viceversa. Infatti, nella logica dello *spend and tax*, prevalente nel nostro Paese, le manovre sul versante delle imposte e delle tasse sono inutili perché si configurano come un inseguimento senza speranza nei confronti dei livelli della spesa pubblica, altrimenti determinati.

Sono questi i riferimenti macroeconomici e fiscali all'interno dei quali si muovono le micro e piccole imprese del terziario di mercato.

In queste aziende, fisco e lavoro determinano, come e più che in altre tipologie di unità produttive, le reali possibilità di crescita. Posto che il 94,8% delle imprese italiane ha meno di 10 addetti, il riflesso macroeconomico è immediato.

Per iniziare l'analisi congiunta di bilanci, paghe e dichiarazioni fiscali, prevalentemente riferiti a micro, piccole e medie imprese del terziario di mercato, è stata adottata l'ottica di seguire la filiera dei tributi dal reddito d'impresa (grosso modo ricavi meno costi) al reddito che affluisce definitivamente al socio o all'imprenditore, smontando la scatola giuridica della società in considerazione del fatto che solo le persone, attraverso il loro lavoro, pagano le imposte. In questa logica emerge con chiarezza che le rendite e le imposte sulle rendite sono puramente redistribuzione dei redditi del lavoro da chi lo ha svolto a chi ne godrà i benefici.

Nella banca dati Confcommercio-SEAC, sulle circa 5.500 micro e piccole imprese con almeno un occupato dipendente, costituite in ditte individuali e fuori dal regime dei minimi, si stima una pressione contributiva media pari al 18,1% del reddito economico complessivo. I contributi

1 Bella M., Quintieri B., Causality Between Public Expenditure and Taxation, in P. Capros, D. Meulders, Budgetary Policy Making (pp. 214-235). London: Routledge.

2 European Commission, 2010, Monitoring tax revenues and tax reforms in EU Member States, p. 10.

pagati sul lavoro dipendente pesano per il 43,4% del carico fiscale complessivo, al netto di eventuali contributi volontari oppure obbligatori versati a proprio beneficio. La pressione fiscale risulta in media del 41,7% per un livello di reddito complessivo medio pari a poco più di 36.000 euro. E' opportuno ricordare che l'aliquota massima sul reddito imponibile ai fini Irpef è del 43% e su 36.000 euro di reddito complessivo l'aliquota media, senza considerare deduzioni e detrazioni, è pari al 27,5%. Un'ampia frazione di questa differenza tra aliquota gravante sull'imprenditore - che presta poi lavoro - è spiegata dall'Irap, che pesa per oltre il 5,3% sul reddito complessivo. Con il che si ritorna alla questione iniziale: posta un po' grossolanamente, essa riguarda l'implementazione di strumenti e strategie micro e macro per passare dalla realtà fattuale del "più tasse e meno lavoro" all'auspicato "più lavoro e meno tasse". La direzione di escludere dalla base imponibile dell'Irap frazioni crescenti di costo del lavoro è certamente corretta.

Gli esercizi riportati alla fine del capitolo 4 sul tema della fiscalità, fanno emergere anche alcune perplessità sull'effettivo funzionamento dell'integrazione tra imposta sulle società e imposta sulle persone per i soci di piccole società di capitali. La relazione Ires-Irpef, l'ampia base imponibile Irap, la costante presenza dell'Ici e di una miriade di imposte deducibili e, soprattutto, indeducibili dalle basi imponibili rilevanti, la forte pressione contributiva a carico delle imprese, determinano sovente aliquote fiscali complessive superiori al 50% con abbondanti sforamenti anche del 65% del reddito prodotto.

In questo senso sembra emergere, almeno in via preliminare, una sorta di disincentivo fiscale all'ampliamento della scala produttiva, all'acquisizione di fattore lavoro, all'adozione di strutture giuridiche e organizzative complesse - dalle ditte individuali alle società di persone, da queste alle società di capitali. Tutti elementi, correlati alla possibilità di sfruttare importanti economie di scala e di migliorare la produttività dei fattori impiegati nel processo di creazione di ricchezza.

2. IL QUADRO CONGIUNTURALE

Con il terzo trimestre 2010 l'economia italiana ha consolidato la fase di ripresa, anche se con una crescita congiunturale più rallentata rispetto ai due trimestri precedenti³.

Si tratta, quindi, di un ciclo modesto, che dovrebbe portare, a consuntivo, ad un incremento del Pil intorno all'1% rispetto al 2009, recuperando appena un quinto delle posizioni perse nel corso della recessione.

Tab. 1 - Indicatori destagionalizzati di produzione e domanda
var. % e livelli in milioni di euro a prezzi correnti

	2010.I		2010.III		2010.III	
	var.cong.	var.tend.	var.cong.	var.tend.	var.cong.	var.tend.
Pil	0,4	0,5	0,5	1,3	0,3	1,1
Produzione industriale ^(a)	1,5	3,4	1,8	9,3	1,2	5,3
Indicatore Consumi Confcommercio (ICC) ^(a)	-0,3	2,2	-1,7	-1,7	0,2	-1,3
Investimenti fissi lordi	1,3	-0,9	2,0	3,4	0,9	5,0
Indice dei prezzi al consumo intera collettività (NIC)	0,4	1,3	0,6	1,4	0,5	1,6
Indice dei prezzi al consumo armonizzato - Italia	-0,8	1,3	2,0	1,6	-0,5	1,7
Indice dei prezzi al consumo armonizzato - UEM	0,0	1,1	1,3	1,5	-0,1	1,7
avanzo(+)/disavanzo(-) in milioni di euro						
	2009.II	2009.III	2009.IV	2010.I	2010.II	2010.III
Scambi merci	-1.306	-1.457	-2.218	-5.436	-7.427	-7.205
Bilancia turistica	3.242	3.398	3.306	3.354	3.284	3.180

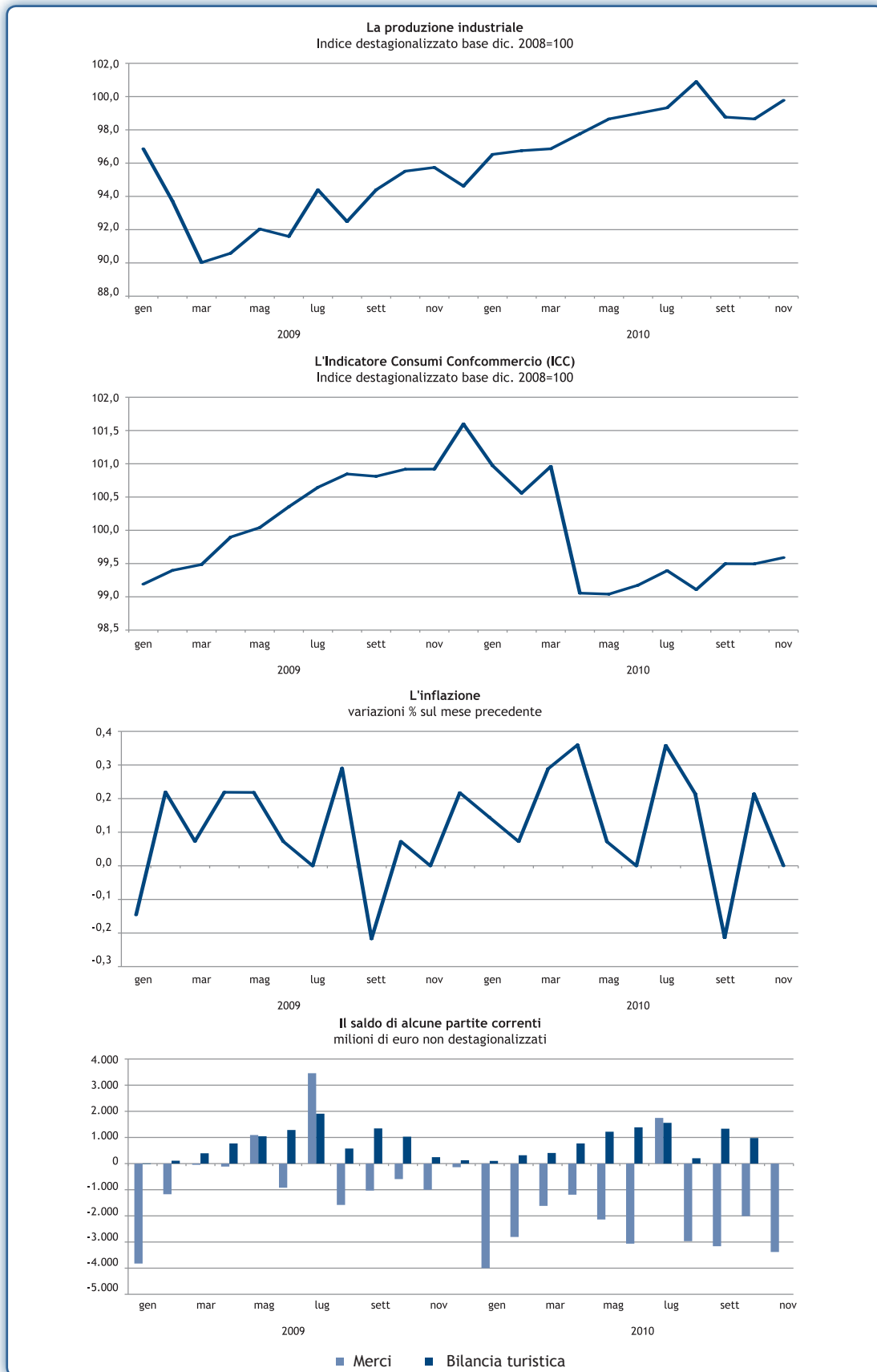
(a) La var.cong. è calcolata sugli indici destagionalizzati; la var.tend. sugli indici grezzi.
Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat, Eurostat e altri data provider per ICC.

La produzione industriale esibisce crescite congiunturali altrettanto modeste (tab. 1 e fig. 1), segno che le nostre imprese della manifattura, anche nei settori di eccellenza orientati all'export, incontrano difficoltà sui mercati globalizzati, derivanti dai noti strutturali deficit di produttività e dalle inefficienze complessive del sistema-Paese. Il processo di recupero è lento se si considera che, in quasi due anni, l'indice generale della produzione industriale è appena risalito ai livelli di dicembre 2008.

La domanda interna, sia dal lato degli investimenti sia, soprattutto, dal lato della spesa per consumi, risulta particolarmente frenata. Gli investimenti sono tornati su tassi di crescita tendenziali apprezzabili, ma insufficienti a recuperare la contrazione a due cifre del 2009. L'Indicatore dei Consumi Confcommercio (ICC) segnala nel terzo trimestre una sostanziale stagnazione congiunturale (+0,2%) e la crescita tendenziale mostra addirittura una flessione (-1,3% rispetto al terzo 2009). Su questa dinamica flettente dal secondo quarto 2010 ha certamente pesato il brusco arrestarsi degli acquisti di mezzi di trasporto, con la fine degli incentivi al mercato dell'auto (cfr. fig. 1).

3 Nel momento di chiudere questo Rapporto, l'Istat certifica l'ulteriore rallentamento del Pil che, in termini congiunturali, segna una crescita dello 0,1% nel IV trimestre 2010 rispetto al trimestre precedente.

Fig. 1 - Evoluzione recente di alcuni indicatori congiunturali



Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat.

Il terzo trimestre 2010 conferma anche che le esportazioni da sole non riescono a trainare la ripresa (tab. 1). Prosegue, infatti, la serie di saldi negativi, cioè di deficit, consecutivi della bilancia commerciale che, semmai, contribuiscono a deprimere la crescita del Pil⁴. Nei primi nove mesi del 2010, il saldo complessivo relativo agli scambi di merci risulta in disavanzo per circa 20 miliardi di euro.

Per contro, anche nel terzo trimestre, la bilancia turistica ha confermato il suo contributo positivo, segnalando un avanzo di circa 3,2 miliardi di euro, ma leggermente inferiore ai risultati dei trimestri precedenti. Si tratta di un fattore di crescita importante, che dovrebbe essere maggiormente valorizzato in sede di politiche di sostegno e di incentivazione.

Sullo sfondo, si profila il rischio di potenziali riflessi negativi sulla spesa turistica (sia dei residenti, sia dei non residenti) derivanti dalla facoltà concessa ai comuni capoluogo di provincia di introdurre una tassa di soggiorno - già in vigore ad esempio per il Comune di Roma - secondo le norme dell'approvando federalismo fiscale municipale. Naturalmente, il trasferimento dell'imposta sulle imprese o sui consumatori dipenderà dalle rispettive elasticità di offerta e domanda, ma si tratta di una misura che pur contribuendo a risanare i bilanci degli enti locali, presenta aspetti certamente problematici.

Sul fronte dei prezzi, la dinamica inflazionistica resta sotto controllo, almeno per adesso, allineata con gli andamenti medi dell'area euro, pur riflettendo una lieve accelerazione del profilo tendenziale, secondo l'indice calcolato dall'Istat, dovuta al confronto statistico sfavorevole con il 2009, anno della recessione. Va infatti segnalato che nel terzo trimestre 2010, secondo la misura dell'indice dei prezzi armonizzato di fonte Eurostat, il differenziale di inflazione in termini congiunturali tra Italia e media dell'area euro è tornato ad essere nuovamente favorevole per il nostro Paese (come già nel primo trimestre, cfr. tab. 1), vale a dire una variazione, in questo caso negativa, dei prezzi più accentuata di quattro decimi di punto rispetto alla media dell'eurozona.

Nelle ultime settimane del mese di gennaio 2011 si è fatta più probabile, nelle percezioni degli operatori dell'industria e della distribuzione, l'eventualità di una crescita dell'inflazione nel corso dello stesso 2011, a motivo dei consistenti incrementi registrati dai prezzi delle materie prime sui mercati internazionali. Il recepimento di queste tensioni da parte delle autorità monetarie europee potrebbe tradursi in un'innalzamento dei tassi di interesse di riferimento, possibilità che, nel caso dell'Italia, ridurrebbe la crescita prevista e peggiorerebbe il deficit a causa dell'elevato stock di debito esistente.

4 Il saldo della bilancia commerciale, inteso come differenza tra esportazioni ed importazioni, entra nell'identità contabile del Pil, definito dalla somma di consumi, investimenti, acquisti delle A.P. e, appunto, esportazioni nette. Ciascuna di queste componenti contribuisce, secondo il suo peso, alla variazione del Pil. Se il segno delle esportazioni nette è negativo, il loro contributo riduce la variazione del Pil.

3. IL LAVORO NEL TERZIARIO DI MERCATO

3.1 Un quadro di sintesi sulla base dei dati Istat

Il mercato del lavoro nei primi nove mesi del 2010 non ha manifestato segnali apprezzabili di ripresa. Gli incrementi, seppur modesti, del Pil e della produzione industriale, non si sono accompagnati ad una più sostenuta domanda di lavoro da parte delle imprese.

Tab. 2 - La domanda e l'offerta di lavoro secondo le rilevazioni ufficiali
dati destagionalizzati in migliaia e in %

	2010.I		2010.II		2010.III	
	livello	var. ass. q-1	livello	var. ass. q-1	livello	var. ass. q-1
Unità di lavoro totali	23.914	-75	23.849	-66	23.814	-35
Forze di lavoro	25.000	5	24.972	-28	24.879	-93
- Occupati	22.900	-22	22.868	-32	22.811	-57
- Persone in cerca di occupazione	2.100	27	2.104	4	2.068	-36
in %						
Tasso di attività (15-64 anni)	62,4	-0,1	62,5	0,1	61,4	-1,1
Tasso di attività area euro (15-64 anni)	71,3	-0,3	71,5	0,2	71,4	-0,1
Tasso di disoccupazione	8,4	0,1	8,4	0,0	8,3	-0,1
Tasso di disoccupazione area euro	10,5	0,6	10,0	-0,5	9,8	-0,2

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat e Eurostat.

È quanto emerge dal confronto, nelle fonti ufficiali, tra unità di lavoro standard e forze di lavoro, nella componente degli occupati al netto della stagionalità⁵.

L'andamento congiunturale delle Ula segnala il perdurare degli effetti della profonda recessione del 2009 (tab. 2), anche se il terzo trimestre può essere interpretato alla stregua di un segnale positivo, considerando che la flessione di 35mila unità risulta pressoché dimezzata rispetto ai primi due quarti del 2010.

Gli occupati-teste, invece, evidenziano nell'arco dei nove mesi una riduzione crescente dei livelli occupazionali (-57mila unità rispetto al secondo quarto), che si accompagna ad una riduzione delle persone in cerca di occupazione (-36mila unità).

Si tratta di un ulteriore segnale negativo che denota, nel terzo trimestre del 2010, un incremento di coloro che valutano la situazione economica non sufficientemente favorevole per una ricerca attiva fruttuosa di un'occupazione. Nel corso del 2010 (nove mesi) il tasso di disoccupazione è rimasto pressoché invariato, intorno all'8,4%.

Nell'area euro, invece, le persone in cerca di occupazione in rapporto alla forza lavoro, evidenziano nel corso del 2010 una lenta diminuzione: il tasso di disoccupazione si è portato infatti dal 10,5% del primo trimestre al 9,8% del terzo trimestre. Un livello che resta, tuttavia, più elevato rispetto al dato italiano.

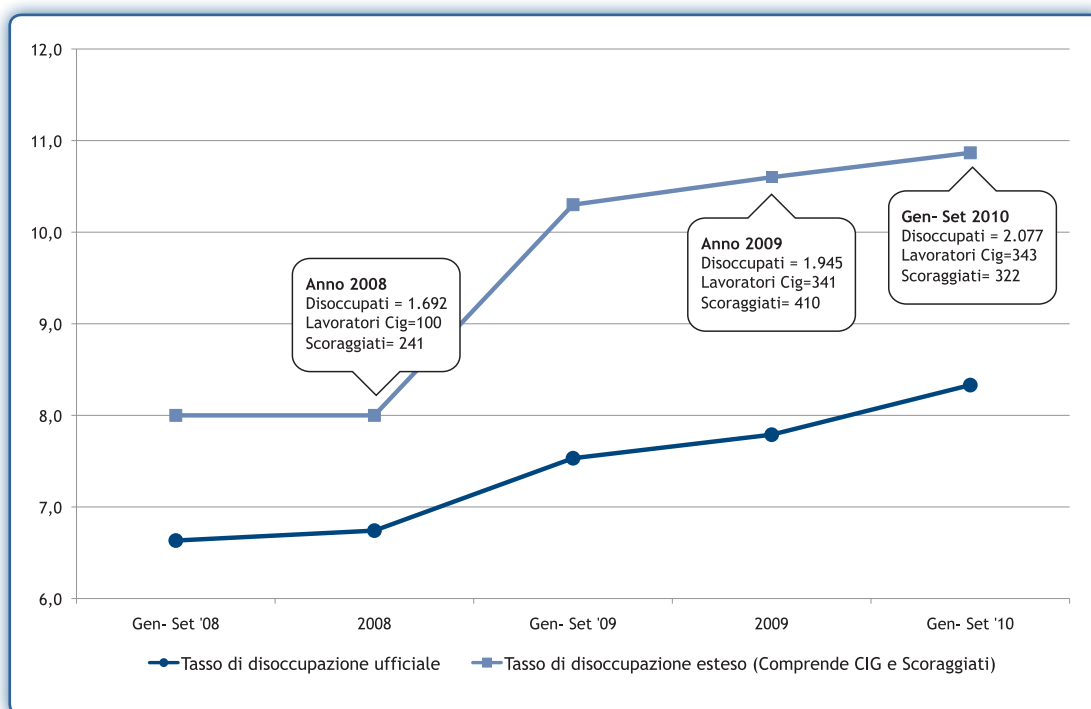
⁵ Gli occupati misurano le teste o persone fisiche, con riferimento al costituirsi o al perdurare del rapporto di lavoro sul piano formale, mentre le unità di lavoro standard, comunemente dette Ula, misurano la quantità di lavoro effettivamente prestata riportata al tempo pieno e, dunque, escludono dal computo i lavoratori che beneficiano dei trattamenti di integrazione del reddito (Cig).

Più avverso risulta, d'altra parte, il confronto con l'area euro sotto il profilo del tasso di attività⁶ (15-64 anni), dato che il differenziale a sfavore dell'Italia si mantiene stabilmente intorno ai dieci punti (61,4% il dato italiano, contro il 71,4% dell'eurozona). Si tratta di un gap strutturale, conseguente un'evoluzione demografica contrassegnata da bassi indici di natalità, da una partecipazione inferiore alla media europea della componente femminile dell'occupazione, nonché da un basso tasso di partecipazione dei lavoratori di età superiore ai 55 anni.

3.2 Il tasso di disoccupazione esteso

Nel terzo trimestre del 2010 il tasso di disoccupazione ha mostrato, al netto dei fattori stagionali, un modesto ridimensionamento passando dall'8,4% del secondo trimestre all'8,3%. Tendenza che, stando ai primi dati provvisori, sembra essersi arrestata nel trimestre successivo in cui il valore è salito all'8,6%.

Fig. 2 - Tasso di disoccupazione ufficiale ed esteso (comprendente Cig e scoraggiati) percentuali



Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat e Banca d'Italia.

Il dato ufficiale non tiene conto di una serie di fenomeni quali le persone in Cig e coloro che hanno cessato di compiere frequentemente ed attivamente azioni di ricerca di un lavoro, i cosiddetti "scoraggiati". Includendo anche queste tipologie il tasso di disoccupazione esteso⁷ si innalza, nel terzo

⁶ Misura il rapporto tra forze di lavoro e popolazione in una determinata classe di età.

⁷ La stima del tasso di disoccupazione esteso, o misura del lavoro disponibile inutilizzato, prende le mosse dai risultati indicati dalla Banca d'Italia (Bollettino Economico, vari numeri). Il tasso di disoccupazione ufficiale è definito come $U = \text{DISOCC} / (\text{OCC} + \text{DISOCC})$, mentre quello indicato come esteso è definito $UE = (\text{DISOCC} + \text{SCORAGGIATI} + \text{Cig}) / (\text{OCC} + \text{DISOCC} + \text{SCORAGGIATI})$. Cig indica il numero di lavoratori equivalenti a 8 ore di cassa integrazione al giorno per un anno; Cig è dunque uguale al monte ore di cassa integrazione effettivamente utilizzato su base annua diviso il prodotto tra

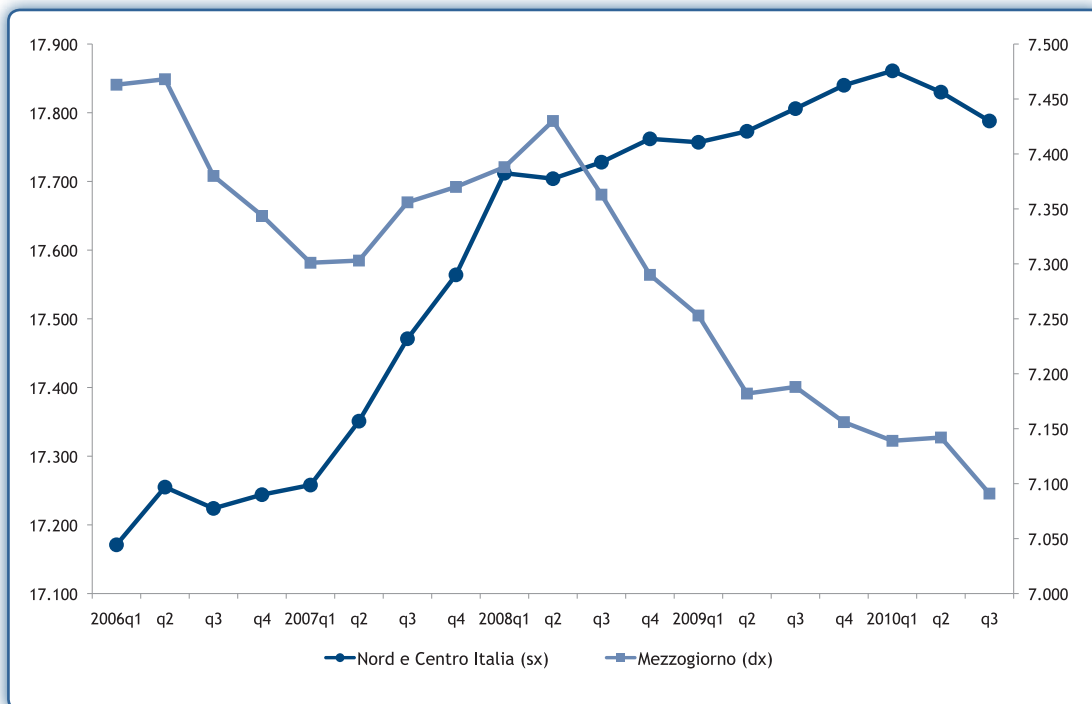
trimestre, di oltre 2 punti percentuali, in modesto ridimensionamento rispetto al periodo precedente. Nella media dei primi nove mesi del 2010 questo indicatore mostra un innalzamento rispetto al 2009, arrivando a valori prossimi all'11%, vale a dire tre punti percentuali in più rispetto al 2008 (fig. 2).

I dati più recenti indicano una stabilizzazione del contributo fornito dai lavoratori in Cig: le ore autorizzate ed utilizzate hanno mostrato nel corso dell'anno una dinamica sempre meno espansiva. Permane elevato il numero di persone che, seppure disponibili a lavorare, non cercano attivamente una occupazione, vale a dire gli scoraggiati: questa componente mostra, però, una riduzione da 410mila unità nel 2009 a 322mila unità nei primi nove mesi del 2010.

3.3 Le differenze territoriali del mercato del lavoro

Analizzando le dinamiche, sempre al netto delle componenti stagionali, delle forze di lavoro sul territorio e delle singole componenti si riscontra come sia nel Centro-nord sia nel Mezzogiorno le condizioni del mercato del lavoro continuo ad evidenziare elementi di criticità, sia pure con sensibili differenze (figg. 3-5).

Fig. 3 - Forze di Lavoro per ripartizione geografica
dati destagionalizzati in migliaia di unità



Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat.

i giorni lavorativi medi annui (234) e le ore lavorate giornaliere medie (7,5). E' necessario notare che mentre i lavoratori equivalenti in Cig fanno già parte delle forze di lavoro (pari alla somma tra occupati e disoccupati) gli scoraggiati ne sono esclusi, in quanto pur cercando un'occupazione ed essendo immediatamente disponibili a lavorare non hanno compiuto attività di ricerca nelle quattro settimane precedenti. Pertanto, nel calcolo del tasso di disoccupazione esteso è necessario conteggiarli anche nel denominatore del rapporto. La Banca d'Italia definisce l'ammontare dei soggetti scoraggiati che possono essere considerati disoccupati sulla base di stime econometriche tendenti ad isolare la parte di popolazione non attiva, che compie saltuariamente azioni di ricerca ed disponibile a lavorare, ed ha un'alta probabilità di entrare entro un periodo relativamente breve, nelle forze di lavoro. Il tasso UE indica quindi una sorta di disoccupazione potenziale.

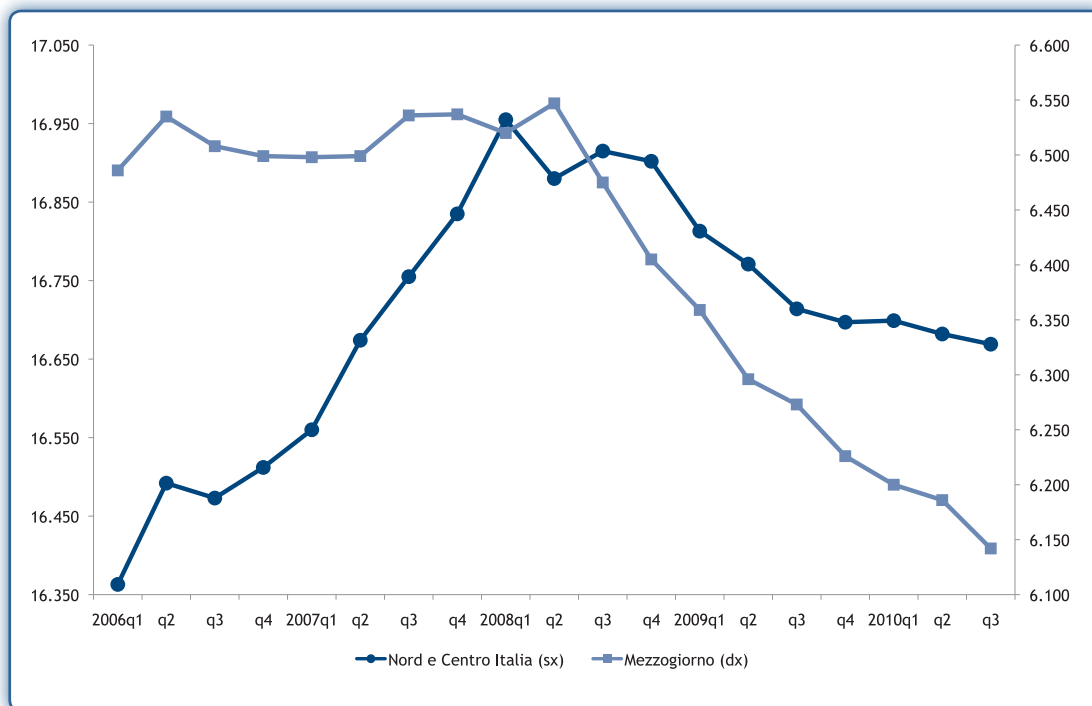
Nel Centro-nord il numero di coloro che si collocano attivamente nel mercato del lavoro, siano essi occupati o in cerca di un'occupazione, registra un costante aumento, mentre nel Mezzogiorno si evidenzia un continuo ridimensionamento delle forze di lavoro.

Sul versante dell'occupazione nel Centro-nord la fase di riduzione dei livelli occupazionali sembra essersi decisamente attenuata (fig. 3). Tale fenomeno è in linea anche con quanto rilevato sul versante della Cig, di cui hanno beneficiato in misura maggiore i lavoratori del Centro-nord. Nel 2009, in corrispondenza con la fase più acuta della crisi, oltre l'80% delle ore autorizzate si concentrava nel Centro-nord, incidenza scesa negli ultimi mesi del 2010 di circa 10 punti percentuali.

Nel Mezzogiorno la fase discendente dell'occupazione prosegue con una certa intensità. E' importante sottolineare come le due aree siano giunte alla fase recessiva evidenziando dinamiche del mercato del lavoro profondamente diverse.

Nel Centro-nord alla fine del 2007 si è interrotta una fase decisamente espansiva dell'occupazione, che durava da alcuni anni, mentre nel Mezzogiorno la contrazione dei livelli occupazionali si è inserita in un contesto di sostanziale immobilità del mercato del lavoro, ed ha riportato l'occupazione sui livelli della fine del 1998.

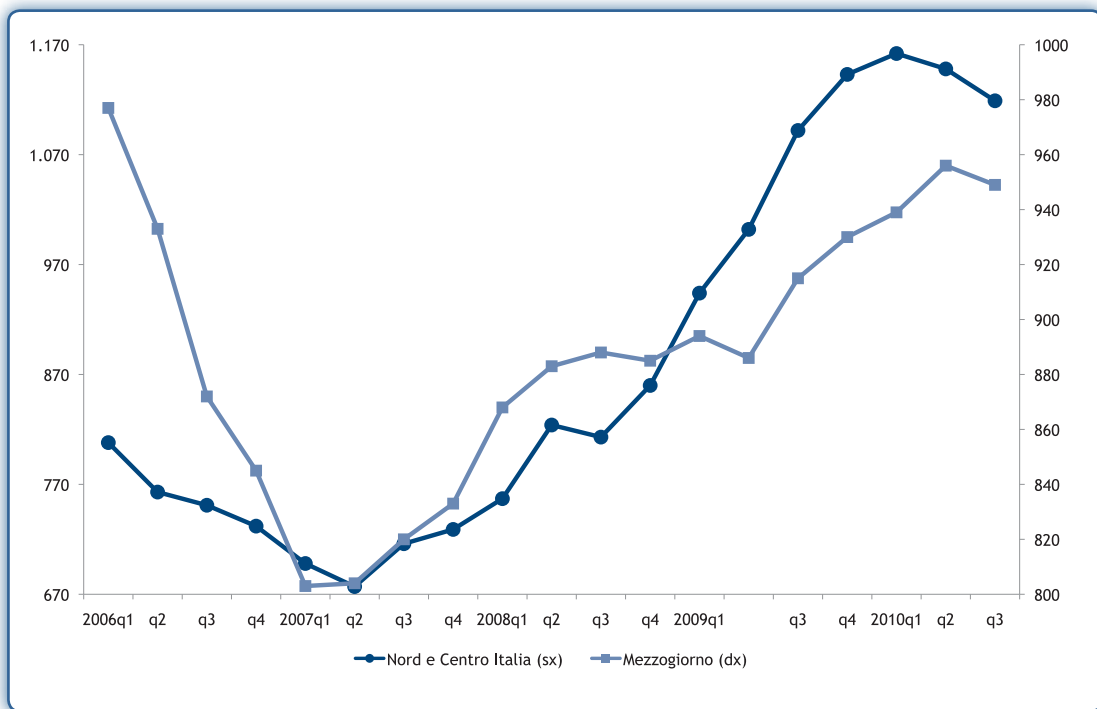
Fig. 4 - Occupati per ripartizione geografica
dati destagionalizzati in migliaia di unità



Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat.

Nel terzo trimestre del 2010 alla flessione dell'occupazione si è associata, in entrambe le aree, una riduzione del numero di disoccupati (fig. 5). Anche in questo caso il fenomeno è sintomatico di condizioni del mercato del lavoro locale profondamente articolate.

Fig. 5 - Disoccupati per ripartizione geografica
dati destagionalizzati in migliaia di unità



Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat.

Nel Centro-nord il numero di persone in cerca di occupazione aveva registrato a partire dalla seconda metà del 2007 una continua ascesa passando da circa 680 mila persone a oltre 1,1 milioni di con un aumento del 65%, sintomo di un'elevata reattività al mutare delle condizioni economiche. Va anche detto che nell'area, all'interno delle non forze di lavoro, il numero di coloro che, per motivi anagrafici o personali, non sono disponibili a lavorare è in sensibile aumento.

Nel Mezzogiorno, il ridimensionamento, su base trimestrale, del numero di coloro che cercano attivamente un'occupazione, è risultato lievemente più contenuto e si inserisce in un contesto che ha visto questa componente delle forze di lavoro aumentare in misura meno accentuata rispetto a quanto accaduto nel resto del Paese.

D'altra parte nel Sud tra gli inattivi rilevati dall'indagine sulle forze di lavoro l'area di coloro che, pur non compiendo un'intensa azione di ricerca⁸, sono disponibili a lavorare, risulta di particolare rilievo superando 1,9 milioni di persone, a fronte di poco meno di un milione nel Centro-nord. Questa componente rappresenta oltre il 14% degli inattivi del Mezzogiorno, mentre nel Centro-nord l'incidenza è di poco superiore al 4%.

Questi aspetti portano a ritenere, in assenza di informazioni dettagliate, come il divario tra i livelli di forza lavoro potenziale e la forza lavoro effettive, inclusiva dei lavoratori in Cig e di scoraggiati, si vada concentrando sempre di più nelle regioni meridionali, che già scontano

8 Sono considerati coloro che cercano lavoro non attivamente e le persone che non cercano ma sono immediatamente disponibili a lavorare.

condizioni del mercato del lavoro strutturalmente meno favorevoli, e come questo aspetto possa preludere ad una ripresa economica a due velocità.

3.4 L'occupazione nel terziario di mercato per qualifica professionale e tipologia contrattuale: evidenze dalla banca dati Inps

Le gestioni previdenziali dell'Inps forniscono preziose indicazioni circa l'andamento di quell'importante segmento del mercato del lavoro rappresentato dalla componente regolare dei dipendenti⁹, analizzati in questa sede con particolare attenzione ai principali settori del terziario di mercato. Le informazioni mensili estraibili dagli archivi delle gestioni Inps risentono, tuttavia, dei fattori connessi alla stagionalità nelle diverse branche di attività economica. Ne consegue, che per un corretto confronto in termini di variazioni dei livelli occupazionali nel tempo, è preferibile aggregare i dati secondo medie di periodo.

Nel complesso, i primi sei mesi del 2010 confermano, anche per la componente regolare dell'occupazione alle dipendenze, le difficoltà del mercato del lavoro già rese evidenti dai dati ufficiali dell'Istat.

Rispetto al primo semestre del 2009, si registra una flessione di circa 194mila occupati-teste, anche se in sensibile riduzione nell'entità se si considera che nel 2009 si sono complessivamente persi quasi 360mila posti di lavoro regolari.

Si tratta di un'indicazione quindi che può essere letta come una attenuazione dell'emorragia occupazionale, da valutare tuttavia con le opportune cautele, considerando che dal computo complessivo sono stati esclusi quegli occupati non ripartibili per qualifica e tipologia contrattuale (alcune decine di migliaia di unità, variamente distribuite fra i comparti di attività).

Alla flessione dei dipendenti regolari del primo semestre 2010 hanno concorso esclusivamente l'industria totale (manifattura pesante¹⁰, manifattura del *made in Italy* e costruzioni), con una contrazione di oltre 260mila unità e il commercio all'ingrosso, con una riduzione di circa 19mila unità.

Del resto, l'ingrosso è il comparto della distribuzione che più risulta dipendente dalle oscillazioni congiunturali dei settori industriali a monte.

9 Gli occupati dipendenti regolari sono presenti anche nelle fonti ufficiali dell'Istat, che resta sempre il principale e indiscutibile riferimento per qualunque valutazione complessiva delle componenti del mercato del lavoro. Tuttavia, nell'analisi congiunturale i dati ufficiali dell'Istat risentono di un innegabile svantaggio, in quanto: (*) non sono a cadenza mensile, ma (ad oggi) soltanto annuale, (*) non distinguono i dipendenti secondo la qualifica professionale e (*) non consentono di valutare l'area market dei servizi, soprattutto per quelli inerenti a istruzione, sanità, altri servizi pubblici sociali e personali. I dati Inps utilizzati in questa edizione dell'Osservatorio sono depurati dalle posizioni contributive marginali (fino a 10 euro annui di imponibile contributivo per occupato).

10 Nella nostra tassonomia dei settori trasformativi della tab. 3, l'aggregazione tra manifattura pesante e del *made in Italy* è stata fatta utilizzando una classificazione - quella dell'Ateco 81 a due cifre - che non consente di scorporare, ad esempio, la chimica fine dal comparto generale, per trasferirla nel *made in Italy*. Le stesse considerazioni valgono per alcuni segmenti della meccanica di precisione e/o per le macchine utensili a controllo numerico, anch'essi più correttamente catalogabili come espressione del *made in Italy* e non della manifattura pesante. Sarà nostra cura, a partire dai prossimi numeri, utilizzare una disaggregazione più fine, in modo da rappresentare con maggiore accuratezza le dinamiche occupazionali dei comparti che meglio si identificano con i settori di eccellenza della manifattura industriale orientati all'export.

Tutti gli altri servizi di mercato, invece, hanno contribuito positivamente, segnalando nel complesso un incremento rispetto ai primi sei mesi del 2009 di circa 90mila unità. Si può quindi affermare che la quasi totalità dei servizi è riuscita a limitare la perdita occupazionale nel corso della recessione (29mila unità in meno rispetto al 2008, contro le -316mila dell'industria in senso stretto) e a ritrovare la via della crescita occupazionale nel corso del 2010, non appena le condizioni generali dell'economia hanno mostrato segni di miglioramento.

Tab. 3 - L'occupazione regolare dipendente per attività economica e qualifica in migliaia

2010 (media I semestre)					
	Operai	Impiegati	Dirigenti	Apprendisti	Totale
Manifattura pesante ^(a)	845	443	21	46	1.355
Manifattura del <i>made in Italy</i> ^(b)	1.567	892	42	118	2.619
Costruzioni	771	167	4	96	1.038
Commercio all'ingrosso ^(c)	339	525	12	62	937
Commercio al dettaglio	408	608	3	96	1.115
Alberghi e pubblici esercizi	577	68	0	56	702
Mobilità, credito e servizi alle imprese ^(d)	1.205	1.256	25	83	2.570
Altri servizi pubblici, sociali e personali ^(e)	502	600	7	49	1.157
TOTALE	6.213	4.560	115	606	11.493
2009 (media anno)					
	Operai	Impiegati	Dirigenti	Apprendisti	Totale
Manifattura pesante ^(a)	885	455	22	52	1.414
Manifattura del <i>made in Italy</i> ^(b)	1.618	913	43	128	2.702
Costruzioni	812	168	4	106	1.090
Commercio all'ingrosso ^(c)	340	532	12	65	949
Commercio al dettaglio	404	603	4	99	1.109
Alberghi e pubblici esercizi	580	69	0	58	708
Mobilità, credito e servizi alle imprese ^(d)	1.184	1.256	25	84	2.549
Altri servizi pubblici, sociali e personali ^(e)	486	577	7	51	1.120
TOTALE	6.309	4.571	117	643	11.641
2008 (media anno)					
	Operai	Impiegati	Dirigenti	Apprendisti	Totale
Manifattura pesante ^(a)	959	463	22	63	1.507
Manifattura del <i>made in Italy</i> ^(b)	1.728	926	44	143	2.840
Costruzioni	879	169	4	123	1.175
Commercio all'ingrosso ^(c)	342	539	12	69	963

segue a pag. 32

segue da pag. 31

Commercio al dettaglio	399	601	4	102	1.106
Alberghi e pubblici esercizi	573	68	1	59	701
Mobilità, credito e servizi alle imprese ^(d)	1.254	1.254	25	82	2.614
Altri servizi pubblici, sociali e personali ^(e)	474	560	6	53	1.093
TOTALE	6.607	4.581	118	694	11.999

variazione assoluta 2010/2009 (I semestre)

	Operai	Impiegati	Dirigenti	Apprendisti	Totale
Manifattura pesante ^(a)	-58	-16	-1	-10	-84
Manifattura del <i>made in Italy</i> ^(b)	-74	-28	-2	-14	-117
Costruzioni	-48	-2	0	-13	-63
Commercio all'ingrosso ^(c)	-1	-12	0	-5	-19
Commercio al dettaglio	8	8	0	-3	12
Alberghi e pubblici esercizi	29	1	0	0	30
Mobilità, credito e servizi alle imprese ^(d)	28	-6	0	-2	20
Altri servizi pubblici, sociali e personali ^(e)	13	17	0	-2	28
TOTALE	-105	-37	-3	-49	-194

variazione assoluta 2009/2008 (anno)

	Operai	Impiegati	Dirigenti	Apprendisti	Totale
Manifattura pesante ^(a)	-74	-9	0	-11	-93
Manifattura del <i>made in Italy</i> ^(b)	-109	-13	-1	-15	-138
Costruzioni	-67	-1	0	-16	-84
Commercio all'ingrosso ^(c)	-2	-7	0	-4	-14
Commercio al dettaglio	5	1	0	-3	3
Alberghi e pubblici esercizi	7	1	0	-1	7
Mobilità, credito e servizi alle imprese ^(d)	-70	2	0	3	-65
Altri servizi pubblici, sociali e personali ^(e)	12	17	1	-2	27
TOTALE	-298	-9	-1	-51	-358

(a) Industrie estrattive, industrie manifatturiere per la trasformazione di minerali non energetici e prodotti derivati; industrie chimiche; industrie manifatturiere per la lavorazione e la trasformazione dei metalli; meccanica di precisione; energia, gas e acqua; (b) Industrie manifatturiere alimentari, tessili, delle pelli e cuoio, dell'abbigliamento, del legno, mobili e altre industrie manifatturiere; (c) Comprende gli intermediari del commercio e le riparazioni di beni personali e per la casa; (d) Trasporti e attività connesse, comunicazioni, credito, assicurazioni, ausiliari finanziari, affari immobiliari e servizi alle imprese; (e) Servizi d'igiene pubblica ed amministrazione di cimiteri; istruzione; sanità e servizi veterinari; altri servizi sociali; servizi ricreativi ed altri servizi culturali; servizi personali. Sono presenti arrotondamenti.

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Inps.

Una conferma di questi andamenti, evidenziati dai soli occupati dipendenti regolari, è rinvenibile anche nei dati ufficiali più generali per comparto di attività economica di fonte Istat (cioè relativi anche alla componente degli irregolari, trattandosi di indicazioni derivanti dalla rilevazione campionaria basata su interviste alle famiglie, che riportano le informazioni di coloro che si dichiarano occupati a qualunque titolo nel periodo di riferimento dell'indagine).

Secondo l'Istat, infatti, nel primo semestre 2010 la flessione occupazionale dei lavoratori dipendenti dei settori industriali nel loro insieme è stata pari a 225mila unità rispetto all'analogo periodo del 2009, contro una riduzione di sole 8mila unità nei servizi, ma derivante esclusivamente dai segmenti *non market* (pubblica amministrazione in senso stretto, istruzione, sanità e altri servizi pubblici sociali). Se, dunque, ci si limita ai soli servizi di mercato (commercio, alberghi e pubblici esercizi, trasporti, comunicazioni, credito e assicurazioni, servizi alle imprese e altri servizi personali), nel primo semestre del 2010 questi comparti fanno registrare un incremento di 111mila unità sul 2009, confermando l'indicazione di fonte Inps.

Per contro, la funzione (sociale) anticiclica sul piano occupazionale delle branche dei servizi, periodicamente chiamati a svolgere il ruolo di settore-rifugio nel corso delle fasi di recessione/stagnazione dell'economia, come accaduto in altri momenti storici, presenta comunque un prezzo pagato dalle imprese sotto forma di probabili contrazioni dei margini. E proprio le indicazioni dell'Istat, confermano che, a partire dall'ultimo trimestre del 2009, il *mark-up* (vale a dire il ricarico sul costo (marginale) in percentuale del prezzo finale) dei servizi *market* come in precedenza definiti, ha esibito flessioni consecutive dell'ordine di circa mezzo punto percentuale per trimestre per tutti i primi tre trimestri del 2010.

Sotto il profilo delle qualifiche professionali, gli effetti prolungati della recessione sembrano interessare quasi esclusivamente la componente degli operai e degli impiegati (comprendente anche i quadri), concentrati nei comparti della manifattura industriale e delle costruzioni. Delle 194mila posizioni regolari dipendenti perse nel primo semestre 2010, oltre il 73% è concentrato nelle suddette qualifiche: nel 2009 oltre l'86% della perdita occupazionale ha riguardato operai ed impiegati.

Anche la forma dell'apprendistato segnala una situazione di difficoltà, come evidenziano le flessioni di questa qualifica professionale nel corso del 2010 in tutte le branche di attività, anche se più accentuate sempre nell'industria. Nel complesso, la riduzione del numero di apprendisti risulta, nella prima metà del 2010, di circa 49mila unità, una contrazione appena più lieve di quella dell'intero 2009. È probabile che le imprese, in una fase ancora troppo debole e non consolidata della ripresa, preferiscano non investire su profili professionali da formare, nell'incertezza o prevedibile impossibilità di un loro impiego stabile a tempo indeterminato.

Sotto il profilo della distribuzione delle qualifiche professionali all'interno dei settori di attività economica (tab. 4), la distribuzione tra operai, impiegati, dirigenti e apprendisti nel 2010 appare solo lievemente diversa rispetto al 2009.

Nei comparti della distribuzione, prevale la componente degli impiegati, con quote tra il 50% ed il 60%, mentre gli operai risultano di poco superiori al 36%. Nei restanti segmenti del terziario di mercato operai e impiegati si collocano su quote intorno al 50%, con percentuali modeste degli apprendisti.

Sul totale delle branche, si assiste ad una riduzione di quota di un punto per gli operai, che scendono al 54,1% e ad un corrispondente aumento della quota degli impiegati (e quadri) di quasi due punti, che giunge così a sfiorare il 40%.

Tab. 4 - Composizione dell'occupazione regolare dipendente per attività economica e qualifica totale per riga=100

	2010 (media I semestre)			
	Operai	Impiegati	Dirigenti	Apprendisti
Manifattura pesante ^(a)	62,4	32,7	1,6	3,4
Manifattura del <i>made in Italy</i> ^(b)	59,8	34,1	1,6	4,5
Costruzioni	74,2	16,1	0,4	9,3
Commercio all'ingrosso ^(c)	36,1	56,0	1,3	6,6
Commercio al dettaglio	36,6	54,5	0,3	8,6
Alberghi e pubblici esercizi	82,3	9,7	0,1	7,9
Mobilità, credito e servizi alle imprese ^(d)	46,9	48,9	1,0	3,2
Altri servizi pubblici, sociali e personali ^(e)	43,3	51,9	0,6	4,2
TOTALE	54,1	39,7	1,0	5,3
	2008 (media anno)			
	Operai	Impiegati	Dirigenti	Apprendisti
Manifattura pesante ^(a)	63,6	30,8	1,5	4,2
Manifattura del <i>made in Italy</i> ^(b)	60,8	32,6	1,5	5,0
Costruzioni	74,8	14,4	0,4	10,4
Commercio all'ingrosso ^(c)	35,5	56,0	1,3	7,2
Commercio al dettaglio	36,1	54,4	0,3	9,2
Alberghi e pubblici esercizi	81,7	9,7	0,1	8,4
Mobilità, credito e servizi alle imprese ^(d)	48,0	48,0	1,0	3,1
Altri servizi pubblici, sociali e personali ^(e)	43,3	51,3	0,6	4,8
TOTALE	55,1	38,2	1,0	5,8

Per l'aggregazione delle branche di attività economica, cfr. nota tab. 3.
Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Inps.

Restano sostanzialmente stabili i dirigenti intorno all'1%, mentre la quota degli apprendisti si riduce di cinque decimi scendendo al 5,3%.

Rispetto a queste indicazioni medie, il comparto con la distribuzione delle qualifiche più polarizzata è quello degli alberghi e pubblici esercizi, nei quali circa l'82% dell'occupazione regolare è costituita da operai, contro un poco meno del 10% di impiegati e circa l'8% di apprendisti.

La componente degli operai è poi superiore al 60% nell'industria in senso stretto, dove gli impiegati sono di poco inferiori ad un terzo dei dipendenti. Nelle costruzioni, gli operai superano i tre quarti dei dipendenti regolari di settore, con una quota di apprendisti che sfiora il 10%, mentre impiegati e quadri si collocano intorno al 16%.

Questa distribuzione delle qualifiche nelle imprese dei comparti dei servizi riflette, in parte, anche una ridotta dimensione media in termini di occupati, riguardante realtà produttive nelle quali la figura dell'imprenditore/titolare svolge anche le funzioni normalmente associate

al *management*. Da qui, la scarsa presenza, soprattutto nel comparto turistico-alberghiero, di qualifiche dirigenziali.

Nel complesso, comunque, i servizi di mercato presentano in misura prevalente forme maggiormente qualificate di occupazione, rappresentando attività che più di altre necessitano di competenze e professionalità riconducibili alla componente *high-skilled* dell'occupazione.

Sotto il profilo delle tipologie contrattuali (fig. 6 e tab. 5), si coglie come la recessione abbia influito sulla redistribuzione dell'occupazione rispetto alla durata del rapporto di lavoro.

Tab. 5 - L'occupazione regolare dipendente per ramo di attività e tipologia contrattuale in migliaia

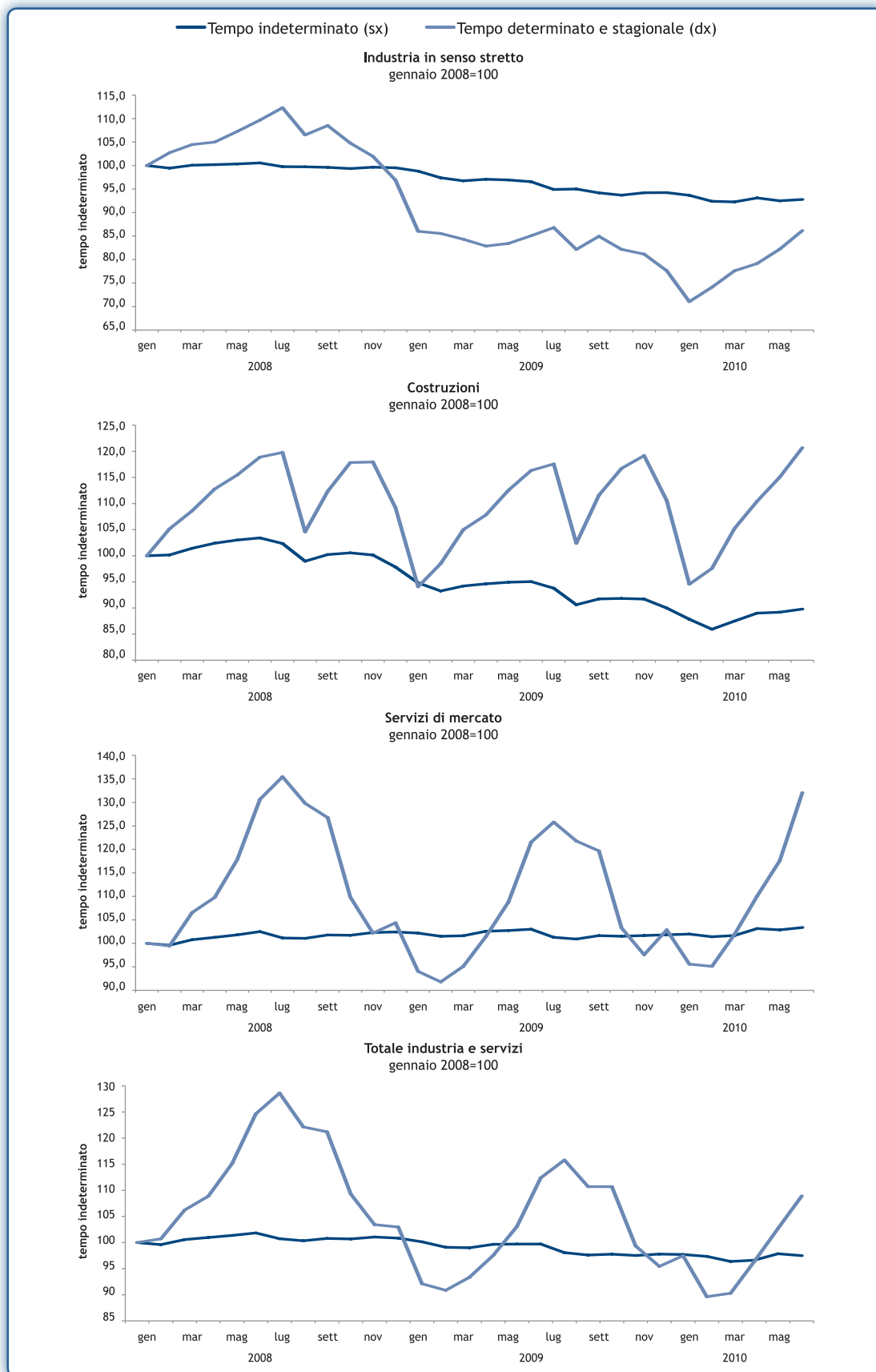
	2008 I sem.		2009 I sem.		2010 I sem.(a)	
	Tempo indet.	Determinato e stagionale	Tempo indet.	Determinato e stagionale	Tempo indet.	Determinato e stagionale
Industria in senso stretto	4.048,7	348,5	3.933,6	281,0	3.752,8	260,5
Costruzioni	1.055,3	126,7	980,0	121,6	915,0	123,4
Servizi di mercato	5.413,6	1.044,8	5.481,9	963,7	5.489,2	1.026,0
Totale industria e servizi	10.517,6	1.520,0	10.395,5	1.366,3	10.157,0	1.409,8
composizione %						
	2008 I sem.		2009 I sem.		2010 I sem.(a)	
	Tempo indet.	Determinato e stagionale	Tempo indet.	Determinato e stagionale	Tempo indet.	Determinato e stagionale
Industria in senso stretto	38,5	22,9	37,8	20,6	36,9	18,5
Costruzioni	10,0	8,3	9,4	8,9	9,0	8,7
Servizi di mercato	51,5	68,7	52,7	70,5	54,0	72,8
Totale industria e servizi	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
var. ass.						
	2009 I sem.		2010 I sem.(a)			
	Tempo indet.	Determinato e stagionale	Tempo indet.	Determinato e stagionale		
Industria in senso stretto			-115,1	-67,5		
Costruzioni			-75,3	-5,1		
Servizi di mercato			68,3	-81,0		
Totale industria e servizi			-122,1	-153,7		

(a) Il totale del I semestre 2010 non coincide con quello di tab. 3, poiché in quest'ultima non sono presenti gli occupati non ripartibili per qualifica e tipologia contrattuale.

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Inps.

Dall'inizio del 2009 e ancora fino ai primi sei mesi del 2010, le posizioni dipendenti regolari a tempo indeterminato - vale a dire la componente stabile dell'occupazione - si sono ridotte progressivamente ed in misura incisiva sia nell'industria in senso stretto, sia nelle costruzioni, anche se sotto un profilo puramente congiunturale nel mese di giugno 2010 si registra un lieve recupero dei dipendenti a tempo indeterminato nell'industria in senso stretto (+0,3%) e nelle costruzioni (+0,7%).

Fig. 6 - Gli occupati regolari dipendenti per ramo di attività e tipologia contrattuale in migliaia



Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat.

Considerando il solo primo semestre del 2010 (tab. 5), industria in senso stretto e costruzioni evidenziano una flessione di oltre 240mila unità nelle posizioni a tempo indeterminato e di quasi 20mila unità nelle tipologie a termine, laddove invece i servizi esibiscono una tenuta dell'occupazione a tempo indeterminato (+7mila, circa) accompagnata da una crescita di oltre 60mila unità nelle tipologie determinato/stagionale.

Da gennaio 2009, nei comparti dell'industria in senso stretto (fig. 6) è iniziata l'espulsione di manodopera relativa sia ai contratti a tempo indeterminato, sia soprattutto a quelli a tempo determinato e stagionale, contrariamente a quanto verificatosi nel 2008, dove la riduzione degli occupati a tempo indeterminato veniva in parte compensata con incrementi nella componente a termine. Per il settore delle costruzioni, invece, si può ritenere - sulla base del trend rappresentato in fig. 6 - che le imprese del settore abbiano reagito alla crisi accrescendo il turnover tra dipendenti a tempo indeterminato e figure contrattuali a termine, rimandando ad una eventuale fase ciclica di crescita consolidata, la possibilità di riprendere ad impiegare input di lavoro a tempo indeterminato.

I servizi di mercato, invece, pur con ampie oscillazioni nei 18 mesi considerati, evidenziano comunque un trend positivo e crescente sia per la componente a tempo indeterminato, sia per quella a tempo determinato e stagionale. Non si è verificato dunque quel fenomeno di *labour-substitution* evidenziato dai comparti industriali, principalmente le costruzioni. Al contrario, i servizi di mercato hanno non solo mantenuto ma anche accresciuto la componente più stabile dell'occupazione regolare dipendente, che rappresenta oltre l'80% dei dipendenti totali di questi comparti.

3.5 Il costo del lavoro sulla base dei dati Confcommercio-SEAC

3.5.1 Composizione del campione e definizioni

Il campione Confcommercio-SEAC è costituito da circa 50.000 imprese che occupano poco più di 200.000 dipendenti (tab. 6). La dimensione campionaria è pressoché costante per gli anni dal 2007 al 2010.

Per il solo 2010¹¹ le informazioni sono disponibili a livello mensile, consentendo anche analisi di tipo congiunturale.

La dislocazione geografica delle imprese analizzate è sbilanciata a favore delle aree del Nord, mentre le regioni del Centro-sud risultano meno rappresentate. Si tratta di un campione specificamente incentrato nei settori dei servizi di mercato, considerando che circa l'83% delle imprese appartiene a questo settore produttivo (tab. 6). In particolare, oltre il 50% si concentra nei comparti del commercio al dettaglio e degli alberghi e pubblici esercizi. Anche il settore degli altri servizi - una miscellanea di settori dove prevalgono servizi ricreativi, agenzie di pubblicità, scuole private - evidenzia un'incidenza significativa, pari al 14%.

Considerando che l'analisi dei dati campionari è orientata alla valutazione del costo del lavoro, sia in termini assoluti, sia in termini unitari, cioè in rapporto al numero dei dipendenti, si è provvedu-

11 I dati del 2010 sono provvisori; quelli relativi al mese di dicembre sono stime.

to a standardizzare l'input di lavoro trasformando le "buste paga" (corrispondenti alle teste) in unità di lavoro standard (UL d'ora in avanti). Tale variabile è calcolata considerando la percentuale di part-time e i giorni di detrazione presenti sulla busta paga stessa (vale a dire, percentuale di part-time indicata nei cedolini moltiplicata per i giorni di detrazione, diviso il massimo dei giorni di detrazione)¹².

**Tab. 6 - Distribuzione delle imprese e dei lavoratori per attività economica
anno 2010**

	imprese	dipendenti	% imprese	% dipendenti
Piccola industria artigiana ^(a)	5.222	29.811	10,5	14,8
Costruzioni	3.452	12.356	7,0	6,1
Terziario di mercato	40.935	159.299	82,5	79,1
- Concessionari e riparazione di veicoli	759	2.807	1,5	1,4
- Commercio all'ingrosso ^(b)	4.056	27.452	8,2	13,6
- Commercio al dettaglio	12.747	46.481	25,7	23,1
- Alberghi e pubblici esercizi	13.487	34.939	27,2	17,3
- Trasporti e magazzinaggio	663	4.249	1,3	2,1
- Attività immobiliari	1.317	3.872	2,7	1,9
- Attività professionali e altro ^(c)	990	2.532	2,0	1,3
- Altri servizi ^(d)	6.916	36.965	13,9	18,3
Totale	49.609	201.465	100,0	100,0

(a) comprende panificazione, macellazione carni e lavorazione del legno; (b) comprende anche gli intermediari del commercio; (c) comprende gli studi professionali legali, tecnici e commerciali; (d) il macrosettore "altri servizi" comprende attività ricreative, agenzie di pubblicità e scuole private.

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-SEAC.

E' importante notare che la nostra definizione di UL non coincide propriamente con quella dell'Istat, che definisce l'unità di lavoro standard (ULA) come la quantità di lavoro prestato nell'anno da un occupato a tempo pieno, oppure la quantità di lavoro equivalente prestata da lavoratori a tempo parziale o da lavoratori che svolgono un doppio lavoro. La definizione Istat è più precisa di quella qui adottata in quanto l'impiego dell'input di lavoro è misurato sulla base delle ore effettivamente lavorate, non presenti nella banca dati Confcommercio-SEAC.

3.5.2 Il costo del lavoro nel medio periodo

L'analisi dei costi unitari del lavoro per i diversi comparti di attività economica, riferita ai dati annuali dal 2007 al 2010, è basata esclusivamente sui dati campionari Confcommercio-SEAC. Solo per il totale dei settori, si è proceduto ad un confronto anche con i dati ufficiali di fonte Istat, riportandone il livello del costo del lavoro per UL nell'ultima riga della tab. 7, in modo da verificare in termini medi lo scostamento della nostra fonte campionaria da quella ufficiale.

¹² Esempio riferito all'intero anno: per un dipendente che effettua un part-time al 75% e presenta 200 giorni di detrazione, il risultato sarà uguale a $0,75 \times 200 / 365$, che equivale a 0,41 UL.

Il livello del costo del lavoro per UL, misurato attraverso la nostra base dati risulta mediamente più basso di quello calcolato secondo le informazioni ufficiali¹³ (tab. 7). Le differenze si sono comunque attenuate nel tempo, considerando che il divario di circa il 10% nel 2007, ridottosi a poco più del 3% nel 2010. In termini di confronti settoriali, risultano confermate le indicazioni di fonte Istat: vale a dire livelli del costo unitario del lavoro più elevati per il commercio all'ingrosso, i trasporti e le attività immobiliari, minori, invece, per le costruzioni, il commercio e riparazione veicoli e gli altri servizi.

Per il 2009 la stima della variazione del costo del lavoro per UL è pari al 2% (tab. 7), valore prossimo a quello desumibile dalle statistiche ufficiali (Istat), pari al 2,3%. Relativamente al 2010 sono, ad oggi, disponibili i dati Istat sul costo del lavoro per ULA solo fino al terzo trimestre; le variazioni percentuali di tali valori rispetto al 2009 si aggirano attorno al 3% contro il 6,2% del nostro campione (tab. 7). La differenza più significativa che emerge dal confronto con i dati ufficiali, è che questi presentano un più elevato di perequazione nel tempo, con oscillazioni da un anno all'altro di entità contenuta, quasi sterilizzando gli aspetti critici della fase ciclica riflessiva.

I dati Confcommercio-SEAC, quindi, consentono di cogliere in misura più incisiva gli effetti sul costo del lavoro, ricollegabili alla profonda recessione del 2009, evidenziati dal forte rallentamento dal +8,2% del 2008 al +2,0% del 2009, per risalire velocemente al +6,2% del 2010 con il consolidarsi della ripresa, come evidenziato nella penultima riga della tab. 7.

Tab. 7 - Costo del lavoro per UL per attività economica
euro a prezzi correnti

Attività economica	Costo del lavoro per UL				var. %		
	2007	2008	2009	2010	2008/2007	2009/2008	2010/2009
Piccola industria artigiana ^(a)	31.697	33.920	34.244	35.692	7,0	1,0	4,2
Costruzioni	28.880	31.525	32.962	35.542	9,2	4,6	7,8
Terziario di mercato	30.144	32.762	33.419	35.575	8,7	2,0	6,5
- Commercio e rip. di veicoli	27.572	29.392	30.083	30.860	6,6	2,4	2,6
- Commercio all'ingrosso ^(b)	36.500	39.260	40.531	42.340	7,6	3,2	4,5
- Commercio al dettaglio	30.813	33.616	34.510	36.604	9,1	2,7	6,1
- Trasporti e magazzinaggio	36.760	39.208	39.637	41.446	6,7	1,1	4,6
- Attività immobiliari	33.524	36.456	36.601	39.936	8,7	0,4	9,1
- Attività professionali ^(c)	29.192	31.884	32.716	34.652	9,2	2,6	5,9
- Altri servizi ^(d)	26.748	29.113	29.570	31.964	8,8	1,6	8,1
Totale	30.361	32.851	33.516	35.591	8,2	2,0	6,2
ISTAT ^(e)	33.672	34.863	35.666	36.772	3,5	2,3	3,1

(a) comprende panificazione, macellazione carni e lavorazione del legno; (b) comprende anche gli intermediari del commercio; (c) comprende gli studi professionali legali, tecnici e commerciali; (d) il macrosettore "altri servizi" comprende alberghi e pubblici esercizi, stabilimenti balneari, attività ricreative, agenzie di pubblicità e scuole private; (e) i dati del 2010 sono disponibili fino al terzo trimestre 2010.

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-SEAC e ISTAT, indagine OROS.

13 Per alcuni confronti si veda il Rapporto: "Il lavoro nel terziario di mercato", Ufficio Studi Confcommercio, ottobre 2010.

L'analisi del costo del lavoro per grandi ripartizioni geografiche (tab. 8) indica che, nel complesso, i valori del Nord-ovest e del Nord-est sono significativamente superiori a quelli nazionali. L'evidenza si accentua per il settore del commercio al dettaglio: i valori del costo del lavoro per UL delle regioni del Sud e delle Isole risultano inferiori a quelli nazionali, mediamente nel periodo, di circa il 24%.

Tab. 8 - Costo del lavoro per UL e ripartizione geografica - commercio al dettaglio e totale settori di attività economica
anno 2010, in euro a prezzi correnti

Ripartizione geografica	2008	2009	2010
Commercio al dettaglio			
Nord-ovest	32.893	33.180	34.297
Nord-est	34.749	36.003	38.510
Centro	29.693	30.401	31.651
Sud e Isole	26.317	26.945	27.989
Totale	33.616	34.510	36.604
Totale settori			
Nord-ovest	33.180	33.773	35.119
Nord-est	33.188	34.052	36.373
Centro	30.808	31.587	33.325
Sud e Isole	31.686	28.585	31.643
Totale	32.851	33.516	35.591

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-SEAC.

Rispetto alle qualifiche professionali, il costo del lavoro unitario cresce nel periodo considerato (tab. 9), con modalità differenti, riflettendo dinamiche più accelerate, mediamente dell'ordine del 7%, escluso l'anno della recessione, per le tipologie operai e impiegati-quadri. Per la qualifica dei dirigenti l'andamento risulta fortemente oscillante nel periodo, anche in conseguenza della diversa struttura della retribuzione, caratterizzata da una parte variabile più consistente legata ai premi di produzione. Infatti, nel 2009, il costo unitario dei dirigenti evidenzia una flessione di oltre 7 punti percentuali, per poi trasformarsi in un incremento superiore al 18% nel 2010, anche in conseguenza del rimbalzo statistico.

L'incremento dei costi per le qualifiche dirigenziali nel 2010 è dovuto a diverse ragioni, tra le quali i trascinamenti dei rinnovi contrattuali e gli effetti di composizione settoriale nell'impiego del fattore lavoro. E' opportuno un breve approfondimento. La tab. 9 distingue le posizioni dirigenziali sulla base della presenza o meno, nella banca dati, delle loro buste paga in entrambi gli anni 2009 e 2010, disaggregando le situazioni relative a imprese presenti o meno in entrambi gli anni.

Tab. 9 - Costo del lavoro per UL per qualifica professionale
euro a prezzi correnti

Qualifica professionale	Costo del lavoro per UL				var. %		
	2007	2008	2009	2010	2008/2007	2009/2008	2010/2009
Operai	26.220	28.689	29.866	31.659	9,4	4,1	6,0
Impiegati	34.471	37.246	37.503	40.528	8,0	0,7	8,1
Dirigenti	166.813	174.855	162.265	191.952	4,8	-7,2	18,3
Altro	29.899	31.938	29.978	31.957	6,8	-6,1	6,6
Totale	30.361	32.851	33.516	35.591	8,2	2,0	6,2

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-SEAC.

Si vede bene che il +18% del costo del lavoro dirigenziale per UL (tabb. 9-10) è spiegato dal fatto che sono usciti 186 dirigenti con retribuzioni relativamente basse (prevalentemente nel settore di attività “altri settori” che include anche molti enti no-profit) mentre i nuovi entrati, sia appartenenti a imprese presenti in entrambi gli anni sia a imprese acquisite nel 2010, hanno una retribuzione più elevata rispetto ai dirigenti persi. Limitandosi ai soli dirigenti presenti in entrambi gli anni delle imprese presenti in entrambi gli anni, si nota che l’incremento nominale dell’8% costituisce un recupero della perdita pari al 7,2% mediamente patita da tutte le posizioni dirigenziali.

L’età media dei 65 dirigenti di nuova nomina nel 2010 è di 43 anni.

Tab. 10 - Costo del lavoro per le qualifiche dirigenziali
euro a prezzi correnti

	2009		2010		Variazione %	
	UL	Costo del lavoro per UL	UL	Costo del lavoro per UL		
Totale imprese	949	162.265	768	191.952	18%	
Imprese comuni nei due anni	Dirigenti comuni nei due anni	707	180.618	684	195.371	8%
	Dirigenti presenti solo nel 2009	186	93.093	-	-	
	Dirigenti acquisiti nel 2010	-	-	65	159.697	
Imprese presenti solo nel 2009	56	159.911	-	-		
Imprese presenti solo nel 2010	-	-	18	179.025		

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-SEAC.

3.5.3 Il costo del lavoro nel 2010

La peculiarità delle informazioni della base dati Confcommercio-SEAC¹⁴, consiste nel fatto che, trattandosi di dati grezzi di fonte amministrativa, consentono di cogliere le dinamiche del costo del lavoro dal lato dei flussi di cassa per l’azienda. Ciò spiega le forti oscillazioni delle va-

14 In questa sezione vengono esaminati i dati mensili dell’anno 2010. In particolare vengono selezionate e seguite le imprese presenti contemporaneamente in tutti i mesi dell’anno, circa 35.000, in modo da poter effettuare un’analisi congiunturale a perimetro costante. Sono analizzati il costo del lavoro, le unità di lavoro (UL) e il costo del lavoro per UL per settore di attività economica e per qualifica professionale.

riazioni congiunturali, collegabili sia alle scadenze contrattuali (corresponsione di bonus, premi di produzione, mensilità aggiuntive), sia alle peculiarità settoriali di alcuni comparti che possono risentire di un fermo forzoso dell'attività, che si riflette in una media molto oscillante delle ore lavorate/mese, come il settore delle costruzioni¹⁵.

Esemplificando, quindi, l'aumento generalizzato del costo del lavoro nel mese di giugno è da attribuirsi principalmente alle competenze straordinarie erogate (quattordicesime e premi di produzione, tab. 11).

Tab. 11 - Costo del lavoro per attività economica
anno 2010, var. % sul mese precedente

	feb.	mar.	apr.	mag.	giu.	lug.	ago.	set.	ott.	nov.
Piccola industria artigiana ^(a)	-1,1	9,3	0,5	-5,1	20,6	-6,5	-9,3	2,3	1,4	4,4
Costruzioni	-0,1	17,4	0,4	-3,2	11,0	-2,1	-17,6	17,6	-2,5	4,7
Terziario di mercato	-3,9	3,9	3,9	-4,3	59,7	-30,7	-8,8	2,1	2,6	4,8
- Commercio e riparazione di veicoli	-1,7	7,9	0,4	-3,4	9,6	-1,8	-4,6	-1,0	0,8	9,3
- Commercio all'ingrosso ^(b)	-0,9	1,5	4,0	-6,5	72,5	-36,6	-7,8	0,4	2,9	5,9
- Commercio al dettaglio	-4,7	4,6	4,6	-3,8	72,4	-36,7	-6,4	2,0	1,9	3,3
- Trasporti e magazzinaggio	-0,7	4,0	9,6	-7,8	48,9	-23,7	-15,1	3,2	7,3	1,7
- Attività immobiliari	-3,7	2,9	5,9	0,5	53,8	-32,8	-5,3	0,1	2,0	5,0
- Attività professionali ^(c)	-1,1	4,5	1,6	-2,8	76,9	-36,4	-6,9	-2,0	-1,7	5,1
- Altri servizi ^(d)	-5,4	4,6	3,3	-3,4	46,4	-22,7	-11,2	3,1	2,7	5,1
Totale	-3,2	5,5	3,1	-4,4	50,5	-26,4	-9,5	3,0	2,1	4,8

(a) comprende panificazione, macellazione carni e lavorazione del legno; (b) comprende anche gli intermediari del commercio; (c) comprende gli studi professionali legali, tecnici e commerciali; (d) il macrosettore "altri servizi" comprende alberghi e pubblici esercizi, stabilimenti balneari, attività ricreative, agenzie di pubblicità e scuole private.
Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-SEAC.

Per il comparto delle costruzioni, il forte aumento del costo del lavoro di marzo rispetto a febbraio è da attribuirsi principalmente alla cassa edile, poiché in febbraio e marzo la media delle ore lavorate nel mese cresce sensibilmente rispetto a gennaio facendo così crescere quella parte dei versamenti contributivi legata, secondo la normativa delle casse edili, al numero di ore prestate dal lavoratore del settore.

Per contro, il mese di luglio evidenzia flessioni per effetto del confronto con giugno, caratterizzato, per molti CCNL, da una doppia retribuzione. I mesi finali dell'anno, evidenziano, al di là, delle variazioni di emolumenti e contribuzioni legate alla parte variabile della retribuzione - come ad esempio lo straordinario - denotano una crescita dei costi unitari del lavoro imputabile anche al combinarsi di effetti come la corresponsione di arretrati, indennità di vacanza contrattuale o aumenti da entrata in vigore di rinnovi contrattuali.

¹⁵ La normativa delle casse edili prevede che i versamenti contributivi da parte delle imprese, siano effettuati nel mese successivo a quello di competenza della contribuzione.

Tab. 12 - Costo del lavoro per UL per qualifica professionale
anno 2010, var. % sul mese precedente

	feb.	mar.	apr.	mag.	giu.	lug.	ago.	set.	ott.	nov.
Operai	-3,3	8,3	3,1	-4,8	39,0	-20,0	-10,4	5,4	2,3	4,6
Impiegati	-3,4	3,8	4,0	-4,8	70,2	-33,6	-9,5	0,1	1,8	4,9
Dirigenti	-3,4	0,2	5,1	-10,5	72,0	-30,7	-17,8	-0,9	-1,6	6,3
Viaggiatore o piazzista	14,4	-2,4	10,0	1,3	42,7	-19,8	-9,6	2,5	8,8	-0,1
Quadro	-9,8	6,2	1,5	-4,9	69,4	-35,1	-13,1	0,2	1,9	6,6
Collaboratori	-4,2	3,1	-2,8	1,4	2,4	-1,3	-1,7	4,9	-0,5	3,5
Altro	-2,4	5,3	3,7	-2,1	44,7	-27,7	-3,9	2,7	-0,3	4,6
Totale	-3,2	5,5	3,1	-4,4	50,5	-26,4	-9,5	3,0	2,1	4,8

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-SEAC.

In termini di qualifiche professionali, i mesi che presentano riduzioni generalizzate del costo unitario del lavoro potrebbero indicare crescite occupazionali più sostenute della crescita di retribuzioni e contribuzioni o una riduzione dell'occupazione più contenuta rispetto a quella di salari e stipendi e relativi oneri. In ogni caso, non si assiste ad un guadagno di competitività o ad incrementi della produttività.

Il mese di maggio risulta negativo per l'incidenza del calendario (festività del 1° maggio) sulla parte variabile di retribuzione legata al numero di ore lavorate nel mese.

4. ANNOTAZIONI SULLA FISCALITÀ DELLE MICRO, PICCOLE E MEDIE IMPRESE DEL TERZIARIO DI MERCATO

4.1 Valutazioni macroeconomiche di alcune variabili fiscali

L'esame dell'andamento delle principali voci del prelievo fiscale costituisce una premessa indispensabile per valutare gli aspetti legati alla fiscalità delle piccole imprese e le implicazioni del sistema impositivo vigente sull'attività delle stesse, sulle loro scelte strategiche e sulle decisioni di investimento.

In particolare, un aspetto rilevante del problema è costituito dal livello della pressione tributaria e contributiva su imprese e cittadini, che pone l'Italia in una situazione di stress fiscale. Nel 2009, la pressione fiscale ha registrato un valore pari al 43,2% collocando il nostro Paese al terzo posto nella classifica dei Paesi dell'area euro¹⁶, senza disporre però della qualità e della quantità dei servizi pubblici fruiti dai cittadini dei Paesi che precedono l'Italia in questa graduatoria (cfr. cap. 1).

Questo dato, tuttavia, risente dei criteri di calcolo del Pil stesso - posto a denominatore del rapporto da cui origina la nozione di pressione fiscale¹⁷, con entrate tributarie e contributive al numeratore - il quale incorpora anche una quota di sommerso economico¹⁸ secondo le convenzioni internazionali, che tiene conto proprio delle irregolarità totali e/o parziali delle imprese in relazione al fatturato e ai contributi previdenziali.

Ne consegue, che i dati del sommerso comportano una revisione al rialzo del carico fiscale gravante sui contribuenti che assolvono ai propri obblighi, portando così a distinguere tra una pressione fiscale "ufficiale" o "convenzionale", che incorpora il sommerso, ed una pressione fiscale "reale" o "legale" calcolata escludendo quella componente.

Rapportando, perciò, al Pil, depurato dal sommerso economico, l'importo del totale dei tributi e contributi pagati, la pressione fiscale "reale" nel 2009 è stimabile in circa il 52,4% (nove punti percentuali superiore alla pressione fiscale ufficiale).

Nel 2010, stando alle informazioni parziali sia delle entrate fiscali e contributive sia del Pil¹⁹, ipotizzando che nel quarto trimestre le entrate mantengano lo stesso andamento del 2009, si assiste ad un leggera flessione della pressione fiscale ufficiale, che scenderebbe verso il 42,5%, mentre quella "reale", pur denotando una flessione rispetto al 2009, si manterrebbe al di sopra del 51%.

Il sommerso economico non esaurisce la dimensione delle basi imponibili sulle quali vengono evase le imposte: è esclusa, infatti, l'evasione di tributi non inerenti l'impiego dei fattori per la produzione di beni e servizi (come per esempio l'evasione collegata alle transazioni immobiliari tra privati).

16 Banca d'Italia, 2010, Statistiche di finanza pubblica nei paesi dell'Unione europea, Supplementi al Bollettino Statistico, n. 44.

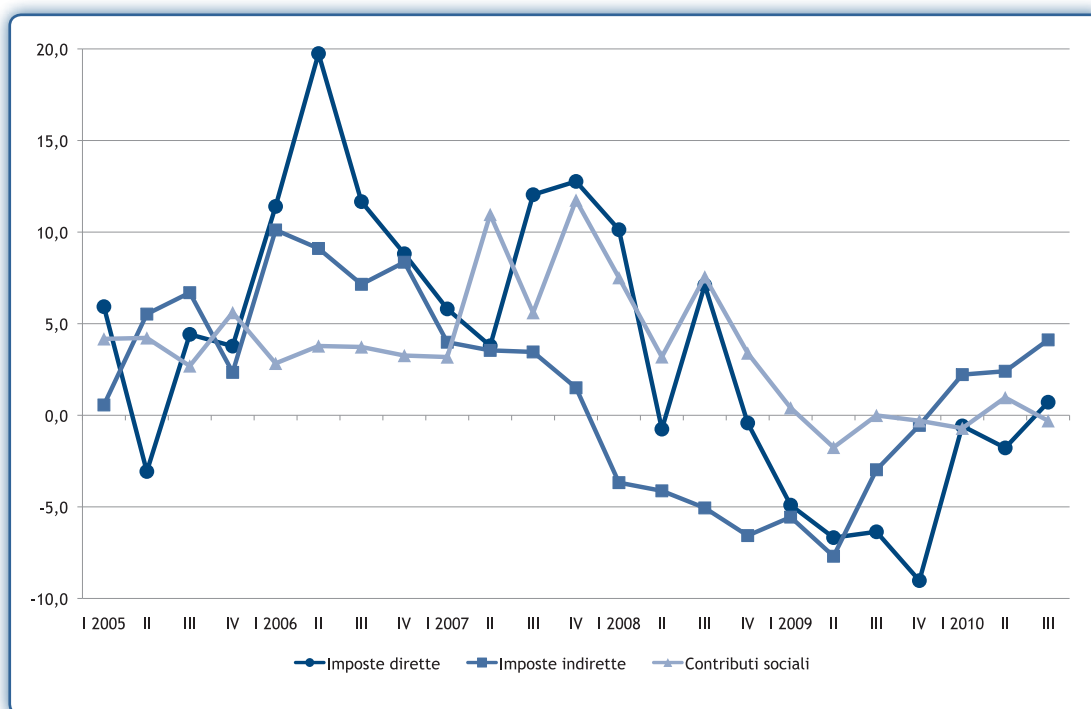
17 Il numeratore del rapporto che misura la pressione fiscale è ottenuto dalla somma di imposte dirette, imposte indirette, contributi sociali e imposte in conto capitale.

18 L'Istat stima la quota di Pil attribuibile al sommerso economico, ossia alle attività di produzione di beni e servizi che, pur essendo legali, sfuggono all'osservazione diretta in quanto connesse al fenomeno della frode fiscale e contributiva. Tale componente è già compresa nelle stime del Pil diffuse dall'Istat. Nel 2008 (ultimo dato disponibile) il peso dell'economia sommersa è stato del 17,5% del Pil. Per il 2009 ed il 2010 si è ritenuto in via prudenziale di mantenere invariata tale quota.

19 Nel 2010 il livello del Pil nominale è stato stimato applicando la variazione percentuale dei primi tre trimestri del 2010 sui corrispondenti del 2009.

In fig. 7 sono evidenziati gli andamenti riferiti alle imposte dirette ed indirette e ai contributi sociali che costituiscono le principali voci delle entrate correnti delle Amministrazioni Pubbliche (amministrazioni centrali dello Stato, regioni, amministrazioni locali ed enti di previdenza) e determinano in maniera preponderante il livello della pressione fiscale complessiva nel nostro Paese. Non sono state incluse le altre voci residuali che concorrono a determinare l'ammontare delle entrate totali delle Amministrazioni Pubbliche, ovvero una serie di altre entrate correnti, le imposte in conto capitale - queste ultime che pure fanno parte della definizione di pressione fiscale - e altre entrate in conto capitale.

Fig. 7 - Dinamica delle principali entrate correnti
var.% tendenziale



Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat (Conto Trimestrale delle Amministrazioni Pubbliche).

Le dinamiche riportate nella fig. 7 fanno riferimento a dati trimestrali non depurati della componente stagionale (dati grezzi). Ciò determina la loro variabilità nel corso dell'anno in quanto risentono di molteplici fattori quali le caratteristiche, le modalità ed i termini di pagamento delle imposte (tra l'altro, regolate da vari provvedimenti legislativi), gli effetti della congiuntura economica, l'introduzione di misure di natura temporanea.

Riguardo le imposte dirette (le cui voci principali sono costituite dall'IRE (cui ancora si si riferisce comunemente come IRPEF), IRES e dalle imposte sostitutive sui redditi da attività finanziarie), agli incrementi significativi registrati nel 2006 e nel 2007, riconducibili ad un ampliamento della base imponibile e al miglioramento dei conti economici delle imprese, si contrappongono le cadute del 2008 e del 2009, riflettendo l'andamento particolarmente sfavorevole della congiuntura.

I dati relativi ai primi 3 trimestri del 2010 mostrano un miglioramento rispetto allo stesso periodo del 2009 anche se, dalle informazioni disponibili, il consuntivo dell'anno dovrebbe registrare una flessione del gettito delle imposte dirette.

Sul calo delle imposte indirette nel 2008, e in parte nel 2009, ha pesato la riduzione degli incassi dell'IVA a seguito del deterioramento del ciclo economico e dell'andamento flettente dei consumi delle famiglie, che costituiscono la quota principale della sua base imponibile.

I dati parziali del 2010 indicano che il gettito delle imposte indirette è in crescita grazie soprattutto all'andamento positivo dell'Iva, sul quale, tuttavia, pesa l'effetto del rimbalzo statistico con il 2009, che amplifica in misura non trascurabile l'eventuale incremento di gettito.

Le entrate dei contributi sociali (che comprendono sia i versamenti per il lavoro dipendente, sia i contributi dei lavoratori autonomi) registrano, a partire dal 2005, una crescita continua con incrementi particolarmente significativi nel 2007 e nel 2008.

A determinare questa tendenza hanno contribuito, pur in tempi diversi, la dinamica positiva delle retribuzioni, gli aumenti delle aliquote contributive a carico dei lavoratori autonomi, l'emersione di lavoro irregolare a seguito di vari provvedimenti di regolarizzazione dei rapporti di lavoro, il trasferimento all'INPS dei contributi per il TFR non destinati a fondi pensione dei lavoratori presso aziende con oltre 50 addetti.

La fig. 7 descrive dinamiche piuttosto in linea con il resto dell'Europa e secondo le più consolidate evidenze empiriche. Il *labour-hoarding* (la conservazione dei posti di lavoro) implica una dinamica anti-ciclica del rapporto contributi sociali-Pil, la progressività delle imposte dirette determina invece una prociclicità del relativo rapporto, mentre le imposte indirette dovrebbero scendere o salire in proporzione della loro base imponibile. Quest'ultima ipotesi sembra non essere confermata, forse in ragione dell'effetto composizione per il quale a maggiore calo dei consumi soggetti ad aliquota standard corrisponde una riduzione del rapporto Iva-consumi. Questo fenomeno è evidente negli anni 2006-2007 (tab. 13): consumi crescenti implicano una crescita dell'Iva più che proporzionale, relazione che si ripete nel 2009 (valori decrescenti) e che dovrebbe proseguire nel 2010 (ripresa del gettito Iva precursore dei consumi in valore).

Tab. 13 - Iva e consumi finali interni
var. % tendenziali sui valori correnti

	2006	2007	2008	2009	2010
Iva	8,8	4,5	-1,0	-7,0	3,9 (*)
Consumi Interni	4,1	3,3	2,2	-2,0	2,0 (**)

(*) gennaio-novembre 2010 su gennaio-novembre 2009; (**) stima.

Elaborazioni ufficio Studi Confcommercio su dati Istat e MEF (Dipartimento delle Finanze).

Nel complesso, l'andamento della pressione fiscale nel corso degli ultimi dieci anni è stato diversificato: dopo i livelli record della fine degli anni novanta (43,7% nel 1997, anno dell'euro-

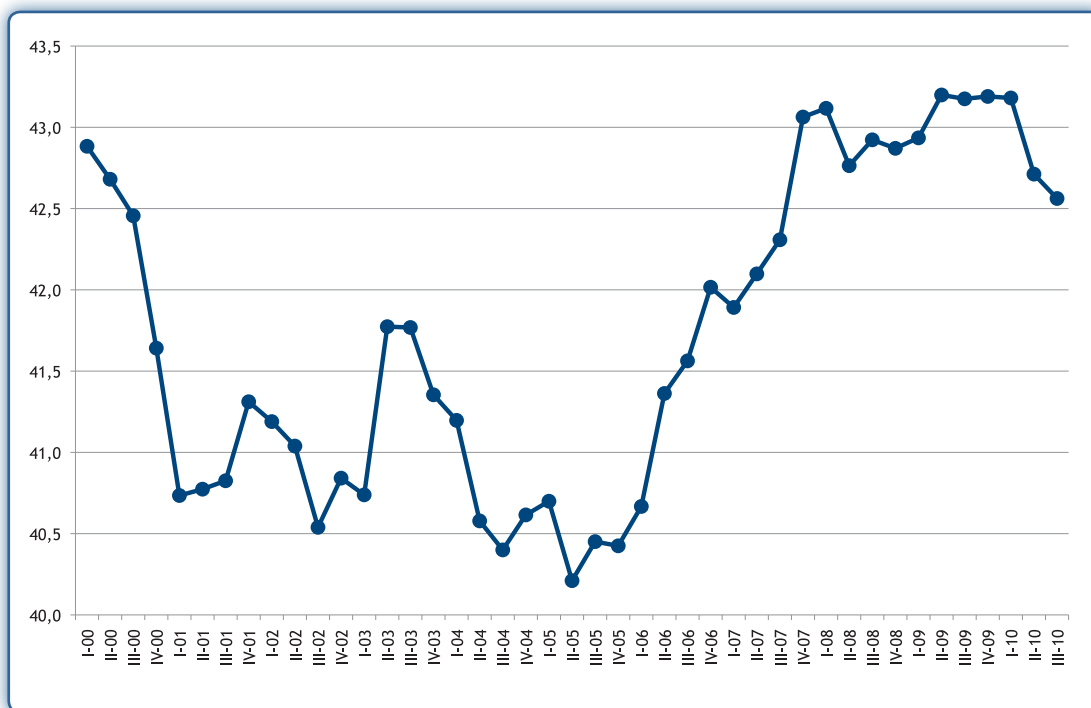
tassa, record assoluto), ha registrato una calo che si è protratto fino al 2005 per poi risalire negli anni successivi (tab. 14 e fig. 8).

Tab. 14 - Entrate delle Amministrazioni pubbliche
in % del PIL

	2005	2006	2007	2008	2009	2010		
						I trim.	II trim.	III trim.
Imposte dirette	13,3	14,4	15,1	15,3	14,6	10,4	14,2	13,4
Imposte indirette	14,2	14,8	14,7	13,8	13,6	13,8	13,5	13,5
Imposte in c/capitale	0,1	0,0	0,0	0,0	0,8	0,2	0,4	0,2
PRESSIONE TRIBUTARIA	27,6	29,2	29,8	29,1	29,1	24,4	28,1	27,0
Contributi sociali	12,8	12,8	13,3	13,8	14,1	12,2	12,9	13,6
PRESSIONE FISCALE	40,4	42,0	43,1	42,8	43,2	36,6	41,0	40,7
TOTALE ENTRATE	44,2	45,8	46,9	46,7	47,2	39,9	44,8	44,0

Elaborazioni ufficio Studi Confcommercio su dati Istat.

Fig. 8 - Dinamica della pressione fiscale
media mobile a 4 trimestri



Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio su dati Istat.

Va chiarito, che l'andamento della pressione fiscale nel 2010 rappresentata in tab. 14 differisce da quello illustrato in fig. 8, in quanto le poste contabili delle entrate che ne consentono il calcolo, risentono, in corso d'anno, degli effetti legati alla stagionalità. Vengono, infatti, stimate dall'Istat attraverso indicatori di fonte amministrativa forniti dal Ministero dell'Economia e Finanze con cadenza trimestrale per i conti di cassa del settore pubblico e del settore statale, e

con cadenza mensile relativamente alle entrate fiscali erariali. L'inconveniente della stagionalità, invece, non risulta presente nei dati della fig. 8, perché neutralizzato dal procedimento della somma mobile a 4 termini.

Nel 2009 la pressione fiscale è giunta a superare la soglia del 43%, raggiungendo così il livello più alto dal 2000 per effetto di una riduzione del Pil maggiore di quella che ha interessato le entrate delle Amministrazioni Pubbliche, nonostante l'operare degli stabilizzatori automatici. Le entrate risulterebbero, nel complesso, sostanzialmente inelastiche rispetto al reddito, misurato secondo la metrica del Pil.

I primi nove mesi del 2010 registrano una flessione della pressione fiscale per il venir meno degli introiti derivanti dallo scudo fiscale e dei versamenti a tantum delle imposte sostitutive introdotte con il decreto anticrisi del 2008 (fig. 8).

4.2 Evidenze microeconomiche dalla banca dati Confcommercio-SEAC: la filiera dei tributi e contributi nelle società di persone, di capitali e nelle imprese individuali

Si è cercato di giungere ad evidenze di carattere generale partendo da quattro casi di aziende del terziario di mercato, costituite in forma societaria, per le quali viene seguito il processo di definizione delle basi imponibili e dei tributi e contributi dovuti, dal reddito complessivo generato in capo all'unità produttiva fino al reddito che resta nelle disponibilità del socio di ciascuna delle quattro società considerate. Implicitamente, si elimina la distinzione tra contribuenti-imprese e contribuenti-persone. Un analogo esercizio è stato sviluppato, sul totale campione, per le imprese individuali (con almeno un dipendente e fuori dal regime dei contribuenti minimi). Per queste ultime la definizione della filiera dei tributi è più semplice, in quanto la distinzione tra unità produttiva e persona fisica è molto labile, almeno per l'imprenditore che trae la maggior parte del proprio reddito dall'impresa (appunto, individuale).

Nelle prossime edizioni dell'Osservatorio quadrimestrale, questi calcoli preliminari saranno estesi a tutte le unità statistiche presenti nella base dati Confcommercio-SEAC.

Riteniamo vi siano ottime ragioni per differenziare soggetti, basi imponibili, aliquote - per il perseguimento di diversi obiettivi, come ottenere una certa quantità di gettito effettivo, la neutralità rispetto all'allocazione delle risorse, il minimo di evasione ed elusione fiscale, un buon grado di performance in termini di competitività fiscale sul piano internazionale. Tuttavia, la complessità delle regole tributarie e contributive medesime, l'intrinseca impossibilità di perseguire tutti gli obiettivi desiderati con lo stesso grado di efficacia, la stratificazione talvolta disordinata di regole e modificazioni di regole, deroghe ed eccezioni alle suddette, rendono il quadro reale troppo articolato e complicato. A tutt'oggi, manca la possibilità di stabilire con sicurezza, o almeno con buona e affidabile approssimazione, l'entità del carico fiscale sopportato da un singolo soggetto, inteso come persona fisica, partecipante al processo produttivo.

Parafrasando Adam Smith, potremmo sostenere che tutti i gettiti fiscali del mondo sono (stati) pagati con il lavoro dell'uomo. Qui rilevano due aspetti. Una volta accettata l'apparente ingenuità del nostro approccio (eliminare la distinzione impresa-persona fisica) si può convenire che solo il lavoro ha prodotto e produce le risorse per pagare le imposte. Nella vulgata, anche mediatica, si immagina, per esempio, che le imposte sulle rendite siano pagate mediante sostituto d'imposta dal *rentier* (si pensi al 12,5% sul rendimento dei buoni del tesoro). Tuttavia, a ben vedere, è il lavoro di qualcun altro che ha pagato - oppure che pagherà - la rendita lorda e che quindi ha pagato sia le imposte sulla rendita, sia la rendita netta che affluisce al detentore del capitale. Infatti, ed emerge immediatamente anche il secondo aspetto, c'è sempre un lavoro dietro un'imposta e c'è sempre una persona dietro un lavoro.

Ragioni di opportunità, necessarie e legittime, hanno prodotto un sistema comprensibilmente complicato - la società è complicata e, a seguire, i regimi impositivi - che, a sua volta, ha generato un linguaggio ambiguo, talvolta controintuitivo, quasi sempre fuorviante. Tenendo per saldo il principio che il carico tributario - e contributivo - va riferito esclusivamente alle persone fisiche, proveremo a fare a ritroso il percorso che il legislatore fiscale, fin dall'introduzione dell'imposta sulle società, ha fatto nella direzione opposta, introducendo cioè diverse imposte direttamente in capo alle unità produttive.

Dunque, le imprese non pagano imposte né qualsiasi altro tributo o contributo. Agiscono solo come sostituti d'imposta in via preliminare e parziale, oppure definitiva. Sono sostituti d'imposta strumentali al buon funzionamento del sistema fiscale. Ma dal punto di vista sostanziale, è opportuno invece ricostruire in capo al lavoratore - così oggi, finalmente, appare possibile chiamare anche l'imprenditore - la pressione fiscale che egli sostiene, nelle diverse forme in cui essa si manifesta e nei diversi contesti organizzativi nei quali il lavoro viene prestato.

I conteggi presentati nel paragrafo 4.2.2 sono realizzati con i criteri descritti nel par. 4.2.1.

4.2.1 Criteri per il calcolo della pressione fiscale sul socio delle società di capitali

L'approccio descritto è molto semplificato rispetto alla realtà delle regole tributarie e contributive. Si definisce reddito complessivo della società:

$$(1) \quad Y_{TOT} = Y_{IRES} + T_{CONTR} + T_{DED}$$

dove Y_{IRES} indica l'imponibile IRES, T_{CONTR} i contributi previdenziali relativi al personale dipendente versati dall'impresa e T_{DED} le altre imposte deducibili dal reddito complessivo, al pari dei normali costi di produzione. Se non vi fossero pressione contributiva e altre imposte deducibili, il reddito complessivo sarebbe uguale all'imponibile IRES e cioè pari alla somma dei ricavi meno la somma dei costi. Questa definizione ha un ruolo centrale nella nostra analisi: Y_{TOT} (moltiplicato per la quota di utile distribuito per la relativa quota di spettanza del socio) rappresenta infatti il denominatore del rapporto che definiamo pressione fiscale sul socio, essendovi al numeratore il complesso di tributi e contributi pagati, derivanti appunto dall'operare della filiera fiscale che porta il reddito emergente dal processo produttivo a trasformarsi in reddito netto disponibile per consumi e rispar-

mio in capo al socio. Il meccanismo prevede prima il pagamento di tributi e contributi in capo alla società, poi la definizione della quota di utile-reddito da distribuirsi ai soci secondo le quote societarie di proprietà di ciascuno, poi, ancora, la definizione delle imposte da doversi pagare sul reddito distribuito, a questo punto presente nella dichiarazione dei redditi del socio per arrivare, infine, appunto al reddito netto disponibile. Non verranno presi in considerazione né la storia successiva dell'utile non distribuito - che prima o poi subirà la medesima sorte di quello immediatamente distribuito, a meno di regole che integrino casi di elusione fiscale e che qui comunque non rilevano - né il trattamento di ulteriori redditi personali di qualsiasi natura presenti nella dichiarazione del socio. Ovviamente questi redditi, se partecipanti alla determinazione dell'imponibile IRPEF, contribuiscono a determinare l'aliquota media e marginale dell'imposta personale sui redditi che colpirà il reddito societario distribuito al socio.

Al di là di questo effetto, è possibile e legittimo isolare, da tutto il resto, la vita del reddito societario e i tributi variamente pagati dal socio sia come membro della società, sia come persona fisica.

La società pagherà una serie di tributi e contributi, definiti dal prodotto tra le aliquote e le relative basi imponibili; in particolare: $T_{CONTR} = Y_{CONTR} \tau_{CONTR}$ rappresenta l'ammontare dei contributi sociali eventualmente dovuti per l'impiego di fattore lavoro dipendente (all'aliquota contributiva τ_{CONTR} sulla base imponibile Y_{CONTR}), $T_{IRAP} = Y_{IRAP} \tau_{IRAP}$ l'IRAP complessivamente pagata dalla società e così via per tutte le eventuali imposte dovute.

Le imposte e i contributi pagati dalla società vengono considerati imposte e contributi pagati dal socio persona fisica in ragione di un coefficiente dato dal prodotto tra la quota di proprietà del socio per la quota di utile distribuito dalla società: come detto, in questo modo si isolano le imposte di pertinenza del socio sul reddito distribuito rispetto agli utili non distribuiti.

In generale, il riepilogo delle imposte pagate dal socio i -esimo, secondo questo approccio, è dato dalla seguente espressione:

$$(2) \quad T_i = (T_{CONTR} + T_{DED}) \zeta_i + (T_{ICI} + T_{INDED} + T_{IRAP} + T_{IRES}) \zeta_i + Y_{IRPEF} \tau_{IRPEF}$$

in cui ζ_i è il prodotto tra la quota della società di proprietà del socio e la quota di utili distribuiti rispetto all'utile totale (quest'ultimo pari all'imponibile IRES meno tutte le imposte pagate dalla società dopo la determinazione dell'imponibile IRES), T_{INDED} rappresenta le altre imposte deducibili dal reddito complessivo e Y_{IRPEF} indica il reddito societario del socio che finisce nella sua dichiarazione IRPEF. Precisamente risulta

$$(3) \quad Y_{IRPEF} = (Y_{IRES} - (T_{ICI} + T_{INDED} + T_{IRAP} + T_{IRES}) + \Delta) \zeta_i \beta,$$

in cui β indica la quota del reddito societario di spettanza del socio da fare confluire nella dichiarazione IRPEF e Δ è la posta correttiva per la variazione del valore delle rimanenze. Nella (3) i contributi non compaiono in quanto vengono aggiunti e tolti all'imponibile IRES, a partire dall'equazione (1).

Compattando i termini e ricordando che ogni voce è da attribuirsi al socio per la sua quota di proprietà e per la frazione di utili distribuiti rispetto agli utili totali conseguiti (che omettiamo), si ha

$$(4) \quad T = (\text{contributi e imposte deducibili}) + [Y_{IRES} (\tau_{IRES} + \beta \tau_{IRPEF} (1 - \tau_{IRES})) + (\text{altre imposte deducibili}) (1 - \beta \tau_{IRPEF})]$$

in cui la presenza dell'aliquota marginale dell'IRPEF e la presenza dell'imponibile IRES richiedono una correzione al ribasso degli imponibili effettivi di tutte le altre imposte indeducibili dal reddito complessivo. Tutte le voci sono di competenza del socio pro quota e secondo la frazione di utili distribuiti. Nella (4) si mette in evidenza che l'imponibile IRPEF, in questa versione emendata dalla presenza di deduzioni e detrazioni specifiche, può esprimersi in termini di imponibili di tipo societario.

Pertanto la pressione fiscale complessiva gravante sul contribuente socio per la parte di reddito derivante dalla società è data da

$$(5) \quad \tau = T/Y_{TOT} = T/(Y_{IRES} + T_{CONTR} + T_{DED}).$$

Conviene ricordare ancora una volta che per la determinazione di T_{IRPEF} opera l'aliquota marginale dell'IRPEF in funzione dell'eventuale presenza di altri redditi soggetti all'imposta personale. Per verificare come funzionano i conteggi, si mettono a sistema la (4) e la (5): ipotizzando per comodità che l'imponibile contributivo sia pari all'imponibile IRES e che quello IRAP sia il doppio rispetto all'imponibile IRES, con le usuali aliquote tributarie (IRPEF marginale=0,43) e contributive (0,2), il socio di una società di capitali paga approssimativamente, al netto dell'ICI, per ogni euro di reddito complessivo

$$(6) \quad \tau = [0,2 + 0,039 * 2 * (1 - 0,4972 * 0,43) + (0,275 + (1 - 0,275) * 0,4972 * 0,43)] / 1,2 = 0,576 \text{ centesimi, senza considerare le altre imposte indeducibili dal reddito complessivo.}$$

La (6) è sviluppata come segue (da sinistra a destra): 0,2 attiene ai contributi sociali che hanno una base imponibile pari a quella dell'IRES (standardizzata a 1), 0,039 è l'aliquota IRAP che va applicata a una base imponibile pari al doppio di quella IRES (quindi pari a 2 nella metrica standardizzata) ridotta per il fatto che in presenza di aliquota IRPEF, l'IRAP viene tolta dalla base imponibile dell'imposta personale; il reddito standardizzato IRES (pari a 1) viene colpito dalla sua aliquota al 27,5% cui si aggiunge il contributo dell'IRPEF (al 43%) alla tassazione, avendo cura di dedurre l'IRES già pagata in capo alla società per la parte di reddito da mettere in dichiarazione IRPEF (49,72%). Il reddito complessivo, cioè quello che è generato dall'impiego dei fattori di produzione, è pari a 1+0,2 (imponibile IRES pari a 1 più il 20% dei contributi sociali, avendo trascurato la presenza di altri tributi).

Nella metrica del reddito complessivo, la pressione contributiva è pari al 16,66% (0,2/1,2) e quella puramente fiscale è di circa il 41%. Quest'ultima si suddivide in pressione IRAP pari al 6,5% del reddito complessivo (0,039x2/1,2) e in pressione da imposte genuinamente dirette più altre imposte, pari al rimanente 34,44%, derivante dall'operare congiunto dell'IRES al 27,5% e dell'IRPEF al 43%, per la parte di reddito societario che confluisce in dichiarazione (appunto il 49,72% con le ultime modificazioni legislative).

Per fare un altro esempio di come intendiamo utilizzare la banca dati Confcommercio-SEAC, consideriamo una versione ancora più semplificata delle precedenti rappresentazioni. Escludiamo qualsiasi altra imposta diversa da IRES e IRPEF. Il collegamento tra le due, in termini di imposta dovuta è

$$(7) \quad T = Y_{IRES} (\tau_{IRES} + \beta \tau_{IRPEF} (1 - \tau_{IRES})).$$

Nel 2008 il legislatore ha disposto che a fronte di una riduzione dell'aliquota IRES dal 33 al 27,5%, la quota di utile che deve comparire in dichiarazione IRPEF (β) passi dal 40 al 49,72% (il dato

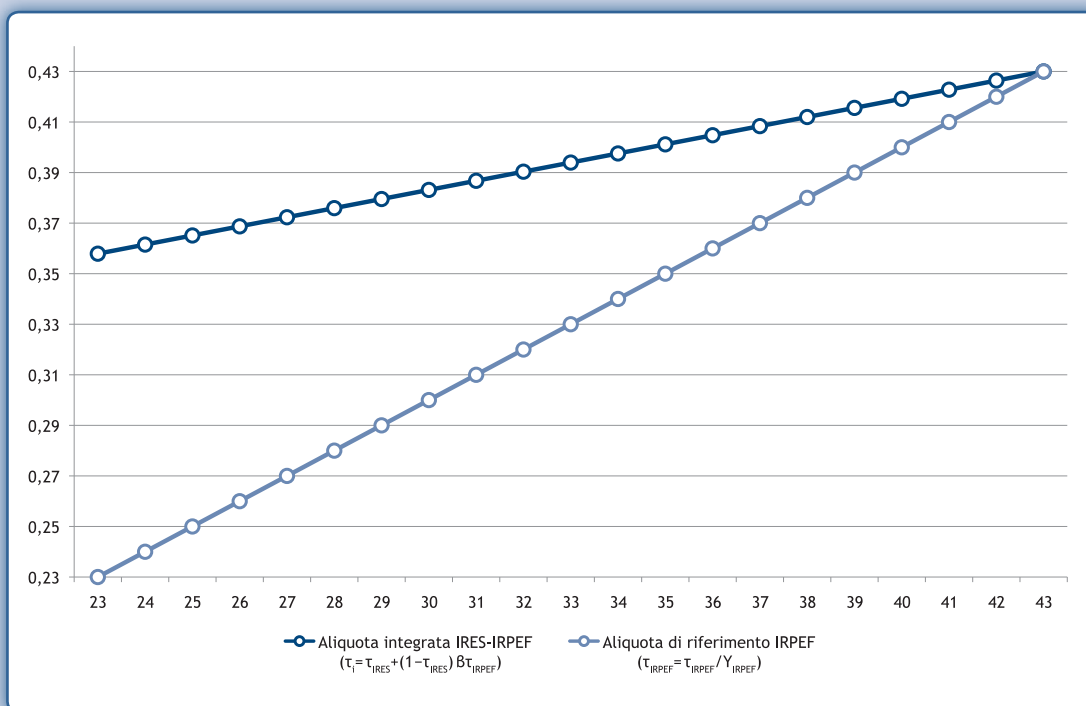
utilizzato nell'esercizio precedente). Di quanto sarebbe dovuto variare β per mantenere costante, a parità di altre condizioni, il gettito complessivo per l'erario, a fronte della variazione al ribasso dell'aliquota IRES? Per rispondere, sul piano tecnico è necessario differenziare totalmente la (7) rispetto alle variabili β e τ_{IRES} e poi trovare le condizioni di invarianza di gettito (eguagliare a zero il differenziale). Ciò porta alla seguente relazione:

$$(8) \quad d\beta/d\tau_{IRES} = -(1 - \beta\tau_{IRES}) / (\tau_{IRPEF}(1 - \tau_{IRES}))$$

che con valori iniziali della quota di reddito societario da inserire in dichiarazione IRPEF pari al 40% e un'aliquota iniziale dell'IRES pari al 33%, considerata un'aliquota marginale IRPEF del 43% porta a un risultato di -3,013. In altre parole, per mantenere il gettito costante a parità di altre condizioni, la riduzione di 5,5 punti percentuali assoluti di aliquota IRES (dal 33 al 27,5%), avrebbe dovuto essere associata a un incremento della percentuale di reddito societario da portare in dichiarazione pari al triplo della riduzione, cioè pari a $5,5 \times 3 = 16,5\%$, quindi dal 40% al 56,5% circa. Tuttavia, nel medesimo provvedimento si ampliava la base imponibile dell'IRES affinché l'operazione fosse sviluppata a invarianza di gettito. La quota del 49,72 è quella che consente all'integrazione della tassazione personale e societaria (IRPEF-IRES) di generare un'aliquota d'imposta complessivamente non superiore all'aliquota dell'ultimo scaglione dell'IRPEF ($0,43 = 0,275 + (1 - 0,275) * 0,4972 * 0,43$).

La fig. 9 indica la differenza di tassazione personale e integrata nell'ipotesi di totale assenza di altre imposte e contributi di qualsiasi genere. La neutralità della tassazione sul socio si ottiene, nel caso di $\beta = 0,4972$, soltanto nel caso di aliquota IRPEF di riferimento pari all'aliquota IRPEF massima (0,43).

**Fig. 9 - Differenza di tassazione IRPEF vs. tassazione integrata IRPEF-IRES
in assenza di contributi altre imposte**



Questo esempio mette in evidenza che la costituzione dell'organizzazione giuridica della produzione in forma di società di capitali comporta un incremento del carico fiscale (nell'ipotesi di due sole imposte). Se poi si considera che le società di capitali di grande entità possono godere di vantaggi fiscali complessi - si pensi alla esenzione (parziale) delle plusvalenze derivanti da partecipazione - si comprende come l'integrazione della tassazione sfavorisca le piccole imprese organizzate in società di capitali rispetto alla tassazione sul lavoro dipendente o alla tassazione delle società di persone (cfr. più avanti). Questo potrebbe non giovare al processo di crescita della scala di produzione delle micro e piccole imprese e l'evoluzione delle stesse verso forme giuridiche più coerenti con lo sviluppo del fatturato e della produttività dei fattori.

Secondo questi schemi si procederà, nelle prossime edizioni dell'Osservatorio quadrimestrale, a presentare alcuni risultati di microsimulazione sulle evidenze della banca dati Confcommercio-SEAC.

4.2.2 Esempi di calcolo della pressione fiscale sui soci delle società di capitali, delle società di persone e sulle imprese individuali

Di seguito sono applicati i calcoli esposti nel paragrafo 4.2.1. Sono state prese in considerazione quattro società, due di capitali (SRL) e due di persone (SNC), e un vasto campione di imprese individuali con almeno un dipendente (5.439).

Le elaborazioni relative alle società di capitali hanno il significato di un puro esercizio contabile di ricostruzione della filiera fiscale. Le elaborazioni relative alle ditte individuali hanno, naturalmente, una robustezza più ampia (per quanto i dati campionari non siano stati rapportati all'universo di riferimento, non presentando quindi caratteristiche di significatività statistica generale).

Partendo dai ricavi complessivi delle società si calcola quanto viene versato sotto forma di tributi e contributi e quanto rimane ai soci della società. A tal fine, sono state prese in esame sia le dichiarazioni fiscali delle società, da cui sono emerse le diverse basi imponibili, le imposte e l'utile, e le correlate dichiarazioni dei soci (persone fisiche) della società, da cui sono emerse l'IRPEF, le addizionali e gli altri eventuali tributi. Per ogni società, quindi, è stata analizzata tutta la filiera fiscale relativa a un socio al fine di determinare il carico fiscale complessivo.

In particolare, sono stati presi in considerazione e secondo il seguente ordine: per le società di capitali, i contributi previdenziali, il reddito imponibile IRES, l'IRES, il reddito imponibile IRAP e l'IRAP, l'ICI, le imposte sostitutive deducibili (dal reddito imponibile IRES e quindi sommate successivamente ad esso assieme ai contributi sociali per ottenere il cosiddetto reddito complessivo) e le imposte sostitutive indeducibili, l'utile d'esercizio e l'utile distribuito ai soci; per il socio, la sua quota di utile distribuito rapportata all'utile d'esercizio totale (in modo tale da considerare la filiera dei tributi relativa al solo utile effettivamente distribuito).

Sulla quota del socio sono state computate le quote di tributi e contributi pagati dal socio in carico alla società, quindi la quota di IRPEF, addizionali comunali e regionali pagate sul reddito

da capitali, la quota parte dell'IRAP, contributi, ICI e imposte sostitutive (in modo tale da rapportare le imposte pagate all'utile effettivamente distribuito).

Infine, il rapporto tra il totale di tributi e contributi e il reddito complessivo rappresenta il quoziente che abbiamo definito pressione fiscale.

Per quanto riguarda le società di persone, sono stati presi in considerazione gli stessi dati delle società di capitali ad esclusione dell'IRES: in questo caso, quindi, il reddito complessivo del socio equivale alla quota del reddito imponibile della società più la quota dei contributi previdenziali pagati dall'imprenditore individuale a favore dei lavoratori dipendenti. E' stata considerata a parte la pressione contributiva che l'imprenditore versa a proprio beneficio.

Per il calcolo della pressione fiscale delle imprese individuali, sono state prese in considerazione solo le ditte con spese per il personale dipendente e con reddito da impresa in contabilità ordinaria, in contabilità semplificata e con reddito da lavoro autonomo. Sono state escluse le imprese in regime dei minimi e le imprese con reddito esclusivo prevalente derivante da partecipazione in società di persone o di capitali. Anche in questo caso, per il contribuente è stata considerata solo la quota parte del reddito da impresa. Il reddito complessivo, il denominatore del rapporto definito pressione fiscale, è il reddito imponibile Irpef più i contributi previdenziali pagati dall'imprenditore individuale a favore dei lavoratori dipendenti.

Pertanto, in tutti i casi considerati, anche per facilitare la comparazione degli indici di pressione fiscale, al reddito complessivo generato nelle diverse unità produttive non è associato il versamento di contributi obbligatori o facoltativi a favore dell'imprenditore o socio a beneficio di se stesso.

I risultati dei conteggi sono riportati nelle tabelle seguenti. Nella tab. 15 è riportato il primo caso riguardante la società di capitali. L'imponibile da partecipazione riportato nella dichiarazione IRPEF, pari a 62.150 euro deriva dal prodotto tra la quota di proprietà del socio (25%), l'ammontare di utili effettivamente distribuiti (500.000 euro) e la frazione di essi che deve essere riportata in dichiarazione, dall'anno d'imposta 2009 pari al 49,72% (come indicato alla fine del paragrafo 4.2.1). Tramite quest'operazione si concretizza l'integrazione delle imposte societarie con le imposte personali.

Per le imposte che invece hanno un'imponibile che non si trasmette dalla società alla dichiarazione personale del socio (cioè ICI, IRES, IRAP e contributi previdenziali), la parte di competenza di quest'ultimo, per ciascuna imposta, è la frazione delle imposte pagate dalla società data dal prodotto tra la quota di competenza del socio (25%) e il rapporto tra utili distribuiti e utile complessivo. Quindi, per esempio, per quanto riguarda l'IRES di competenza del socio, il valore di 43.512 euro che compare nella tab. 15, alla voce IRES nella sezione "dichiarazione del socio", è uguale a $0,25 \times (500.000 / 884.546) \times 307.912$. Lo stesso criterio si applica per le altre imposte. Quest'operazione permette di imputare al socio le imposte versate in relazione al reddito complessivo prodotto per la parte di utile effettivamente distribuito e per la sua quota societaria.

Gli stessi calcoli portano alla definizione del reddito complessivo di competenza del socio. Come descritto nel paragrafo 4.2.1, esso deve risultare pari alla somma tra contributi sociali, imposte deducibili (ai fini della determinazione dell'imponibile IRES; nel caso della tab. 15 sono nulle) e imponibile IRES, somma che moltiplicata per la quota degli utili distribuiti rispetto all'utile totale e per la quota di proprietà fornisce il denominatore del rapporto definito pressione fiscale.

Tab. 15 - Società di capitali: SRL
operante nell'industria, provincia di Bergamo,
soci = 4, anno d'imposta 2008 - valori in euro

Ricavi complessivi	8.676.201
Imponibile INPS	2.003.363
Contributi previdenziali per i dipendenti a carico del datore di lavoro (21,4%)	428.580
Reddito imponibile IRES	1.119.680
IRES (27,5%)	307.912
Imponibile IRAP *	2.987.068
IRAP (3,9%)	116.496
ICI	2.456
Utile d'esercizio	884.546
Reddito da distribuire ai soci	500.000

Dichiarazione del socio (quota: 25%)

Reddito da società di capitali in quota parte al lordo delle imposte e contributi			218.793
	imponibile	% imposta su imponibile	imposta
IRPEF	62.150	38,0	23.682
Addizionale regionale	62.150	1,3	803
Addizionale comunale	62.150	0,6	371
Contributi previdenziali			60.565
IRES			43.512
IRAP			16.463
ICI			347

RIEPILOGO

Tributi	85.178
Contributi previdenziali	60.565
Totale	145.743
PRESSIONE FISCALE (%)	145.743 / 218.793 = 66,6%

* imponibile IRAP = {[componenti positivi (ricavi+variazioni delle rimanenze+variazioni dei lavori in corso su ordinazione+incrementi di immobilizzazioni per lavori interni+altri ricavi) - componenti negativi (costi per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci+costi per servizi+costi per godimento di beni di terzi+ammortamenti delle immobilizzazioni materiali e immateriali+oneri diversi di gestione)]+variazioni in aumento+variazione in diminuzione} - deduzioni.

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-SEAC.

In tab. 16 emerge esplicitamente il ruolo delle imposte deducibili (per la determinazione dell'imponibile IRES). Per ottenere, infatti, il reddito complessivo, secondo la nostra definizione, è necessario sommare all'imponibile IRES, tutto ciò che a titolo d'imposta effettivamente dedotta è stato pagato a monte.

Tab. 16 - Società di capitali: SRL
operante nel commercio all'ingrosso, provincia di Ravenna,
numero soci = 4, anno d'imposta 2008 - valori in euro

Ricavi complessivi	6.043.349
Imponibile INPS	868.824
Contributi previdenziali per i dipendenti a carico del datore di lavoro (21,9%)	190.355
Imposte sostitutive deducibili	51.503
Reddito imponibile IRES	880.253
IRES (27,5%)	242.070
Imponibile IRAP *	1.501.030
IRAP (3,9%)	58.540
Imposte sostitutive indeducibili	21.114
ICI	5.488
Utile d'esercizio	538.601
Reddito da distribuire ai soci	250.000

Dichiarazione del socio (quota: 40%)

Reddito da società di capitali in quota parte al lordo delle imposte e contributi			208.338
	imponibile	% imposta su imponibile	imposta
IRPEF	49.720	31,8	15.810
Addizionale regionale	49.720	1,4	682
Addizionale comunale	49.720	0,5	244
Contributi previdenziali			35.342
Imposte sostitutive deducibili			9.562
IRES			44.944
IRAP			10.869
Imposte sostitutive indeducibili			3.921
ICI			1.019

RIEPILOGO

Tributi	87.051
Contributi previdenziali	35.342
Totale	122.393
PRESSIONE FISCALE (%)	122.393/ 208.338 = 58,7%

* vedi nota tab 15

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-SEAC.

Per le società di persone, non essendo presenti le operazioni di integrazione dell'imposizione sulle società e sulle persone i calcoli si semplificano, come è evidente dalle tabb. 17-18.

La pressione contributiva varia in tutti i casi fino ad ora esaminati a causa delle differenze nelle aliquote contributive tra settori di attività e tra le differenti tipologie di lavoratori dipendenti impiegati. La pressione contributiva calcolata risulta perfettamente in linea con le aliquote legali (23,51% a carico del datore di lavoro, mentre non è conteggiata la pressione contributiva a carico dei lavoratori dipendenti in quanto a questi ultimi è riferita e non all'azienda).

Tab. 17 - Società di persone: SNC
operante nel settore delle costruzioni, provincia di Milano,
numero soci = 2, anno d'imposta 2008 - valori in euro

Ricavi complessivi	3.463.001
Imponibile INPS	422.483
Contributi previdenziali per i dipendenti a carico del datore di lavoro (18,9%)	78.998
Reddito complessivo	1.603.391
Imponibile IRAP *	1.984.369
IRAP (3,9%)	77.390
Utile d'esercizio	1.455.384

Dichiarazione del socio (quota: 50%)

Reddito da società di capitali in quota parte al lordo delle imposte e contributi			841.195
	imponibile	% imposta su imponibile	imposta
IRPEF	801.696	42,2	337.985
Addizionale regionale	801.696	1,4	11.133
Contributi previdenziali			39.499
IRAP			38.695

RIEPILOGO

Tributi	387.813
Contributi previdenziali	39.499
Totale	427.312
PRESSIONE FISCALE (%)	427.312 / 841.195 = 50,8%

* vedi nota tab 15

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-SEAC.

I conteggi per le ditte individuali (tab. 19) assumono un significato più preciso in quanto non si tratta di casi isolati quanto di medie su un campione di ragguardevoli dimensioni (quasi 5500 imprese), almeno per quanto riguarda le analisi fiscali sulle ditte individuali. La pressione contributiva appare particolarmente elevata, superiore al 18%. In questo caso rileva non già l'ali-

quota contributiva legale ma quanto la ditta individuale paga di contributi per un euro di reddito complessivo prodotto.

Tab. 18 - Società di persone: SNC
operante nella piccola industria artigiana, provincia di Udine,
numero soci = 3, anno d'imposta 2008 - valori in euro

Ricavi complessivi	2.429.720
Imponibile INPS	172.517
Contributi previdenziali per i dipendenti a carico del datore di lavoro (25,7%)	44.335
Reddito complessivo	1.051.517
Imponibile IRAP *	1.258.836
IRAP (3,9%)	49.095
ICI	4.292
Utile d'esercizio	999.665

Dichiarazione del socio (quota: 35%)

Reddito da società di capitali in quota parte al lordo delle imposte e contributi			383.548
	imponibile	% imposta su imponibile	imposta
IRPEF	368.031	41%	151.572
Addizionale regionale	368.031	1,4%	162
Addizionale comunale	368.031	0,04%	25
Contributi previdenziali			15.517
IRAP			17.183
ICI			1.502

RIEPILOGO

Tributi	170.744
Contributi previdenziali	15.517
Totale	185.962
PRESSIONE FISCALE (%)	185.962 / 383.548 = 48,5%

* vedi nota tab 15

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-SEAC.

Al contrario, il ruolo delle deduzioni IRPEF, il cui peso cresce al diminuire del reddito complessivo e dell'imponibile IRPEF, è molto importante nel contenere la pressione fiscale.

Resta da ricordare che al 41,7% di pressione manca sempre la quota di contributi obbligatori o volontari a beneficio dell'imprenditore. La differenza tra obbligo e scelta di contribuzione dal punto di vista normativo è rilevante mentre dal punto di vista economico lo è di meno: la questione che conta è quanto, per ogni euro di reddito complessivo prodotto, va a forme di previdenza o assicurazione.

Tab. 19 - La filiera tributaria e contributiva nelle ditte individuali
 valori medi desunti da un campione di 5.439 ditte individuali
 con almeno un lavoratore dipendente - anno d'imposta 2008

Ricavi	252.133
Imponibile INPS	31.508
Contributi previdenziali per i dipendenti a carico del datore di lavoro (20,8%)	6.543
Reddito imponibile IRPEF	24.449
IRPEF netta (25,4%)	6.200
Imponibile IRAP *	50.360
IRAP (3,8%)	1.929
ICI	22
Addizionale regionale (1,1%)	261
Addizionale comunale (0,4%)	86
Imposte sostitutive	33
Reddito da ditta individuale al lordo delle imposte e contributi per i lavoratori dipendenti	36.128

RIEPILOGO

Tributi	8.531
Contributi previdenziali	6.543
Totale	15.074
PRESSIONE FISCALE (%)	15.074 / 36.128 = 41,7%

* vedi nota tab 15

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-SEAC.

4.2.3 Valutazioni comparative

Il confronto tra la pressione fiscale complessiva gravante su soci o imprenditori delle diverse tipologie di unità produttive considerate (tab. 20), seppure in prima approssimazione, fa emergere alcuni risultati di rilievo.

Intanto, la pressione contributiva gioca un ruolo determinante nel definire la pressione fiscale. In altre, parole, impiegare o meno lavoro dipendente fa la differenza. Poco meno del 45% della fiscalità sulle ditte individuali è pagamento di contributi a beneficio dei dipendenti. In un vasto campione di ditte individuali, senza considerare le contribuzioni obbligatorie o volontarie a beneficio dell'imprenditore, la pressione fiscale si avvicina alla massima aliquota dell'IRPEF. Il ruolo della pressione contributiva determina l'opacità della relazione tra pressione fiscale e livello del reddito complessivo. In percentuale del reddito complessivo, infatti, i contributi variano tra il 4-5% delle società di persone considerate negli esempi, con un moderato impiego di fattore lavoro dipendente - nelle quali verosimilmente l'input di lavoro è calcolato male dal punto di vista tributario, in quanto i soci girano a se stessi utili che sono remunerazione di lavoro prestato e non rendimento del capitale investito - e il 27,7% di una delle due società di capitali prese in esame.

Tab. 20 - Pressione fiscale gravante sui soci/imprenditori nelle società di capitali, di persone e nelle ditte individuali
valori in euro e in % del reddito complessivo - anno d'imposta 2008

	società di capitali		società di persone		ditte individuali
	(tab. 15)	(tab. 16)	(tab. 17)	(tab. 18)	(tab. 19)
Occupati	71,0	30,0	19,0	6,0	3,2
Occupati standard (UL)	57,0	26,5	12,4	6,0	1,5
(A) Reddito complessivo del socio o dell'imprenditore	218.793	208.338	841.195	383.548	36.128
Tributi relativi al reddito complessivo del socio per la parte societaria	60.322	70.315	38.695	18.685	
Tributi relativi al reddito complessivo del socio o dell'imprenditore derivanti dalla dichiarazione personale irpef	24.856	16.736	349.118	151.759	8.531
Contributi previdenziali per i lavoratori dipendenti	60.565	35.342	39.499	15.517	6.543
(B) Totale tributi + contributi	145.743	122.393	427.312	185.962	15.074
Pressione fiscale % (b)/(a)	66,6	58,7	50,8	48,5	41,7
struttura fiscale - imposte e contributi in % del totale carico fiscale					
Tributi relativi al reddito complessivo del socio per la parte societaria	41,4	57,5	9,1	10,0	0,0
Tributi relativi al reddito complessivo del socio o dell'imprenditore derivanti dalla dichiarazione personale irpef	17,1	13,7	81,7	81,6	56,6
Contributi previdenziali per i lavoratori dipendenti	41,6	28,9	9,2	8,3	43,4
Totale tributi + contributi	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
struttura fiscale - imposte e contributi in % del reddito complessivo					
Tributi relativi al reddito complessivo del socio per la parte societaria	27,6	33,8	4,6	4,9	0,0
Tributi relativi al reddito complessivo del socio o dell'imprenditore derivanti dalla dichiarazione personale irpef	11,4	8,0	41,5	39,6	23,6
Contributi previdenziali per i lavoratori dipendenti	27,7	17,0	4,7	4,0	18,1
Totale tributi + contributi	66,6	58,7	50,8	48,5	41,7

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio sulla banca dati Confcommercio-SEAC.

Il secondo aspetto riguarda la complessa relazione tra pressione fiscale e reddito complessivo, come da noi definito (sostanzialmente i ricavi meno tutti i costi più le imposte e i contributi che sono stati dedotti alla stregua di costi di produzione). L'integrazione IRES-IRPEF e la presenza dei contributi fanno sì che il carico fiscale non risulti crescente al crescere del reddito. Detto in altre parole, la composizione dei fattori di produzione per generare un'unità di reddito non sembra neutrale rispetto alla pressione fiscale: l'impiego di lavoro è tassato di più.

Infine, l'aspetto più complesso. La forma giuridica dell'unità produttiva impatta sulla pressione fiscale. Seppure al lordo dell'operare delle deduzioni d'imposta e senza contare il marginale impatto delle detrazioni rispetto all'imposta netta, la dimensione problematica della forma giuridica si vede piuttosto bene nel passaggio dalla società di persone alla società di capitali (mentre l'incremento di carico fiscale nel passaggio dalla ditta individuale alla società di persone è influenzato dallo scarto di reddito complessivo che determina sostanzialmente un incremento dell'IRPEF, come si vede nella sezione intermedia della tab. 20). Ora, se, come sembra doversi riscontrare nel comune sentire, la formazione di organizzazioni complesse è ben correlata al crescere della scala di produzione e quindi all'efficienza e alla produttività per unità di fattori di produzione impiegati, l'incremento di tassazione dovuto all'integrazione IRPEF-IRES sembra costituire un freno alla crescita dimensionale delle nostre imprese. La dimensione esigua, troppo esigua, delle unità produttive appare a sua volta una ragione rilevante per la scarsa produttività espressa dal sistema economico italiano nel complesso.

Talvolta, si suggerisce, contrariamente alle evidenze qui presentate, che le società di capitali siano soggette a un carico fiscale inferiore alle piccole imprese. La contraddizione è solo apparente e si chiarisce se si fa attenzione a quali società di capitali ci si riferisce. Le grandi società di capitali attraverso il gioco delle esenzioni dai redditi di partecipazione e di quote delle plusvalenze, presentano una composizione del reddito complessivo e del gettito del tutto diversa dalle piccole e piccolissime società in cui è strutturato il nostro sistema produttivo e da cui sono stati estratti alcuni esempi per realizzare gli esercizi proposti.

Appare dunque evidente che le piccole società di persone, così diffuse soprattutto nel settore dei servizi di mercato, sono costrette nella morsa di dovere, da una parte, diventare grandi per essere più produttive, dall'altra di non essere incentivate a crescere a pena di dovere sopportare un carico fiscale di molti punti percentuali superiore.

Quando si ragiona dell'utilità dei consorzi, sugli incentivi alle aggregazioni, sulle reti d'impresa, si dovrebbe sviluppare una riflessione ampia e profonda sulla struttura della tassazione delle micro e piccole imprese potenzialmente in grado di crescere, soprattutto quelle costituite in forma societaria, che potrebbero vedere nel carico fiscale un impedimento allo sviluppo della scala dimensionale.

