

# CHI PAGA REALMENTE L'IRES? ANCORA BRUTTE NOTIZIE PER I LAVORATORI DIPENDENTI

di Giorgia Maffini

La campagna elettorale riaccende il dibattito su salari e fisco. Tutte le parti appaiono concordi sulla necessità di ridurre la pressione fiscale derivante dall'imposta sul reddito delle persone fisiche (IRPEF) alla fine di aumentare gli stipendi netti dei lavoratori. Nell'affrontare il tema della relazione tra fiscalità e salari se ne trascura una componente di estrema rilevanza ossia quella dell'impatto dell'imposta sul reddito delle società (IRES). L'interdipendenza tra salari e sistema fiscale non può essere compresa a fondo se non si risponde anche al quesito: chi paga veramente l'IRES? Ecco le principali conclusioni della letteratura specializzata e un esaustivo confronto internazionale.

Il tema dell'incidenza dell'imposta sul reddito delle società in Canada e negli Stati Uniti è al centro di recenti studi e rapporti governativi. In Gran Bretagna la stampa economica vi dedica spazio. In Italia, su tale tema, finora il confronto è mancato. Agli occhi dell'elettorato l'IRES appare nella sua veste redistributiva in quanto costringerebbe una ricca, impersonale società a contribuire risorse allo Stato. In realtà risulta chiaro che la società è meramente il riscossore dell'imposta. A sopportare effettivamente l'onere dell'IRES saranno gli individui che si associano nell'impresa, ossia i detentori del capitale, i lavoratori ed i consumatori.

Cosa dice la teoria. La letteratura economica si è occupata dell'incidenza dell'imposta sul reddito delle società a partire dagli anni '60. Gli economisti hanno stabilito che, in economia chiusa con capitale immobile e fisso, l'imposta riduce il rendimento netto del capitale e pertanto il suo onere è sopportato interamente dai detentori di capitale. Quando però il capitale è libero di spostarsi in una giurisdizione diversa (economia aperta) il carico fiscale è traslato sui lavoratori che non possono trasferirsi in un altro paese. Sarà dunque il fattore immobile a sopportare l'imposta. In un'economia piccola ed aperta, quando l'IRES aumenta, il rendimento netto del capitale diminuisce e, di conseguenza, parte del capitale defluisce verso il mercato mondiale alla ricerca di un rendimento più elevato. Con meno capitale a disposizione, la produttività del lavoro subisce una flessione che implica anche un salario più basso. Ecco allora che in definitiva saranno i lavoratori a sopportare l'onere dell'imposta sotto forma di un salario più basso. Ovviamente, il fatto che l'incidenza sia interamente a scapito del capitale o del lavoro dipende dalle assunzioni teoriche. Recentemente, tuttavia, sono stati prodotti modelli nei quali l'onere dell'imposta viene diviso tra detentori di capitale e lavoratori anche in economia aperta. Emerge comunque una maggiore incidenza sul lavoro. Randolph (2006), in particolare, calcola che il 73% dell'imposta sul reddito delle società è sopportato dai lavoratori sotto forma di salari più bassi.

Arulampalam, Devereux e Maffini (2008) individuano un ulteriore meccanismo attraverso il quale l'IRES influenza i salari. Si suppone che, per determinare il compenso dei lavoratori, il sindacato e l'impresa trattino per spartirsi la rendita derivante dall'attività economica della società al netto dell'imposta. Per semplificare, il salario è determinato in base a tale rendita netta: maggiore è quest'ultima e maggiore sarà il compenso che il sindacato riesce ad ottenere per i lavoratori. La rendita netta su cui avviene la contrattazione non è però slegata dalle imposte. Essa diminuisce a causa dell'IRES pagata. Di conseguenza, diminuisce anche quanto l'impresa ed il sindacato possono dividersi in sede di determinazione del salario. Ne consegue che, a parità di condizioni, il compenso dei lavoratori si riduce quando l'IRES aumenta. Questo secondo effetto (effetto diretto) si sommerebbe all'effetto studiato precedentemente nella letteratura (effetto indiretto) che, come spiegato sopra, invece provoca una diminuzione del salario attraverso una fuga di capitale dall'economia soggetta ad un aumento dell'imposta.

Cosa ci dicono i dati. Non è facile stabilire quanto dell'imposta sul reddito delle società venga pagata dai lavoratori sotto forma di salari più bassi e quanto dai detentori di capitale sotto forma di un rendimento netto inferiore. Infatti è notevole la sensibilità dei risultati a parametri e ipotesi assunti a priori. Anche per questo, fino a poco tempo fa, non esistevano misurazioni dell'incidenza di tale imposta. Tuttavia, a partire dal 2006, alcuni economisti hanno ricominciato ad analizzare dati ed ad affrontare la questione in maniera sistematica. In un recente studio, utilizzando un panel di 55.082 imprese localizzate in nove paesi europei nel periodo 1996-2003, è stato stimato che un aumento di \$1 nell'imposta pagata dalla società implica una riduzione del salario reale quantificabile tra i 60 ed i 92 centesimi nel lungo periodo, a seconda delle diverse specificazioni econometriche utilizzate (Arulampalam et al. 2008). Utilizzando il modello di contrattazione del salario cui prima si è accennato, non sorprende che tali grandezze possano compararsi alla quota aggregata dei salari sul valore aggiunto. A questo proposito si vedano le Tab. 1 e 2 che utilizzano rispettivamente dati OECD ed ORBIS. In mancanza di stime specifiche per ogni singolo paese, possiamo utilizzare la quota dei salari sul

valore aggiunto come prima approssimazione dell'incidenza: in Italia, in media un aumento del debito d'imposta IRES di \$1 implica una diminuzione del salario di 65 centesimi.

Conclusione In generale, la ricerca empirica conferma le previsioni della teoria che, in economia aperta, assegna ai lavoratori buona parte dell'onere effettivo dell'imposta sul reddito delle società, attraverso una diminuzione del salario.

La recente riduzione dell'aliquota (nominale) dell'IRES italiana al 27,5% è stata propugnata principalmente come strumento per attrarre investimenti ma c'è motivo per considerarla in un'ottica più ampia, comprensiva anche della dinamica salariale. Ulteriori interventi sull'aliquota formale ed effettiva (da calcolare, questa, con riferimento anche alla definizione della base imponibile), quindi, sono ancor più auspicabili, assetto complessivo dei conti pubblici permettendo. Rimane peraltro aperto il quesito su un'eventuale asimmetria di effetti. Aumenti o diminuzioni di aliquota si ripercuotono con uguale immediatezza e ampiezza su, rispettivamente, riduzioni (o mancati aumenti) e aumenti di salari?

Giorgia Maffini

Tabella 1. Quota dei salari sul reddito nazionale,

UE-15, Giappone e Stati Uniti, 1970-2005

Quota dei salari sul valore aggiunto, percentuale

UE-15

Giappone

USA

1970

62.6

66.8

65.9

1971

63.3

69.9

64.8

1972

63.5

70.2

64.8

1973

63.7

71.0

64.7

1974

65.0

74.8

65.5

1975

67.0

78.4

64.0

1976

66.3

77.9

63.9

1977

66.0

77.9

64.0

1978

65.8

76.8

64.0

1979

65.4

75.9

64.4

1980

65.8

74.9

65.2

1981

66.1

74.7

64.2

1982

65.2

74.9

65.3

1983

64.3

74.9

63.8

1984

63.3

73.8

63.1

1985

62.6

71.4

63.0

1986

62.0



70.5

63.0

1987

62.0

70.0

63.5

1988

61.4

68.3

63.6

1989

60.9

67.2

62.7

1990

61.3

66.6

62.8

1991

61.5

66.6

62.9

1992

61.6

66.2

62.9

1993

61.2

66.2

62.3

1994

59.8

66.8

61.4

1995

59.2

66.7

61.4

1996

58.9

65.9

61.0

1997

58.5

66.0

60.9

1998

58.1

66.2

62.0

1999

58.3

65.8

62.2

2000

58.3

64.9

63.5

2001

58.5

64.4

63.2

2002

58.3

63.4

62.6

2003

58.2

62.2

62.1

2004

57.8

60.7

61.4

2005

57.6

60.6

60.8

Fonte: OECD Employment Outlook, 2007.

Tabella 2. Quota dei salari sul valore aggiunto, percentuale

MEDIANA

MEDIA

Belgio

64

63



Finlandia

67

65

Francia

74

77

Germania

60

61

Italia

57

65

Paesi Bassi

64

73

Regno Unito

71

80

Spagna

62

65

Svezia

66

72

Nota: i dati sono ricavati da ORBIS. Abbiamo calcolato prima la quota di salario sul valore aggiunto per ogni singola impresa. La mediana e la media si riferiscono alla distribuzione di tale quota per tutte le imprese di un singolo paese.

#### Testi citati

Arulampalam, Wiji, Michael P. Devereux, and Giorgia Maffini. 2008. "The Incidence of Corporate Income Tax through Wages." University of Oxford Centre for Business Taxation Working Paper.

Randolph, William G. 2006. "International Burdens of the Corporate Income Tax." Congressional Budget Office Working Paper 09.