

Collana

“I Temi dei Rapporti dell’ISAE”

Il ruolo della tassazione del reddito d’impresa

giugno 2003

*Estratto dal Rapporto ISAE
Priorità nazionali: Dimensioni aziendali,
Competitività, Regolamentazione*

L'autore del capitolo qui presentato è: Antonella Caiumi.

Il ruolo della tassazione del reddito d'impresa

PREMESSA: LA PERCEZIONE DELLA TASSAZIONE DEL REDDITO D'IMPRESA COME VINCOLO ALLA CRESCITA DIMENSIONALE

L'incidenza delle diverse forme di tassazione sul reddito d'impresa genera, non da oggi, la diffusa percezione che gran parte delle scelte in capo all'imprenditore siano fortemente condizionate dal peso dei fattori di carattere tributario. In tale contesto, anche le complesse decisioni riguardanti il possibile allargamento delle dimensioni aziendali – soprattutto in termini di addetti – vengono non di rado ricondotte ai vincoli esercitati sulla dinamica d'impresa dai “costi” di tipo fiscale.

Non a caso si è utilizzato il termine “percezione”, poiché in realtà non sembrano essere presenti analisi di carattere empirico capaci di dimostrare in modo univoco il legame tra imposte sui redditi d'impresa e “costrizione” dell'impresa stessa su confini dimensionali fortemente contenuti¹.

Tale “percezione” viene confermata in modo evidente anche nell'inchiesta *ad hoc* dell'ISAE presso le aziende manifatturiere dello scorso dicembre 2002. Come già accennato nell'Introduzione e nel cap. 1 di questo Rapporto, gli ostacoli di carattere fiscale vengono valutati di importanza seconda solo ai vincoli derivanti dalla “domanda insufficiente”. Se si vuole, considerando che gli elementi di ristrettezza del mercato dipendono solo in maniera indiretta da interventi di tipo regolatorio, i fattori fiscali possono essere considerati come quel “pezzo” di normativa che – secondo l'ampio campione degli imprenditori interrogati dall'ISAE – influenza nel modo più severo i comportamenti dei vertici aziendali di fronte alla possibilità di un'espansione dei propri addetti.

Ciò che è importante sottolineare ancora – a conferma del radicamento e della diffusione di una percezione negativa rispetto alla fiscalità d'impresa – è, da un lato, l'elevata omogeneità sul piano della distribuzione territoriale delle valutazioni imprenditoriali. Il *manager* o il proprietario di un'impresa operante nel Mezzogiorno ragiona in termini pressoché identici a quanto effettua il suo omologo del Centro o del Nord Est. Dall'altro lato, una dispersione molto bassa delle risposte all'inchiesta si verifica anche per ciò che concerne le diverse classi d'impresa per

¹ In una letteratura non particolarmente ampia, si vedano Bagella (1998), Carroll *et al.* (1998a, 1998b e 2000), Commissione Europea (2001), Nicodème (2002).

addetti: non si osservano, cioè, particolari differenze tra la percezione dell'impresa di piccole e quella di medie dimensioni. L'eccezione è rappresentata dal peso significativamente più contenuto attribuito dal "grande imprenditore" ai fattori fiscali. In parte ciò è, quasi banalmente, tautologico, poiché ci si riferisce ad ambiti produttivi – quelli della grande impresa - nei quali l'espansione dimensionale si è già verificata su scala molto ampia. In parte, tale risultanza può essere ricondotta alla più sviluppata capacità delle grandi aziende di ricorrere in modo più sofisticato e tecnicamente organizzato a strategie di pianificazione fiscale (Santoro 2003).

In realtà, come vedremo, il peso molto pronunciato della tassazione d'impresa, nelle risposte degli imprenditori, si poggia soprattutto sulla percezione di un eccesso di pressione fiscale sul "ritorno" d'impresa, più che per effetto della presenza di specifici effetti "soglia" nei regimi tributari. In altri termini, l'esame della normativa in vigore – esposto nel successivo paragrafo - non sembra evidenziare "scalini" normativi tali da penalizzare *in modo più accentuato* l'impresa che intendesse accrescere la propria dimensione.

Peraltro, va qui introdotta una precisazione molto importante. Le valutazioni della normativa qui presentate si riferiscono, in primo luogo, com'è naturale, all'attuale set di regole. Se, invece, ci si ponesse in un'ottica retrospettiva, le osservazioni relative a una complessiva "neutralità" delle regole tributarie rispetto ai processi di crescita dimensionale andrebbero riformulate a fondo. Si pensi soltanto agli effetti di disincentivo che aliquote marginali elevatissime (in vigore fino a pochi anni orsono) associate all'imposizione personale del reddito, potevano generare nei confronti di piccole e medie imprese desiderose di allargare le proprie dimensioni.

Le variabili di carattere tributario, pertanto, si inseriscono in quell'insieme di variabili "di contesto" capaci di condizionare l'insieme delle scelte imprenditoriali e, come tali, non sfuggono quindi alla necessità che anche rispetto ad esse si riveli necessaria una riflessione sul disegno di *policy* incentivanti il rafforzamento dimensionale.

LA TASSAZIONE SULLE IMPRESE

La normativa relativa all'imposizione sui redditi, nel suo insieme, è attualmente interessata da una profonda trasformazione, avviata con il disegno di legge delega per la riforma fiscale presentato dal Governo in Parlamento nel dicembre 2001 e approvato il 26 marzo scorso. Il vaglio della normativa in materia di imposizione dei redditi d'impresa contenuto in questo capitolo, essendo motivato anche dal proposito di fornire indicazioni di *policy* più che un'analisi meramente retrospettiva, è orientato all'insieme delle nuove regole piuttosto che agli istituti di carattere tributario di cui con il citato ddl è già stata disposta l'abrogazione.

Com'è ben noto, in Italia, la tassazione del reddito di impresa è differenziata in base alla natura giuridica assunta dall'attività economica svolta. Le imprese individuali, quelle familiari e le società di persone (società semplice, in nome collettivo, in accomandita semplice) rientrano nel campo di applicazione dell'Imposta sui redditi delle persone fisiche (IRPEF), ad aliquota variabile

e progressiva; le società di capitali (per azioni, in accomandita per azioni, a responsabilità limitata) oltre agli enti pubblici e privati, commerciali e non commerciali, sono soggette all'Imposta sul reddito delle persone giuridiche (IRPEG), ad aliquota proporzionale fissa.

Le imprese in contabilità ordinaria (tutte le società di capitali, la maggior parte delle società di persone e un sottoinsieme ristretto delle imprese individuali), seppure con modalità distinte per le imprese soggette ad IRPEF rispetto alle altre imprese, sono destinatarie della *Dual Income Tax* (DIT), un sistema che scompone il reddito imponibile delle imprese in due fasce, una agevolata e l'altra ordinaria, da cui la definizione di "*dual income tax*". Alla prima, commisurata al rendimento ordinario degli incrementi di capitale investito nell'impresa a partire dagli esercizi successivi al 31 dicembre 1996 e non oltre il 30 giugno 2001 (limite introdotto dalla L. 383/01, cosiddetto "congelamento" della base DIT), si applica un'aliquota proporzionale del 19%. Un ulteriore abbattimento al 7% dell'aliquota agevolata viene riconosciuto per tre esercizi consecutivi alle società che si quotano per la prima volta in Borsa. Tale agevolazione, istituita dal decreto legislativo n. 466/97, nell'ambito di un disegno di riforma fiscale finalizzato a ridurre il vantaggio che il regime ordinario concedeva al capitale di debito e favorire per questa via la capitalizzazione delle imprese, è stata oggetto recentemente di provvedimenti che ne hanno sensibilmente depotenziato gli effetti (legge n. 383/01 e Legge n. 265/02, cfr. ISAE 2002a e 2003a), in linea con i contenuti della delega per la riforma fiscale che ne prevede l'abolizione definitiva e il contestuale ritorno ad un modello di tassazione ad aliquota ordinaria. Per quanto anticipato sopra, esula dagli scopi del presente capitolo l'esame degli effetti del meccanismo DIT, che peraltro risulta particolarmente complesso per la limitata disponibilità di analisi specifiche e la breve durata del periodo di attuazione².

Infine, tutte le imprese, senza distinzioni di natura giuridica, sono tenute a corrispondere l'Imposta regionale sulle attività produttive (IRAP) alla Regione nel cui territorio avviene l'esercizio abituale dell'attività economica.

L'IRPEF

Il regime IRPEF di imposizione del reddito d'impresa è incentrato sul principio di tassazione *per trasparenza* in base al quale i redditi prodotti dalla società o dall'impresa familiare si considerano attribuiti ai soci o ai collaboratori in proporzione alla loro quota di partecipazione agli utili, indipendentemente dalla loro effettiva percezione. Il reddito d'impresa e di partecipazione, cumulato agli altri redditi del contribuente, è tassato sulla base di un sistema di progressività per scaglioni con aliquote che variano dal 23% al 45%. La progressività del prelievo ha seguito un percorso di pressoché costante ridimensionamento – sia nel numero sia nel livello delle aliquote – a partire dai primi anni ottanta (quando l'imposta personale sul reddito era modulata in ben 32

² Si veda Secit (2001) per un'analisi basata sulle dichiarazioni fiscali di imprese individuali, società di persone e società di capitali nell'anno di imposta 1999.

scaglioni e l'aliquota marginale associata allo scaglione di reddito più elevato superava il 70%, cfr. Tab. 1), in considerazione della consapevolezza di un disincentivo sull'offerta di lavoro esercitato da elevate aliquote marginali. L'attuazione della riforma fiscale, in corso di approvazione in Parlamento, porterà a due il numero delle aliquote, la prima al 23%, fino a 100 mila euro di imponibile, e la seconda al 33% oltre tale soglia.

Tab. 1 ALIQUOTE IRPEF 1976-2003

1976 – 1982			1983- 1985			1990		
Scaglioni di reddito (eurolire)		Aliqota %	Scaglioni di reddito (eurolire)		Aliqota %	Scaglioni di reddito (eurolire)		Aliqota %
Fino a	1.549,37	10	Fino a	5.681,03	18	Fino a	3.305,32	10
1.549,37 –	2.065,83	13	5.681,03 –	12.394,97	27	3.305,32 –	6.559,00	22
2.065,83 –	2.582,28	16	12.394,97 –	15.493,71	35	6.559,00 –	16.423,33	26
2.582,28 –	3.098,74	19	15.493,71 –	19.625,36	37	16.423,33 –	32.898,30	33
3.098,74 –	3.873,43	22	19.625,36 –	30.987,41	41	32.898,30 –	82.168,29	40
3.873,43 –	4.648,11	25	30.987,41 –	61.974,83	47	82.168,29 –	164.388,23	45
4.648,11 –	5.681,03	27	61.974,83 –	129.114,22	56	Oltre	164.388,23	50
5.681,03 –	6.713,94	29	129.114,22 –	258.228,45	62			
6.713,94 –	7.746,85	31	Oltre ³	258.228,45	65			
7.746,85 –	8.779,77	32						
8.779,77 –	9.812,68	33						
9.812,68 –	11.362,05	34						
11.362,05 –	12.911,42	35						
12.911,42 –	15.493,71	36						
15.493,71 –	18.075,99	38						
18.075,99 –	20.658,28	40						
20.658,28 –	25.822,84	42						
25.822,84 –	30.987,41	44						
30.987,41 –	41.316,55	46						
41.316,55 –	51.645,69	48						
51.645,69 –	64.557,11	50						
64.557,11 –	77.468,53	52						
77.468,53 –	90.379,96	54						
90.379,96 –	103.291,38	56						
103.291,38 –	129.114,22	58						
129.114,22 –	154.937,07	60						
154.937,07 –	180.759,91	62						
180.759,91 –	206.582,76	64						
206.582,76 –	232.405,60	66						
232.405,60 –	258.228,45	68						
258.228,45 –	284.051,29	70						
Oltre	284.051,29	72						

1986- 1988			1991		
Scaglioni di reddito (eurolire)		Aliqota %	Scaglioni di reddito (eurolire)		Aliqota %
Fino a	3.098,74	12	Fino a	3.511,91	10
3.098,74 –	5.681,03	22	3.511,91 –	6.972,17	22
5.681,03 –	14.460,79	27	6.972,17 –	17.404,60	26
14.460,79 –	25.822,84	34	17.404,60 –	34.912,49	33
25.822,84 –	51.645,69	41	34.912,49 –	87.177,92	40
51.645,69 –	77.468,53	48	87.177,92 –	174.407,49	45
77.468,53 –	154.937,07	53	Oltre	174.407,49	50
154.937,07 –	309.874,14	58			
Oltre	309.874,14	62			

1989			1992 - 1997		
Scaglioni di reddito (eurolire)		Aliqota %	Scaglioni di reddito (eurolire)		Aliqota %
Fino a	3.098,74	10	Fino a	3.718,49	10
3.098,74 –	6.197,48	22	3.718,49 –	7.436,98	22
6.197,48 –	15.493,71	26	7.436,98 –	15.493,71	27
15.493,71 –	30.987,41	33	15.493,71 –	30.987,41	34
30.987,41 –	77.468,53	40	30.987,41 –	77.468,53	41
77.468,53 –	154.937,07	45	77.468,53 –	154.937,07	46
Oltre	154.937,07	50	Oltre	154.937,07	51

Segue Tab. 1

ALIQUOTE IRPEF 1976-2003

		1998			2003		
Scaglioni di reddito (euro)		Aliquota IRPEF %	Addiz. Reg. %	Aliquota Totale %	Scaglioni di reddito (euro)		Aliquota %
Fino a	7.746,85	18,5	0,5	19	Fino a	15.000	23
	7.746,85 — 15.493,71	26,5	0,5	27	15.000 — 29.000	29.000	29
	15.493,71 — 30.987,41	33,5	0,5	34	29.000 — 32.600	32.600	31
	30.987,41 — 69.721,68	39,5	0,5	40	32.600 — 70.000	70.000	39
	Oltre 69.721,68	45,5	0,5	46	Oltre 70.000	70.000	45

Fonte: Herr (2002).

In linea di principio, è plausibile ritenere che la progressività del prelievo possa avere effetti negativi sulla crescita dimensionale delle imprese. Il passaggio ad uno scaglione di reddito più elevato potrebbe, infatti, portare ad una revisione delle decisioni di investimento e di aumento dell'occupazione che si sarebbero adottate in assenza di prelievo progressivo. Una prima conseguenza dell'aumento nell'incidenza delle imposte deriva dalla riduzione della liquidità dell'impresa (*cash-flow*), mentre, per quanto attiene specificamente agli investimenti, un ulteriore disincentivo è determinato dall'aumento del costo d'uso del capitale. Elevate aliquote marginali possono, inoltre, ridurre l'offerta di lavoro dello stesso imprenditore, con conseguenti ripercussioni sulle decisioni di assumere lavoratori dipendenti. Nonostante l'enfasi sull'argomento, la relazione tra elevate aliquote progressive e crescita dimensionale delle piccole imprese è stata trascurata, anche su un piano generale, dalle analisi empiriche (tra le poche eccezioni, e riferite comunque agli Stati Uniti, si veda Carroll *et al.* 1998, 1998b, 2000).

Agli oneri diretti della fiscalità, si aggiungono i cosiddetti costi parafiscali derivanti dall'espletamento degli obblighi contabili e amministrativi richiesti dall'ordinamento tributario, regressivi rispetto alla dimensione d'impresa e che possono risultare particolarmente gravosi per le aziende di piccole dimensioni rispetto a quelle più grandi. Per quanto il sistema tributario italiano preveda per gli operatori minori *regimi semplificati, forfettari e agevolati* che offrono modalità semplificate di tenuta della contabilità e di determinazione dell'imponibile, la loro diffusione non è stata ampia in considerazione delle forti limitazioni associate all'adesione a questi regimi, di cui l'esclusione dall'applicabilità del meccanismo DIT è un esempio. Sono, inoltre, previste vere e proprie soglie in termini di fatturato che ne limitano l'accesso. Ad esempio, nel caso del regime semplificato, rientrano nella possibilità di utilizzo imprese (in particolare quelle di prestazioni di servizi) e lavoratori autonomi minori con fatturato fino a 309.874,1 euro; sino a 516.456,9 euro per le imprese che operano in altri settori come il commercio, la produzione o la trasformazione di beni.

L'IRPEG

L'IRPEG grava sugli utili delle società di capitali con aliquota proporzionale pari, attualmente, al 34%. Il socio delle società di capitali subisce generalmente una doppia tassazione degli utili distribuiti. In base al regime ordinario di tassazione, questi ultimi sono, infatti, sottoposti ad una ritenuta a titolo di imposta del 12,5% (cedolare secca). In alternativa, al socio viene riconosciuta la facoltà di optare per il *credito d'imposta*, un meccanismo che consente di recuperare il prelievo operato in capo alla società riconducendo l'IRPEG a una sorta di anticipazione dell'imposta personale. Per effetto dell'applicazione del credito d'imposta, l'onere che grava sugli utili distribuiti è sempre uguale all'aliquota marginale del socio. Pertanto, la convenienza per il regime IRPEG piuttosto che dell'IRPEF discende dalla quota di utili non distribuiti, qualora le aliquote marginali più elevate eccedano l'aliquota IRPEG in vigore. Va, tuttavia, ricordato che il regime tributario attualmente vigente non prevede alcun correttivo alla doppia imposizione che può discendere dalla tassazione sulle plusvalenze maturate in capo ai soci, nella misura in cui queste derivino dagli utili non distribuiti.

L'esenzione sia delle plusvalenze sia dei dividendi è prevista dalla citata Legge delega di recente approvazione (la cui attuazione è demandata a decreti legislativi che saranno presto all'attenzione delle Camere) come metodo per eliminare la doppia imposizione sugli utili infra-societari indipendentemente dalla loro natura (dividendi o plusvalenze). Per quanto riguarda i dividendi, l'esenzione non è totale, in quanto l'art. 101 della bozza di nuovo Testo unico delle imposte sui redditi (Tuir), presente sul sito del Ministero dell'Economia e delle Finanze, stabilisce che i dividendi infra-societari sono esclusi dalla formazione del reddito della società o dell'ente che li percepisce per il 95% del loro ammontare. Anche le persone fisiche e le società di persone godranno dell'esenzione degli utili da partecipazione qualificate in società ed enti, seppure limitatamente a una quota del loro ammontare, ancora da definire (art. 58). Gli utili relativi a partecipazioni non qualificate saranno, invece, assoggettati a imposta sostitutiva del 12,5%.

L'adozione di sistemi di esenzione delle plusvalenze e dei dividendi su partecipazioni qualificate e non³ sembra essere giustificata nell'attuale contesto di crescente integrazione internazionale, data l'impossibilità di estendere il beneficio del credito d'imposta all'estero. Tali sistemi vanno, pertanto, considerati come strumenti di politica attrattiva dei flussi finanziari dall'estero e di aiuto per le imprese di piccole dimensioni a superare le maggiori difficoltà, rispetto alle grandi, che esse incontrano nel processo di internazionalizzazione. L'apertura delle imprese ai mercati esteri può essere molto importante ai fini della crescita dimensionale, soprattutto se l'economia all'interno del paese si muove su modesti sentieri di crescita. D'altro canto, la crescente integrazione dei mercati espone, molto più che in passato, le piccole e medie imprese al confronto con i mercati stranieri. Tra gli ostacoli di natura fiscale che le nuove imprese

³ L'esenzione delle plusvalenze e dei dividendi è attualmente prevista in numerosi paesi, tra cui Germania, Spagna, Regno Unito, Paesi Bassi, Belgio, Grecia, Danimarca, Lussemburgo, Irlanda, Austria, Svezia.

multinazionali italiane (dalle cosiddette “piccole multinazionali” ai “gruppi” sempre più diffusi di imprese di piccole-medie dimensioni) devono affrontare, trovandosi ad interagire con giurisdizioni fiscali diverse, quello posto dalla impossibilità di usufruire del credito di imposta al di fuori dei confini nazionali risulta particolarmente gravoso proprio per le piccole e medie imprese, meno capaci, rispetto alle grandi, a seguire le complesse pratiche richieste per aggirare tali svantaggi.

Convenienza fiscale e forma giuridica dell'impresa

La convenienza fiscale verso uno specifico modello societario è tra le motivazioni più frequenti di trasformazione della forma giuridica delle imprese (Belcredi e Micossi, 2001), in particolare durante il percorso di crescita dimensionale. Il passaggio ad altra forma giuridica ha rappresentato fino ad ora uno *scalino normativo* eccessivamente elevato per la maggior parte dei soggetti IRPEF (cfr. cap. 3 di questo Rapporto per un esame delle prospettive poste dalla nuova disciplina del diritto societario). In considerazione di ciò, la normativa più recente è stata articolata in modo più mirato al fine di restringere il campo alla discriminazione fiscale derivante dalla particolare forma giuridica delle imprese di piccole dimensioni. Vale la pena di ricordare una disposizione contenuta nella legge n. 133/99, legge collegata alla finanziaria per l'anno 1999, che introduceva un nuovo regime fiscale per le imprese individuali e le società di persone in regime di contabilità ordinaria (comprese le imprese familiari) al fine di eliminare disparità di trattamento fiscale rispetto alle società di capitali. In particolare, ai soggetti IRPEF veniva concessa la facoltà di optare per la tassazione separata del reddito d'impresa, che risultava così assoggettato allo stesso regime riservato ai soci delle società di capitali (aliquota proporzionale, aliquota IRPEG in vigore e riconoscimento del credito d'imposta). I contribuenti con aliquota marginale superiore a quella prevista dal regime IRPEG avrebbero pertanto beneficiato del nuovo regime. Questa norma è stata abrogata dalla legge n. 383/01 prima ancora della sua entrata in vigore.

Su questa stessa linea si colloca il disegno di legge riforma fiscale, che prevede, a regime, la parificazione al 33% dell'aliquota più elevata della nuova imposta sui redditi delle persone fisiche (IRE) con l'aliquota unica sui redditi delle società (IRES). Tuttavia, in virtù delle nuove disposizioni sulla parziale esenzione dei dividendi, i soci delle società di capitali risulterebbero gravati da un maggior onere rispetto agli omologhi delle imprese-persone fisiche. La delega riconosce, pertanto, alle società di capitali a ristretta base azionaria il diritto di optare per il regime di “tassazione per trasparenza” dei propri redditi (art. 84). In tal modo, il prelievo sul reddito della società sarà effettuato direttamente in capo ai soci, evitando la doppia imposizione.

Reddito imponibile e incentivi alle imprese

Tra i criteri di determinazione della base imponibile trovano collocazione diverse misure di incentivo agli investimenti delle imprese, tra le quali assumono particolare rilievo la disciplina

degli ammortamenti e il riporto delle perdite. Va precisato che tale disciplina fiscale è comune sia al regime IRPEF sia a quello IRPEG.

La disciplina fiscale degli ammortamenti concede la possibilità che la quota di deprezzamento di un bene pluriennale superi il corrispondente valore economico (*ammortamento accelerato*). L'impresa può aumentare la quota di ammortamento ordinaria fino a due volte nel primo esercizio e nei due successivi, cosicché un bene può essere ammortizzato in soli tre esercizi. La maggiorazione degli ammortamenti consente all'impresa un risparmio di imposta nei periodi in cui si ricorre all'anticipazione, ciò che corrisponde ad un differimento nel tempo degli oneri fiscali. Tale agevolazione favorisce le imprese di nuova costituzione e le imprese più dinamiche che effettuano investimenti in misura crescente nel tempo.

Le perdite eventualmente conseguite nell'esercizio in contabilità ordinaria possono essere portate in deduzione dal reddito di impresa purché "capiente", anche negli esercizi successivi, seppure non oltre il quinto. Una misura più specifica di incentivo alla crescita delle imprese consente alle imprese di nuova costituzione il riporto illimitato delle perdite realizzate nei primi tre esercizi, il che, per certi versi, sembra sottintendere la partecipazione dello Stato al rischio di impresa.

Per inciso, una possibile estensione dei vantaggi fiscali correlati alla attività d'impresa, presente nell'ordinamento tributario di altri paesi (tra i quali Stati Uniti, Francia, Paesi Bassi, Regno Unito, Germania), potrebbe consistere nella possibilità di riportare le perdite all'indietro (*carry back*). Si osservi però che l'attuazione di un simile provvedimento implicherebbe la necessità di affrontare problemi di natura particolarmente complessa quali la selettività dei beneficiari e l'adeguamento del sistema di accertamento tributario in modo da impedire che l'attuazione di un tale provvedimento si possa tradurre nell'ampliamento delle dimensioni dell'evasione e dell'elusione fiscale.

L'estensione del grado di partecipazione dello Stato (e quindi della collettività) al rischio di impresa rispetto alla normativa attuale è, del resto, contenuta nella legge delega tramite il "consolidato fiscale", con il quale si concede ai gruppi di imprese, a livello sia nazionale sia mondiale, la possibilità di compensare gli imponibili positivi e negativi (considerati integralmente) delle società del gruppo. La disciplina della tassazione consolidata rappresenta una importante novità per le imprese organizzate in gruppi, suscettibile di rilevanti effetti distributivi tra le imprese stesse a seconda della struttura organizzativa.

L'istituzione del consolidato fiscale consente di superare gli ostacoli di carattere tributario alla formazione dei gruppi, che potevano essere aggirati con le pratiche diffuse di *transfer pricing*. L'organizzazione in gruppi è oggi molto più diffusa rispetto al passato tra le piccole e medie imprese e la possibilità di compensare i profitti e le perdite di gruppo sembra costituire un forte incentivo alla loro crescita dimensionale ed alla loro internazionalizzazione, trattandosi di strutture imprenditoriali con ridotte disponibilità di risorse finanziarie. La realizzazione di perdite, molto frequente nella fase di avvio di un'attività economica, specie se localizzata all'estero, può

essere estremamente penalizzante per una piccola impresa che si trova dotata di minori strumenti, rispetto a quelle di maggiori dimensioni, per poter realizzare la compensazione delle perdite con i profitti. L'adozione del consolidato di gruppo per le società che operano nella Comunità Europea è stata del resto sollecitata dalla Commissione Europea proprio al fine di ridurre gli ostacoli derivanti dalla esistenza di 15 diversi ordinamenti tributari in ambito comunitario (European Commission, 2001a, 2001b).

Agevolazioni alle imprese

Le misure di sostegno fiscale diretto agli investimenti e all'occupazione esistenti attualmente nel nostro paese sono molto articolate (cfr. ISAE, 2002b e 2003b). Tra i principali incentivi, il *bonus* sulle assunzioni, introdotto dall'art. 7 della legge n. 388/00, è stato ampiamente utilizzato dalle imprese e recentemente modificato (legge n. 289/02). Questo strumento consiste nella concessione di un credito d'imposta ai datori di lavoro che, nel periodo compreso tra il 1° ottobre 2000 e il 31 dicembre 2003, avessero incrementato la loro base occupazionale rispetto a quella media risultante dal periodo precedente, attraverso nuove assunzioni con contratto a tempo indeterminato, pari a 413,17 euro mensili per ciascun lavoratore, utilizzabile a decorrere dal periodo d'imposta 2001. L'ammontare del credito d'imposta saliva a 619,75 euro pro-capite per le regioni del Mezzogiorno.

Il riconoscimento del credito d'imposta non è al momento più di carattere automatico, ma necessita di un'apposita autorizzazione, subordinata alla disponibilità di risorse finanziarie per la sua copertura. Il nuovo incentivo, esteso a tutto il 2006, è di ammontare più contenuto: attualmente, per ogni nuovo assunto, le imprese hanno diritto ad un *bonus* pari a 100 euro mensili. A tale cifra si aggiungono altri 50 euro se il soggetto assunto ha un'età superiore ai 45 anni e altri 300 euro se l'assunzione avviene in una regione del Mezzogiorno.

Va, poi, ricordata la cosiddetta legge Tremonti-*bis* relativa agli investimenti in beni strumentali effettuati fino al periodo d'imposta 2002, di cui è al momento in discussione la proroga limitatamente agli investimenti in ricerca e sviluppo.

L'IRAP

L'Imposta regionale sulle attività produttive (IRAP), istituita dal decreto legislativo n. 466/97, è un'imposta di natura territoriale il cui presupposto è l'esercizio abituale di attività economiche dirette alla produzione, o allo scambio di beni o alla prestazione di servizi. Soggetti passivi sono, com'è noto, tutte le imprese (imprenditori individuali e società), gli esercenti arti e professioni, gli enti commerciali e non commerciali e le amministrazioni pubbliche. La peculiarità di questa imposta consiste nell'adozione di una base imponibile assai ampia al fine di contenere l'aliquota e, nelle intenzioni, di restringere il campo all'evasione e all'elusione fiscale. In particolare, la base imponibile IRAP coincide con il valore aggiunto netto della produzione, e si

calcola come *differenza* tra il valore della produzione (ricavi, variazioni delle rimanenze e lavori in corso) e una serie di costi di produzione, tra cui i costi di acquisto delle materie prime, e di merci, i costi di ammortamento delle immobilizzazioni materiali e immateriali. Più semplicemente, la stessa base imponibile può essere ottenuta per *addizione*, effettuando la somma delle remunerazioni dei fattori produttivi: salari, interessi, rendite e profitti.

Tassando i redditi non in capo al percettore, bensì in capo a coloro che esercitano attività produttive, questo tributo ha alimentato posizioni discordanti riguardo la sua stessa natura. Infatti, mentre gli enti statistici (ISTAT, Eurostat, OCSE) la considerano un'imposta indiretta sui fattori della produzione, i principi contabili fissati dall'ordine dei commercialisti attribuiscono l'IRAP al reddito d'impresa. Proprio la percezione diffusa tra le imprese di un'imposta gravante sul reddito d'impresa, ma commisurata oltre che agli utili ai costi di produzione (di cui il costo del lavoro è la componente principale), è all'origine delle critiche rivolte, in particolare nella sua fase di avvio, a questo tributo. Il disegno di legge delega per la riforma fiscale, la cui attuazione interesserà il Parlamento in tempi brevi, ne prevede la graduale abolizione a partire dalla progressiva esclusione dalla base imponibile del costo del lavoro.

All'IRAP va, peraltro, riconosciuto il merito di aver raggiunto il duplice obiettivo della semplificazione del sistema tributario e della riduzione sia del prelievo a carico delle imprese sia del costo del lavoro. La semplificazione del sistema tributario deriva dal fatto che una sola imposta ha sostituito diversi tributi e contributi, quali l'ILOR, i contributi sanitari, la tassa sulla salute, l'imposta patrimoniale sulle imprese, la tassa di concessione governativa sulla partita IVA, e un tributo locale come l'Iciap. La riduzione del livello di tassazione che ne è seguita si può quantificare in circa 5 miliardi di euro⁴. Così pure è apprezzabile la diminuzione del costo del lavoro totale, stimata a valori medi in oltre un punto percentuale (Di Nicola *et al.* 2001).

A livello della singola impresa, i risultati del confronto in termini di incidenza tra l'IRAP e l'insieme dei prelievi pre esistenti dipende strettamente dalla struttura dei costi piuttosto che dalla dimensione dell'attività economica. Imprese caratterizzate da una elevata quota di profitto sul valore aggiunto hanno particolarmente beneficiato della sostituzione dell'ILOR, un'imposta gravante sul reddito di imprese con aliquota del 16,2%, con un prelievo sul valore aggiunto ad aliquota inferiore (4,25%). Analogamente, imprese che non godevano di elevata fiscalizzazione dei contributi sanitari hanno conseguito un alleggerimento del carico fiscale sul costo del lavoro; l'opposto vale per le imprese che beneficiavano di una bassa aliquota effettiva, al netto della fiscalizzazione, per contributi sanitari. Va, poi, ricordato che imprese di dimensioni molto piccole, la cui attività si presume basata sul lavoro del titolare e dei suoi collaboratori, godevano dell'esenzione dal pagamento dell'ILOR dal 1992. E' pertanto possibile che per queste imprese

⁴ La relazione tecnica al D. Lgs. 466/97 quantifica in circa 35 miliardi di euro il gettito complessivo dei tributi e contributi aboliti per il periodo di imposta 1997, a fronte del quale il prelievo complessivo IRAP ha raggiunto i 20 miliardi di euro nel 1998. La riduzione effettiva nel prelievo è però più contenuta se si tiene conto del recupero di gettito conseguente alla indeducibilità dell'IRAP ai fini delle imposte sui redditi, pari a circa 9,5 miliardi di euro.

l'introduzione dell'IRAP abbia rappresentato un aggravio del carico fiscale.

Con decorrenza dall'anno 2000, agevolazioni per le imprese di piccole dimensioni sono previste dal regime IRAP, in particolare, la base imponibile, se non supera i 180.984,91 euro, è ridotta forfetariamente fino ad un valore massimo di 7.500 euro. La legge Finanziaria per il 2003 ha, inoltre, introdotto una deduzione legata al numero di dipendenti impiegati, concessa solo ai soggetti con componenti positivi che concorrono alla formazione del valore della produzione non superiori a 400.000 euro. La deduzione è pari 2.000 euro per ogni lavoratore dipendente impiegato nel periodo di imposta fino a un massimo di cinque (sono esclusi gli apprendisti, i disabili e il personale assunto con contratti di formazione lavoro). A ciò si aggiunga che, in qualche caso, alcune regioni (tra cui la Liguria) hanno applicato aliquote agevolate alle piccole imprese, esercitando la facoltà di variare l'aliquota fino ad un massimo di un punto percentuale rispetto al valore base.

Dal punto di vista di un'impresa che vuole crescere, l'IRAP non sembra porre ostacoli aggiuntivi particolari. La realizzazione di investimenti può, invece, comportare uno sgravio d'imposta grazie alla deducibilità degli ammortamenti dalla base imponibile. Quanto ai suoi effetti sulle decisioni di impiego dei fattori produttivi, l'IRAP risulta un'imposta neutrale relativamente alla scelta tra lavoro e capitale, sebbene introduca una distorsione nei confronti di entrambe i fattori di produzione, perfettamente equivalente, portando ad un minore impiego sia di lavoro sia di capitale rispetto ad una situazione di assenza di imposte (Bosi e Guerra, 2003). Per contenere la misura di questa distorsione sarebbe sufficiente concedere la deducibilità di questo tributo dalla imposta sui profitti, eventualmente compensando gli effetti sul gettito con un aumento di aliquota.

Studi di settore e concordato preventivo

La percezione del carico fiscale effettivo può, com'è ovvio, dipendere dall'efficacia degli strumenti del sistema di accertamento. Gli studi di settore, introdotti in Italia nel 1999 dopo che la normativa di riferimento era stata approvata nel 1995 (legge n. 549/95) costituiscono uno strumento per la definizione di ricavi e costi presunti dell'impresa, utilizzati dall'amministrazione finanziaria per individuare possibili aree di evasione. I contribuenti con reddito inferiore a quello individuato dagli studi di settore sono tenuti a giustificare le discrepanze.

Gli studi di settore rilevano, mediante l'invio di questionari ai contribuenti e il supporto delle organizzazioni di categoria, per ogni singola attività economica – e per localizzazione territoriale – le variabili contabili e strutturali dell'azienda (quali, ad esempio, caratteristiche del processo produttivo o area di vendita) e, inoltre, l'andamento congiunturale del mercato di appartenenza (in particolare, livello della domanda e dei prezzi, grado di concorrenza). Gli studi di settore si sono rivelati un valido supporto informativo dotato di notevole coerenza e affidabilità. Il loro impiego ha prodotto incrementi sensibili degli imponibili dichiarati da imprenditori individuali e piccole e medie imprese, e conseguentemente, del gettito da esse proveniente. L'applicazione

Indicatori del carico fiscale effettivo dell'imposizione societaria nell'Unione Europea

Questa nota offre un quadro di sintesi delle principali differenze esistenti tra i sistemi di imposizione societaria nei paesi dell'Unione Europea e un confronto del carico fiscale effettivo basato sulle aliquote effettive marginali.

Storicamente, i sistemi tributari nei diversi paesi UE si sono sviluppati in un'ottica domestica, in funzione della dimensione e della composizione della spesa pubblica e, più in generale, delle finalità perseguite attraverso il bilancio dello Stato. Per quanto attiene alla imposizione societaria, ciò si è riflesso in una forte eterogeneità nei livelli di imposizione e nei criteri di determinazione della base imponibile, nonché in diversi sistemi di integrazione tra imposizione societaria e imposizione personale. L'interazione dei sistemi tributari nel mercato unico europeo ha impresso tendenze comuni nell'evoluzione più recente dei sistemi di tassazione delle imprese, con particolare riferimento alla relazione tra i suoi tre componenti: la riduzione delle aliquote abbastanza generalizzata si è accompagnata un ampliamento della base imponibile e, in alcuni casi (si veda in particolare il caso dell'Irlanda), l'attenuazione delle misure previste per evitare la doppia tassazione dei dividendi. Ciò al fine di compensare la perdita di gettito associata alla riduzione delle aliquote.

Le aliquote ufficiali. *Le aliquote d'imposta societaria, nei paesi dell'Unione Europea, sono generalmente lineari, anche se sono frequenti i casi in cui sono previste aliquote differenziate in relazione alla dimensione della società, oppure alla tipologia di reddito d'impresa (cfr. tabella). In particolare, in Belgio, Francia, Paesi Bassi, Spagna e Regno Unito sono in vigore aliquote ridotte per le piccole imprese, o sui redditi inferiori ad una soglia fissata. Inoltre, in Grecia si applica un'aliquota ridotta al 15% per i redditi da interessi, mentre in Austria e Italia è prevista un'aliquota inferiore per i redditi attribuiti agli investimenti, allo scopo di rendere neutrale la forma di finanziamento dell'investimento (Dual Income Tax). La tabella mostra come si sono ridotte le aliquote dal 1985 ad oggi per i 15 paesi dell'Unione Europea. Austria, Germania, Danimarca e Irlanda sono i paesi dove la variazione è stata più forte. Ciononostante, il ventaglio delle aliquote rimane elevato. Considerando la somma delle imposte nazionali e locali, in base alla legislazione in vigore, ad es., la differenza tra l'aliquota massima e la minima per il 2003 è di circa 27 punti percentuali. Si passa infatti dal 39,58% della Germania al 12,5% dell'Irlanda.*

Le basi imponibili. *Nonostante la tendenza, sottolineata in precedenza, all'ampliamento delle basi imponibili per compensare l'effetto sul gettito associato alla riduzione delle imposte, permangono criteri molto differenti che disciplinano il trattamento fiscale delle perdite, delle plusvalenze, degli ammortamenti e della valutazione delle scorte.*

Le aliquote marginali effettive. *Le aliquote ufficiali sono un indicatore parziale dell'onere tributario sui profitti delle imprese. Una stima più accurata richiede di tener conto, oltre al livello dell'imposta, dei criteri di determinazione dell'imponibile. Indicatori di questo tipo sono le "aliquote effettive marginali di imposta" e le "aliquote effettiva medie di imposta". Le prime sintetizzano le imposte che ci si attende di pagare sui redditi derivanti da un ipotetico investimento marginale, cioè da un investimento che copre appena i suoi costi (incluso il profitto normale, inteso come il rendimento che l'imprenditore potrebbe ottenere su un investimento alternativo), e sono*

Tab. R1 ALIQUOTA LEGALE (NAZIONALE E LOCALE) SUI REDDITI DELLE SOCIETA' DI CAPITALE

Paese	1985 (a)	2000 (b)	2001 (c)	2002 (d)	2003 (e)	Annotazioni
Austria	61,5	34-25	34-25	34-25	34-25	L'aliquota minima deriva dall'applicazione della dit per la base imponibile attribuita al reddito da investimenti.
Belgio	45	40,17	40,17	40,17	33,99	L'aliquota ufficiale include un "austerity surcharge" del 3%. Alle piccole imprese si applica un'aliquota del 28%.
Danimarca	50	32	30	30	30	Non sono in vigore imposte locali sul reddito di impresa.
Finlandia	-	29	29	29	29	
Francia	50	36,66	36,43	34,33	34,33	Le grandi imprese versano un contributo addizionale del 3.3% sulle imposte societarie. Le imprese che realizzano un fatturato inferiore a 7.630.000 euro sono soggette ad un'aliquota ridotta al 15% per la quota di base imponibile che non eccede i 38.120 euro.
Germania	61,7-44,3	51,63-42,8	39,36	38,26	39,58	L'aliquota include l'imposta societaria del 25%, un "solidarity surcharge" del 5.5% sull'imposta societaria, e un'imposta locale deducibile dal reddito di impresa. Dal 2001 l'aliquota è unificata per utili trattenuti e distribuiti.
Grecia	49	40	37,5	35	35	Un'aliquota speciale del 15% si applica ad reddito da interessi delle società.
Irlanda	50-10	24-10	20-10	16	12,5	
Italia	47,8	41,25-31,25	40,25-23,25	40,25-23,25	38,25-23,25	L'aliquota massima include le aliquote IRPEG e IRAP pari, rispettivamente, al 34% e 4.25%. Le regioni italiane possono variare l'aliquota base IRAP del 1%. L'aliquota minima deriva dall'applicazione del meccanismo dit.
Lussemburgo	45,5	37,45	37,45	30,38	30,38	
Paesi Bassi	45,5	35	35	33	33	L'aliquota si riduce al 29% sui primi 50.000 NLG.
Portogallo	51,2	37,4	35,2	33	33	Si include l'aliquota massima di imposta locale pari al 3.2%.
Regno Unito	40	30	30	30	30	L'aliquota si riduce al 10% per le imprese con base imponibile fino a 10.000 sterline con detrazioni fino a 50.000 sterline, e al 19% per le imprese con imponibile tra 50.000 e 300.000 sterline. Detrazioni si applicano ai profitti fino 1.500.000 sterline.
Spagna	33	35	35	35	35	L'aliquota si riduce al 30% fino a 90.151 euro di base imponibile per le imprese con fatturato inferiore a 5 milioni di euro.
Svezia	52	28	28	28	28	
Media UE	44	35,50	34	33	30	

Fonte: (a) Rapporto Ruding (1992, tav. 8.5). (b)-(e) KMPG Corporate Tax Rate Survey – January 2001, 2002, 2003.

pari alla differenza tra il rendimento lordo e netto sull'investimento marginale, in percentuale del rendimento lordo. Le "aliquote medie effettive" consistono nelle imposte che un'impresa si attende di pagare sui redditi derivanti da un investimento infra-marginale, capace di generare profitti in eccesso al profitto normale. Le aliquote medie effettive pertanto saranno tante quanti sono i livelli di redditività ipotizzati per l'investimento.

Le aliquote effettive marginali sono rilevanti ai fini delle decisioni di quanto investire. Le aliquote medie sono rilevanti riguardo alle decisioni di localizzazione.

La tabella mostra le differenze nei livelli effettivi di tassazione societaria negli stati membri come emergono da uno studio condotto dalla Commissione Europea, previo mandato del Consiglio, sulla tassazione societaria nella Comunità Europea con riferimento ai sistemi tributari in vigore nel 1999 (European Commission, 2001a). Si osservi come cambia la collocazione dell'Italia nella classifica dei 15 paesi dell'Unione Europea quando si considerano le aliquote effettive medie e marginali piuttosto che le aliquote legali: il carico fiscale sugli extra-profitti è appena superiore alla media UE, mentre l'investimento marginale appare addirittura sovvenzionato¹, l'aliquota marginale risulta, infatti, non solo la più bassa, ma addirittura di valore negativo, pari a -4,1. Al contrario, l'Italia è agli ultimi posti della classifica basata sulle aliquote nominali.

Tab.R2 ALIQUOTE EFFETTIVE MEDIE E MARGINALI E ALIQUOTE UFFICIALI SUI PROFITTI SOCIETARI NEI PAESI DELLA UNIONE EUROPEA

Paese	Aliquota media effettiva	Classifica	Aliquota effettiva marginale	Classifica	Aliquota legale (2003)	Classifica
Austria	29,8	7	20,9	7	34	8
Belgio	34,5	11	22,4	9	34,0	7
Danimarca	28,8	5	21,9	8	30	4
Finlandia	25,5	3	19,9	5	29	3
Francia	37,5	12	33,2	15	34,3	9
Germania	39,1	13	31,0	14	39,6	12
Grecia	29,6	6	18,2	4	35	10
Irlanda	10,5	1	11,7	2	12,5	1
Italia	29,8	7	-4,1	1	38,2	11
Lussemburgo	32,2	9	20,7	6	30,4	5
Paesi Bassi	31,0	8	22,6	11	33	6
Portogallo	32,6	10	22,5	10	33	6
Spagna	31,0	8	22,8	12	35	10
Svezia	22,9	2	14,3	3	28	2
Regno Unito	28,2	4	24,7	13	30	4
Media UE	29,5					
Deviation Standard	6,5					

Fonte: European Commission (2001a)

Con riferimento alle imprese di piccole e medie italiane, il lavoro della Commissione Europea conclude che queste risultano esposte ad un carico fiscale effettivo inferiore rispetto alle grandi (fanno eccezione le società di persone che non usufruiscono dell'agevolazione Dit), tuttavia sono gravate da maggiori oneri tributari quando operano all'estero.

¹ La deducibilità degli interessi sul capitale di debito dalla base imponibile riduce significativamente il carico fiscale sugli investimenti finanziati con debito. Tale effetto è quanto più elevato quanto più è elevata l'aliquota legale.

degli studi di settore riguarda tutte le imprese e i professionisti con ricavi o compensi fino a 5,16 milioni di euro.

Il *concordato preventivo*, varato con la legge Finanziaria per il 2003, rappresenta una assoluta novità per il nostro sistema tributario. Esso consiste nella determinazione *ex ante* dell'imponibile ai fini IRPEF e IRAP, sulla base di un accordo fra il fisco e il contribuente per i successivi tre anni. I contribuenti interessati da questo provvedimento sono, appunto, i soggetti IRPEF e IRAP che abbiano realizzato nel periodo precedente al primo anno del concordato ricavi e compensi non superiori a 5 milioni di euro. Il contribuente che aderisce al concordato è tenuto al pagamento delle imposte pattuite a prescindere dal valore del reddito effettivo. Benché le modalità e i tempi di attuazione non siano ancora stati precisati, è evidente e pressoché inevitabile il coinvolgimento degli studi di settore nel meccanismo applicativo. L'attuazione di questo provvedimento porta, peraltro, all'introduzione di una soglia nel nostro ordinamento tributario, dal cui superamento può derivare un livello del carico fiscale sensibilmente diverso; ciò potrebbe indurre alcuni contribuenti a comportamenti volti a mantenere i requisiti fiscali propri di una dimensione contenuta.

VALUTAZIONE DELLE REGOLE E POLICIES

Come si è appena visto, le regole tributarie che sovrintendono all'imposizione del reddito d'impresa, non sembrano mostrare rilevanti penalizzazioni aggiuntive per le imprese in fase di accrescimento dimensionale. Anzi, sono stati sottolineati alcuni aspetti particolari del nostro sistema di tassazione che sembrano agevolare le aziende in via di espansione attraverso misure specifiche di riduzione della base imponibile.

Parrebbe, quindi, che l'approfondimento dei motivi alla base della diffusa e intensa percezione negativa della fiscalità d'impresa sia essenzialmente legato, come accennato in precedenza, all'incidenza complessiva della tassazione.

Sullo sfondo di una tale considerazione, va, tuttavia, esaminata una questione particolare legata alla presenza, anch'essa assai diffusa, di evasione fiscale. Viene non di rado sostenuto, infatti, che la paura ad espandere le dimensioni aziendali sia da collegare a una minore facilità a occultare quote di base imponibile nella esperienza delle PMI. Su tali aspetti, peraltro, l'evidenza empirica non appare, in generale, dirimente. Esistono, è vero, studi accurati riguardanti le società di capitali (Di Nicola e Santoro, 2000) dai quali si evince come i fenomeni di evasione si addensino nelle unità produttive di dimensioni molto contenute ma, per ciò che riguarda in modo particolare, la tassazione sul reddito d'impresa, soggetta ad imposizione IRPEF, non sembrano presenti particolari e univoche risultanze empiriche.

Per altri versi, oltretutto, una forte crescita dimensionale unita a mutamenti della forma societaria (ad esempio da Srl a Spa) sembrano suggerire che l'impresa che ha compiuto il "salto" abbia a sua disposizione una pluralità di strumenti capaci di contenere le dimensioni della base

imponibile; come accennato nel commento ai dati dell'inchiesta *ad hoc* realizzata dall'ISAE, le imprese di maggiori dimensioni mostrano, infatti, una percezione meno negativa del peso vincolante della tassazione rispetto a potenziali nuove espansioni.

Tuttavia, vi è un aspetto molto particolare – e molto specifico della realtà economica del nostro Paese – che investe il problema dell'evasione come sopra definito e che è costituito dalla anomala prevalenza di quote assai consistenti di economia e lavoro irregolari. Sulla base di analisi recenti (ISAE, 2002b), il “sommerso” sembra essere molto contiguo alle attività economiche maggiormente frammentate, soprattutto nelle regioni del Mezzogiorno.

In questo contesto, il salto dimensionale, lo si è accennato anche nell'Introduzione, va prima di tutto osservato come un complessivo “salto di trasparenza” nell'attività dell'impresa. Semplificando molto: con il passaggio, ad esempio, da 5 a 20 dipendenti, diventa molto più difficile per un'azienda anche solo parzialmente in “nero”, occultare quote di lavoro impiegato e, conseguentemente, di fatturato e di base imponibile⁵. Pertanto, la percezione di un peso molto forte delle variabili di carattere tributario (alle quali andrebbe poi sommata anche l'incidenza degli oneri contributivi) potrebbe, con buona probabilità, essere collegata alla previsione di un insieme di costi aggiuntivi più che proporzionali rispetto alla crescita dimensionale. Se così fosse – e per una quota non insignificante della nostra economia tale sembra essere la realtà – non sarebbero le regole tributarie in quanto tali a ostacolare le scelte dell'imprenditore di fronte a una possibilità di espansione dimensionale, quanto un'altra conseguenza negativa della fragilità strutturale del tessuto produttivo nazionale, quale espressa dall'abnorme presenza di “sommerso”.

Le osservazioni appena esposte presentano non pochi problemi a chi si ponga nell'ottica assai delicata e complessa del *policy maker*.

E' evidente che, data la natura del peso dei fattori tributari sulla crescita dimensionale (come si è visto, non legato alla incisività di particolar effetti-soglia di scoraggiamento nell'articolazione normativa del settore), un processo di riduzione generalizzata delle imposte avrebbe come possibile, se non probabile conseguenza, una spinta all'attività d'impresa e all'espansione dimensionale. Al di là della fattibilità di una tale opzione, le alternative di *policy* sembrano restringersi alle seguenti:

- una visibile riduzione di imposte sulle PMI, al fine di rafforzarne l'andamento economico, con l'obiettivo che a tale maggiore robustezza finanziaria si accompagni anche una successiva scelta di aumento di investimenti e di addetti. Al buon senso di tale ragionamento, tuttavia, va anche contrapposta la considerazione che in tal modo si introdurrebbe un vero effetto-soglia (si pagherebbero più imposte in caso di approdo ad una dimensione maggiore). Non va oltretutto, escluso il rischio che un ridimensionamento dell'incidenza fiscale sulle PMI potrebbe in-

⁵ E' presente in questo caso un'interazione con la normativa giuslavoristica; appare difficile, infatti che la presenza di sindacati organizzati (assai probabile sopra la soglia dei 15 dipendenti) possa consentire assunzioni e rapporti di lavoro esterni agli schemi del dettato normativo.

coraggiare comportamenti “stazionari”, in parte già consolidati all'interno di tale particolare dimensione;

- l'alternativa quasi opposta consiste nel caratterizzare, per un limitato numero di anni, l'imposizione sui redditi d'impresa in senso regressivo. Tale soluzione appare, anch'essa, non lontana dal buon senso, ma pone non facili problemi di equità fiscale, oltre a introdurre complicazioni forse eccessive nel disegno complessivo della fiscalità d'impresa; le soluzioni forse più appropriate – e in buona parte già presenti e sperimentate positivamente – si riferiscono a una forte detassazione proprio del momento di salto dimensionale. Ci riferiamo ai crediti d'imposta sui nuovi assunti e sui nuovi investimenti. Tali strumenti premierebbero l'imprenditore che si assume il rischio del salto dimensionale, tentando, in realtà, proprio di ridimensionare la portata di tale rischio. Al fine di evitare i cosiddetti “effetti-delfino” (al termine del periodo di incentivazione, una parte degli addetti viene nuovamente assorbita nei ranghi opachi dell'economia irregolare) è plausibile costruire o uno scalino fiscale più basso a regime oppure sembra utile esplorare la possibilità che l'intensità attuale di tali incentivi si riduca a favore di un congruo allungamento del periodo di vigenza del credito d'imposta.