

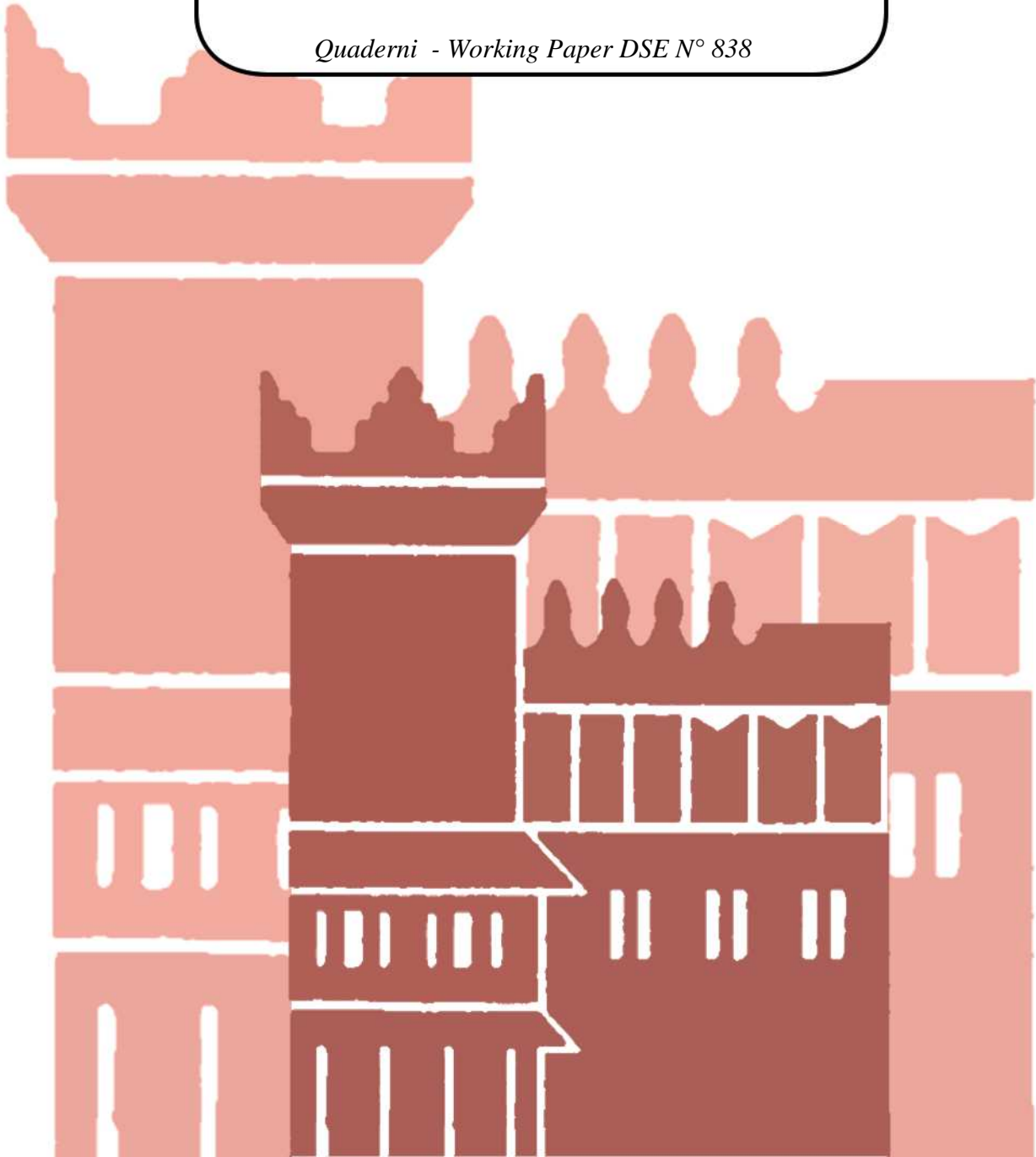


Alma Mater Studiorum - Università di Bologna
DEPARTMENT OF ECONOMICS

**L'imposta sul valore aggiunto:
regime ordinario e regime del margine
a confronto. Il caso del mercato dell'arte**

Guido Candela
Emanuela Randon
Antonello E. Scorcu

Quaderni - Working Paper DSE N° 838



L'imposta sul valore aggiunto: regime ordinario e regime del margine a confronto. Il caso del mercato dell'arte

di Guido Candela*, Emanuela Randon* e Antonello E. Scorcu*¹

Abstract. In letteratura, il confronto tra i metodi di calcolo dell'imposta sul valore aggiunto (regime ordinario e regime del margine) è limitato: si riduce al risultato di equivalenza ottenuto con aliquote identiche e uniformi nelle diverse fasi della produzione e dello scambio. In questo lavoro proponiamo un'analisi comparativa generale per stabilire la desiderabilità di un metodo rispetto all'altro in relazione alla struttura delle aliquote, alla tipologia dei soggetti coinvolti, alle politiche di commercializzazione. I risultati sono applicati per valutare il meccanismo di formazione dei prezzi nel mercato dell'arte. Si propongono degli interventi di riforma per rendere il regime fiscale neutrale e trasparente, incentivando scambi e investimenti.

JEL: H2, L8.

1. Introduzione

Nei paesi europei l'imposta sul valore aggiunto (IVA) costituisce una delle principali forme di prelievo fiscale. Essa rappresenta la componente quantitativamente più rilevante del gettito tributario dovuto alle imposte indirette ed è considerata la principale modalità di tassazione generale dei consumi. Diversi regimi o metodi di applicazione possono essere adottati per questa imposta. Distinguiamo il cosiddetto *regime ordinario* (detto anche *metodo imposta da imposta*), molto diffuso, e che costituisce la parte più rilevante del gettito del tributo, e il *regime speciale o del margine* (detto anche *metodo base da base*), applicato a particolari categorie di beni (servizi delle agenzie di viaggio, beni usati, opere d'arte ed altri beni specificatamente nominati).

In letteratura, il confronto tra questi regimi è sempre stato didascalico (con aliquote uguali e uniformi sia per gli acquisti che per le vendite, si verificano gli stessi effetti in termini di gettito e di distorsioni sulle scelte degli agenti, in caso contrario, il regime del margine non è neutrale nel meccanismo di formazione dei prezzi). Risulta mancante un confronto generale e approfondito, rilevante per poter effettuare riforme fiscali o interventi di politica economica. L'obiettivo generale di questo lavoro è sviluppare un'analisi comparativa dei meccanismi di calcolo dell'IVA per stabilire la desiderabilità di un regime rispetto all'altro in ragione della struttura delle aliquote, delle caratteristiche dei soggetti coinvolti e delle politiche di commercializzazione. I risultati sono

¹ *Dipartimento di Scienze Economiche, Strada Maggiore 45 e Piazza Scaravilli 2, 40125. Bologna. E-mail: guido.candela@unibo.it; emanuela.randon@unibo.it; antonello.scorcu@unibo.it.

applicati al mercato delle opere d'arte, secondo le diverse casistiche che si presentano negli scambi nazionali e internazionali.

Si stima che in Europa la pressione fiscale dovuta alle imposte indirette sia circa il 14% del PIL, col 7% attribuibile all'IVA. Questa imposta non è diffusa solo in Europa: 33 paesi OCSE su 34 la adottano come strumento fiscale per tassare lo scambio di beni e servizi e costituisce uno dei tributi principali di tassazione indiretta per 150 Paesi (in media rappresenta 1/5 del gettito totale²). In Italia nel 2009 il gettito IVA (108.724 milioni di euro) è pari al 23% delle entrate tributarie complessive e costituisce il 60% del prelievo fiscale imputabile alle imposte indirette.

Data l'importanza assunta da questo tributo nei diversi sistemi fiscali, l'IVA è sempre stata analizzata con interesse dagli economisti fin dalla sua introduzione, avvenuta in Francia nel 1948 (Longobardi, 2009). Negli anni '60 essa era diffusa in 10 paesi europei (le prime direttive risalgono al 1967: 67/227/CEE, 68/228/CEE) e successivamente venne adottata in modo generalizzato da quasi tutti gli stati membri.

Considerata l'ampia diffusione di questo tributo, i suoi elementi costitutivi sono spesso oggetto di revisioni e di riforme. Risulta, dunque, cruciale un'analisi dettagliata delle diverse modalità d'applicazione, per poter rendere il regime fiscale neutrale, trasparente ed idoneo ad incentivare scambi e investimenti. Intendiamo fornire un quadro teorico comparativo dei diversi metodi di applicazione dell'imposta con particolare riferimento agli scambi di opere d'arte. Questo mercato, a causa della coesistenza dei diversi regimi IVA, costituisce il campo ideale per l'analisi delle diversità teoriche ed applicate.

Nel mercato dell'arte visiva, le relazioni commerciali nella circolazione delle opere sono molto complesse. Lo scambio può realizzarsi direttamente tra privati – tra cui gli stessi artisti – con o senza l'intervento di un intermediario. A loro volta, gli intermediari professionali (gallerie o antiquari, e case d'asta) sono chiamati a lavorare con venditori e compratori titolari e non titolari di IVA. Tutti questi operatori, privato o intermediari, possono essere coinvolti nei loro rapporti commerciali sia nel mercato nazionale sia in quello internazionale.

Il regime fiscale influenza la formazione del prezzo delle esportazioni ed importazioni d'opere d'arte in relazione alla tipologia dello scambio: è necessario distinguere se l'acquisto (importazione d'opera d'arte) o la vendita (esportazione d'opera d'arte), effettuati al di fuori dell'Italia, coinvolgono paesi dell'Unione Europea oppure nazioni extracomunitarie. Infine, lo scambio internazionale può interessare una nazione anche per il semplice transito delle opere d'arte.

Considerata la complessità dei possibili scambi, spesso risulta difficile poter valutare l'incidenza della tassazione sul meccanismo di formazione dei prezzi, in relazione all'articolazione

² Si consulti: OECD (2011) "Consumption Tax Trends 2010: VAT/GST and Excise Rates, Trends and Administration Issues, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/cit-2010-en>",

delle diverse fasi di scambio e di produzione del bene d'arte. Diversi operatori e intermediari professionali hanno rilevato una certa arbitrarietà e poca chiarezza nell'applicazione della tassazione in questo ambito, con l'emergere di significativi costi in termini di disparità d'incidenza e di non neutralità del sistema fiscale. Il lavoro intende sistematizzare le diverse casistiche e sviluppare proposte di riforma (la detraibilità dell'IVA dall'IRPEF; l'indicazione esclusiva del regime ordinario) volte a rendere trasparente il regime fiscale ed incentivare scambi ed investimenti.

La struttura dell'articolo è la seguente. Nelle sezioni prossime 2 e 3 presentiamo un'analisi generale dei due regimi di applicazione dell'imposta sul valore aggiunto considerando scambi nazionali e internazionali. Nella sezione 4 si analizza il mercato italiano dell'arte in cui gli operatori, gallerie ed antiquari, possono optare per uno dei due regimi; anche in questo caso, lo studio dell'effetto delle diverse modalità di tassazione è esteso agli scambi internazionali. L'analisi si conclude con alcune proposte di riforma, che vengono valutate sia per il loro effetto incentivante sulla domanda del settore, sia per il loro effetto sulla neutralità del sistema.

2. Diversi regimi dell'imposta sul valore aggiunto

Per poter effettuare un confronto tra i due metodi, occorre prima introdurre in modo dettagliato i diversi elementi costitutivi, richiamando i principali risultati noti in letteratura.

Nonostante in Europa l'IVA sia stata concepita come imposta sul valore aggiunto del tipo imposta da imposta, il regime del margine risulta essere molto diffuso per determinate categorie di beni. Tutti i paesi europei, ad eccezione dell'Islanda, lo adottano per il commercio di beni usati, fra cui sono esplicitamente nominati gli oggetti d'arte, d'antiquariato e da collezione³.

In Italia, l'IVA è stata istituita applicando il regime ordinario (D.P.R. 633/1972), che prevede che il debito di imposta sia calcolato applicando l'aliquota al prezzo pieno di vendita, con il diritto di detrazione dell'imposta sugli acquisti. L'introduzione del regime del margine è successiva (il DL 23 febbraio 1995, n. 41, convertito in legge il 22 marzo 1995, n. 85, e le successive modifiche del DL 10 giugno 1995, n. 1995), e prescrive un debito di imposta commisurato al guadagno lordo dell'impresa; la *ratio* di questo regime è evitare la doppia imposizione dell'IVA sull'acquisto di alcuni beni che rientrano nel mercato, avendo già assolto l'onere d'imposta in una precedente vendita a consumatori finali.

³ Si consulti la Tabella 3.12 a pp. 87-89 del rapporto OECD (2011) "Consumption Tax Trends 2010: VAT/GST and Excise Rates, Trends and Administration Issues, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/cit-2010-en>".

Il regime del margine è obbligatorio per i soggetti e per i beni esplicitamente richiamati dalla normativa, ma è possibile esercitare l'opzione di adottare il regime ordinario (DPR, 26 ottobre 1972, n. 633).

Applicando il regime ordinario, è obbligo di legge che l'importo dell'imposta appaia distintamente sia nella fattura d'acquisto sia nella fattura di vendita, mentre ciò è espressamente vietato se si applica il regime del margine⁴. Entriamo nel dettaglio dell'analisi.

Con il *regime ordinario*, i valori fondamentali del problema sono: i) la fattura di acquisto, $F_a = p + ap$, dove a è l'aliquota sugli acquisti; ii) la fattura di vendita, F_v , con indicazione scorporata dell'IVA, per cui, se v è l'aliquota sulla vendita, il prezzo al netto dell'imposta è $P = F_v / (1 + v)$, quindi $F_v = P + vP$; iii) l'imposta dovuta, $E = vP - ap$. Definiamo inoltre il margine lordo come la differenza fra l'importo totale delle due fatture, $M_{lordo} = F_v - F_a$, e quindi il guadagno (margine netto) dell'impresa dall'operazione di rivendita è dato dal margine lordo meno l'imposta dovuta all'erario:

$$M = M_{lordo} - E = F_v - F_a - E = P - p.$$

Poiché M è indipendente dall'IVA pagata nell'acquisto, il guadagno realizzato dal soggetto passivo che adotta il metodo ordinario non dipende dalla filiera d'acquisto del bene⁵. Considerando la relazione che definisce il margine in funzione del valore della fattura di vendita $M = F_v / (1 + v) - p$, è immediato determinare la seguente relazione fondamentale in cui $F_v = f(M, p; v)$:

$$F_v = M(1 + v) + p + vp \quad [1]$$

Con il regime ordinario d'imposta, fissato il margine, il prezzo d'offerta F_v è univocamente determinato dalla [1] e il prezzo al netto dell'imposta P , che appare in fattura, è ottenuto tramite lo "scorporo", come indicato nel punto ii).

Adottando il *regime del margine (o speciale)*, l'IVA dovuta dal soggetto passivo è commisurata alla differenza fra il prezzo di vendita ed il prezzo d'acquisto del bene. È importante richiamare il fatto che, col regime speciale, l'entità dell'imposta non è nota al cliente, poiché è compresa globalmente

⁴ Per la normativa italiana si consulti l'art. 21, DPR, 26 ottobre 1972, n. 633.

⁵ Cfr ad esempio Bosi e Guerra (2011), p. 190.

nel prezzo di vendita⁶. Il cliente riceve un documento senza l'indicazione separata dell'imposta. Inoltre, i soggetti che optano per il regime speciale non possono detrarre l'eventuale imposta pagata nell'acquisto⁷ (cfr documento OCSE (2011) p. 89, per la normativa italiana art. 36^{IV} DL 41/1995). Il margine lordo, quindi, è determinato dal corrispettivo totale della vendita (comprensivo dell'imposta) meno il prezzo d'acquisto del bene al lordo dell'IVA addebitata nell'acquisto, $F_a = p + ap$.

Infine, sono di fatto possibili per legge (cfr Circ. 22 giugno 1995, n. 177) due regimi a seconda che il margine sia positivo oppure negativo o nullo⁸.

1) *Il margine è positivo*. In questo caso, essendo il margine lordo determinato dalla differenza $M_{lordo}' = F_v' - F_a > 0$, con $F_a = p + ap$, l'imposta dovuta è commisurata al margine netto M' , determinabile applicando il principio dello scorporo, per cui, se $E' = vM'$, abbiamo:

$$M' = M_{lordo}' - E' = M_{lordo}' - vM' \quad [2]$$

$$M' = (F_v' - F_a)/(1 + v) \quad [3]$$

Poiché il margine netto dipende da a , il guadagno realizzato dall'impresa che segue il regime speciale dipende dalla filiera d'acquisto del bene. E' immediato quindi determinare la seguente relazione fondamentale in cui $F_v' = g(M', p; v, a)$:

$$F_v' = M'(1 + v) + p + ap \quad [4]$$

2) *Il margine è nullo o negativo*. Ferme restando le definizioni della fattura di acquisto F_a e della fattura di vendita F_v' senza indicazione distinta dell'IVA, in questo caso $M_{lordo}' = F_v' - F_a \leq 0$, e l'imposta dovuta è nulla, $E' \equiv 0$. Quindi, per la [2], il margine netto coincide con quello lordo $M' = M_{lordo}'$, e dipende ancora dalla filiera d'acquisto. Anche in questo caso, è immediato determinare la seguente relazione in cui $F_v' = g^{\circ}(M', p; v, a)$:

⁶ Per la normativa italiana, cfr art 38^I del DL 41 del 1995. Nella *ratio* di questa norma è immediato riconoscere la volontà del legislatore di tutelare la *privacy* del guadagno del soggetto passivo; infatti, l'indicazione distinta in fattura dell'IVA con il metodo del margine comporta necessariamente la trasmissione al cliente dell'informazione sul profitto lordo d'impresa. Questa è una conseguenza non compatibile con il sistema di libero mercato: il prezzo è l'unica informazione *common knowledge* necessaria al funzionamento della concorrenza, mentre il margine è, e rimane, informazione privata dell'impresa. Il livellamento (o annullamento) del profitto è l'effetto, non la premessa, della competizione per il cliente.

⁷ Tuttavia la normativa prevede una detrazione forfettaria dell'IVA sugli acquisti per i prodotti agricoli soggetti al regime del margine (cfr. Artt. 34 e 34 bis DPR 633/1972). L'ammontare della detrazione è ottenuta applicando al valore della cessione delle "percentuali di compensazione", stabilite dal legislatore e che variano per tipologia di prodotto.

⁸ Fermi restando i valori degli acquisti, gli apici distingueranno a fattura ed i margini riferiti al regime speciali rispetto a quelli del regime ordinario.

$$F_v' = M' + p + ap \quad [5]$$

Poiché $F_v' > 0$, ciò implica: $-M' < F_a$.

3. Analisi comparativa del regime ordinario e del regime del margine

In questa sezione presentiamo un'analisi comparata delle modalità di applicazione dell'IVA, per valutare la preferibilità di un regime rispetto all'altro in relazione alla configurazione delle aliquote, alla redditività del processo di scambio, alla tipologia degli operatori coinvolti.

Per impostare una politica uniforme di commercializzazione, l'impresa può seguire due strade: a) una *politica di coerenza interna*, fissando il margine per quotare prezzi diversi; b) una *politica di coerenza esterna*, indicando un unico prezzo d'offerta realizzando però margini diversi. Sviluppiamo queste due ipotesi, confrontando i risultati dell'opzione per il regime speciale rispetto a quello ordinario, assunto come *benchmark*.

a) *Stesso margine netto, diversi prezzi di vendita*. Fissato lo stesso margine obiettivo dalla rivendita nei regimi speciale e ordinario, $M' = M = M^* > 0$, tramite le equazioni [1] e [4] si ottiene la relazione tra i *posted price* per ottenere lo stesso guadagno programmato:

$$F_v' = F_v - p(v - a) \quad [6]$$

Se l'impresa, in particolari condizioni di mercato, accetta un margine negativo, $M' = M = M^* \leq 0$, dalle equazioni [1] e [5] si ottiene la relazione tra prezzi da quotare per avere la stessa perdita programmata:

$$F_v' = F_v / (1 + v) + ap \quad [7]$$

b) *Stesso prezzo di fattura, diversi margini netti*. Fissato lo stesso prezzo della rivendita nei regimi speciale e ordinario, $F_v = F_v' = F^*$, se $M' > 0$, eguagliando direttamente le equazioni [1] e [4] si ottiene:

$$M' = M + p(v - a) / (1 + v) \quad [8]$$

Se invece $M' \leq 0$, le due equazioni coinvolte sono la [1] e la [5], e quindi:

$$M' = M(1 + v) + p(v - a) \quad [9]$$

La politica di vendita di coerenza esterna (l'offerta allo stesso prezzo F^*) sembra quella commercialmente più opportuna, quindi è questa che – pur comportando un margine variabile⁹ – consideriamo al fine di valutare la convenienza del soggetto passivo ad esercitare l'opzione fra i due regimi IVA¹⁰.

A questo fine poniamo sul piano cartesiano (F^* , M) le tre relazioni [1], [4] e [5] risolte in M e M' con $F_v' = F^*$. Dopo avere rilevato che $M' > 0$ se $F^* > F_a$, e $M' < 0$ se $F^* < F_a$, e inoltre $M' = 0$ per $F^* = F_a$, consideriamo le seguenti funzioni:

$$\text{regime ordinario: } M = F^*/(1 + v) - p \quad [1.a]$$

$$\text{regime del margine con } F^* > F_a: M' = F^*/(1 + v) - F_a/(1 + v) \quad [4.a]$$

$$\text{regime del margine con } F^* \leq F_a: M' = F^* - F_a \quad [5.a]$$

Queste relazioni devono essere svolte distintamente in tre figure per i diversi casi della filiera d'acquisto. La Figura 1 rileva nel caso di acquisto da privato o da un soggetto non titolare IVA ($a = 0$): si dimostra che per qualsiasi valore di F^* , l'impresa ha convenienza ad *adottare il regime del margine*, indifferentemente che il guadagno atteso sia positivo, nullo o negativo. Infatti, non essendoci IVA nell'acquisto, la non detraibilità in caso di perdita non produce differenze.

Proposizione 1. *A parità di prezzo di mercato, se l'aliquota sugli acquisti è nulla il regime del margine è preferibile rispetto al regime ordinario.*

⁹ In estrema sintesi, il prezzo unico impone all'impresa una forma di traslazione all'indietro dell'imposta.

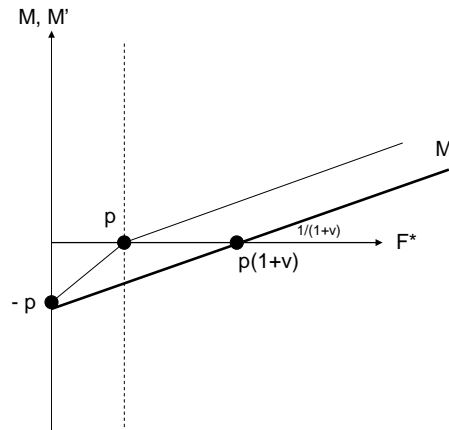
¹⁰ Si noti tuttavia che le nostre conclusioni qualitative – la variabilità del guadagno ed il coinvolgimento dell'impresa nel sistema d'imposta implicate dal metodo speciale – non dipendono dal livello del prezzo, ma solo dal fatto che esso sia unico rispetto al cliente e rispetto alla filiera d'acquisto.

Figura 1: $a = 0$

$$M = F^*/(1+v) - p$$

$$M' = F^*/(1+v) - p/(1+v) \text{ se } F^* > p$$

$$M' = F^* - F_a \text{ se } F^* \leq p$$



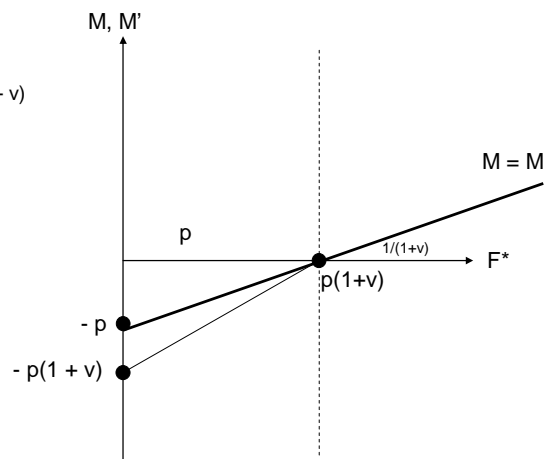
La Figura 2 considera il caso in cui non vi sono nella filiera aliquote agevolate, ovvero il bene proviene da impresa che opera in regime d'IVA ordinario ($a = v$). In questo caso, per un principio di continuità, conviene sempre il regime ordinario, poiché se il margine è positivo si conferma il principio noto in letteratura di indifferenza fra il metodo imposta da imposta o base da base, ma se il guadagno è negativo o nullo, la non detraibilità dell'imposta pagata nel regime del margine penalizza quest'ultimo.

Figura 2: $a = v$

$$M = F^*/(1+v) - p$$

$$M' = F^*/(1+v) - p \text{ se } F^* > p(1+v)$$

$$M' = F^* - F_a \text{ se } F^* \leq p(1+v)$$

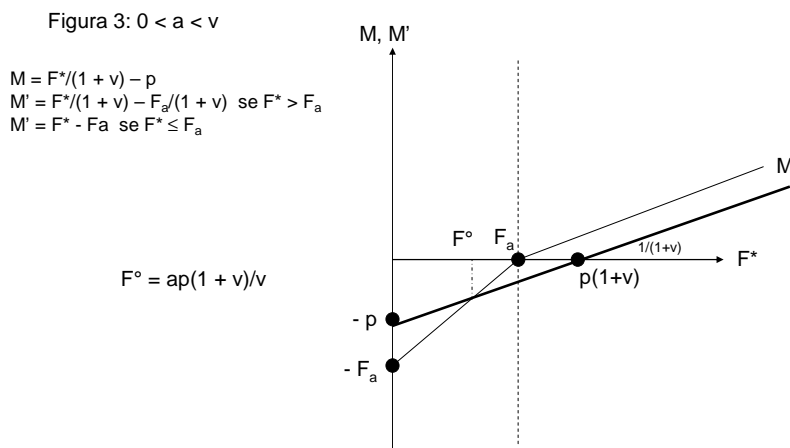


Proposizione 2. *Se le aliquote sugli acquisti e sulle vendite sono identiche e uniformi, a parità di prezzo è indifferente la scelta tra i due regimi solo nel caso di margine positivo. Nel caso di margine negativo, il regime ordinario è preferibile al regime speciale. Per continuità, se l'aliquota d'acquisto e di vendita sono uguali, il regime ordinario è preferibile al regime speciale.*

Le condizioni di uniformità e di uguaglianza delle aliquote non sono dunque sufficienti per avere la neutralità tra i due regimi. Nel caso di margine negativo questa relazione di indifferenza non è più verificata, contraddicendo il risultato di neutralità consolidato in letteratura.

La Figura 3, infine, considera il caso dell'aliquota IVA agevolata per l'acquisto bene ($0 < a < v$). Questo è il caso più complesso e la selezione del regime più conveniente dipende dal prezzo F^* . Definito un valore soglia $0 < F^\circ = ap(1 + v)/v \leq F_a$, se $F^* > F^\circ$ conviene il regime del margine, se $F^* < F^\circ$ conviene il regime ordinario; per $F^* = F^\circ$ vi è indifferenza. Allora, in questa filiera d'acquisto il regime del margine è conveniente per l'impresa che guadagna dalla vendita oppure sostiene una perdita contenuta, ma per perdite più rilevanti è il regime ordinario che domina l'opzione fiscale dell'impresa.

Proposizione 3. *Se l'aliquota sugli acquisti è inferiore rispetto all'aliquota sulle vendite a parità di prezzo il regime del margine è preferibile in caso di guadagno o di perdita contenuta. Il regime ordinario è preferibile nel caso di perdite superiori alla soglia ($F^\circ = ap(1 + v)/v$).*



Infine, consideriamo la situazione in cui l'aliquota sugli acquisti è maggiore di quella sulle vendite, $a > v$. In tal caso il regime ordinario è sempre preferibile rispetto al regime del margine, perché consente di beneficiare di una detrazione con un'aliquota più elevata rispetto all'aliquota di vendita.

Proposizione 4. *Se l'aliquota sugli acquisti è maggiore rispetto all'aliquota sulle vendite a parità di prezzo il regime ordinario è preferibile rispetto al regime del margine.*

Concludendo, in una condizione di mercato “normale” se l’aliquota sugli acquisti è inferiore rispetto all’aliquota sulle vendite, qualsiasi sia il valore d’offerta del bene F^* , cui corrisponde un guadagno, l’impresa preferisce il regime del margine¹¹ perché realizza un guadagno dalla rivendita almeno altrettanto conveniente rispetto al regime ordinario. Se l’aliquota sugli acquisti è maggiore dell’aliquota sulle vendite, oppure in condizioni critiche di mercato, allorché l’impresa accetta di vendere con una rilevante perdita, è preferibile il regime ordinario. Si noti che il risultato di equivalenza dei due metodi ottenuto con aliquote uguali e uniformi nelle diverse fasi di articolazione della produzione e dello scambio non è più verificato in caso di margine negativo. Infatti, in questo caso, il regime ordinario è preferito.

Per completare lo studio sulla commercializzazione in presenza di opzione sul regime d’IVA, è indispensabile distinguere la tipologia dell’acquirente. Nel caso dell’adozione del regime del margine, normalmente il venditore emette la fattura senza l’indicazione separata dell’imposta. Tuttavia, secondo la normativa italiana¹², rimane l’obbligo di emissione della fattura con l’indicazione distinta dell’IVA se richiesta esplicitamente dal cliente. Questa richiesta può essere effettuata da un privato titolare IVA o da un’impresa che opera con il regime ordinario. In questi casi, l’impresa dovrà procedere con lo scorporo dell’IVA dal prezzo F^* , con $F^* = P^* + vP^*$ in cui $P^* = F^*/(1 + v)$.

In conclusione, fissato il prezzo unico d’offerta F^* , se l’acquirente finale è titolare IVA e non adotta il regime del margine, allora potrà detrarre l’imposta. Nel commercio tra imprese che operano con il regime del margine o che vendono a compratori privati l’IVA grava sull’acquirente finale.

Anche per lo Stato i due regimi IVA non sono indifferenti. Continuando a ragionare in base alla politica commerciale dell’impresa d’offerta a prezzo unico e scorporo dell’IVA abbiamo che:

1) col regime ordinario, l’Erario ottiene dal primo scambio e dal secondo scambio:

$$T = E + ap = vF^*/(1 + v) - ap + ap = vF^*/(1 + v) = vP^*$$

che rispetta la condizione ideale dell’IVA, per cui il prelievo complessivo è sempre riferito al prezzo finale netto P^* .

¹¹ Ricordiamo, come anticipato nella sezione precedente, che il regime del margine è obbligatorio per i beni esplicitamente elencati nella normativa (beni usati, opere d’arte, di antiquariato, di collezione), ma l’impresa può esercitare l’opzione di adottare il regime ordinario. Ovviamente, il regime ordinario è obbligatorio per tutti gli altri beni.

¹² Cfr. Circolare 177.

2) Col regime del margine, l'incasso per l'Erario dipende dalla filiera d'acquisto e dal segno del margine. In base alle [4] e [5] abbiamo infatti:

$$T' = vM' + ap = vF^*/(1 + v) - p(1 + a)/(1 + v) + ap = T - p(v - a)/(1 + v) \text{ se } M_{\text{lordo}}' > 0$$

$$T' = vM' + ap = vF^* - vp - avp + ap \text{ se } M_{\text{lordo}}' \leq 0$$

Allora, per l'Erario, il regime del margine senza recupero dell'IVA in condizioni di mercato "normale" è sempre meno vantaggioso o indifferente, poiché se $M' > 0$ è immediato dimostrare che $T' \leq T$, dove l'uguaglianza è riferita – come usuale – alla condizione $a = v$. Con $M' \leq 0$, la determinazione è più complessa, poiché dipende dalle differenze fra le aliquote e dal prezzo p , e l'Erario può guadagnare oppure perdere rispetto al regime ordinario.

4. L'IVA nel mercato internazionale

Finora abbiamo analizzato gli scambi in una dimensione nazionale. Poiché gli operatori normalmente agiscono anche in un contesto internazionale, è necessario tenere conto dell'effetto fiscale su esportazioni ed importazioni. Tale effetto può essere diverso se gli scambi effettuati avvengono tra paesi dell'Unione Europea, nazioni extra-comunitarie, oppure una nazione terza, che definiamo *nazione arbitrate*.

Per comprendere il regime fiscale degli scambi internazionali è necessario ricordare alcune nozioni. La tassazione degli scambi internazionali può essere effettuata seguendo due principi: il *Paese di origine* (PdO) ed il *Paese di destinazione* (PdD). Seguendo il principio del PdO si considera assolta l'imposta pagata nel paese dove si è prodotto il bene. Quindi il paese che importa il bene non riceve nessun tributo. Seguendo il principio del PdD, si prevede il rimborso dell'IVA pagata nel paese dove è avvenuto l'acquisto e si sottopone il bene all'aliquota IVA del paese di destinazione.

Tutti gli operatori, venditori o compratori, titolari o non titolari di partita d'IVA sono tenuti al rispetto degli obblighi previsti dalla normativa IVA per gli scambi internazionali.

Date queste premesse, seguendo la classificazione della Sezione 1 dobbiamo distinguere due casi nello scambio di beni soggetti al regime del margine a seconda che siano interessate nazioni comunitarie o meno, con l'eventuale presenza di una *nazione arbitrate*.

Nell'analisi che segue, consideriamo il caso generale in cui e è l'aliquota IVA del paese d'origine diversa da d , l'aliquota IVA del paese di destinazione. Nel seguito prescindiamo da variazione del tasso di cambio, come avviene nello scambio tra paesi di un'unione monetaria.

A) *Scambio internazionale di beni soggetti al regime speciale*, in vigore in almeno in una delle nazioni interessate, distinguendo inoltre tra scambio internazionale extracomunitario e intracomunitario.

A.1) *Nello scambio internazionale normalmente è applicato il principio del PdD*. Il compratore che abbia effettuato l'acquisto all'estero di un bene, pagando $F_v = P(1 + e)$ con l'IVA evidenziata in fattura, deve pagare l'imposta della nazione di destinazione, dP , avendo diritto al rimborso dell'IVA all'origine, eP .

E' allora evidente che per ottenere il rimborso alla frontiera fiscale, l'impresa deve chiedere l'applicazione del regime ordinario all'atto dell'acquisto¹³. Il prezzo alla destinazione risulterà quindi $P(1 + d)$, conformemente all'ordinamento fiscale nazionale e indipendentemente dall'ordinamento fiscale estero. A parità di tipologia di bene e di prezzo netto, la convenienza all'acquisto estero, allora, dipenderà dal confronto fra l'aliquota prevista per degli scambi interni v e quella prevista sull'importazione d . Supponendo che il prezzo netto del bene sia il medesimo in ogni localizzazione, allora il soggetto passivo non soggetto ad IVA verificherà che: i) se $d = v$, per effetto del principio del PdD l'acquisto estero e nazionale sono indifferenti; ii) se $d < v$ l'acquisto estero è incentivato; iii) se $d > v$ l'acquistare all'estero è più oneroso. Per l'impresa titolare IVA che compra, invece, quale che sia la comparazione fra d e v , l'acquisto interno ed internazionale è comunque indifferente, dato che l'IVA è sempre detraibile. Anche nello scambio internazionale l'IVA rimane neutrale nei confronti delle imprese.

A.2) *Nello scambio intercomunitario normalmente è applicato il principio del PdO*. Se l'acquirente è un consumatore finale non soggetto all'IVA, l'imposta pagata all'estero si intende assolta per la corrispondente aliquota e , indipendentemente dal regime fiscale nazionale.

Il privato o l'impresa nazionale che comprano nella Comunità Europea un bene soggetto al regime del margine, per valutare la convenienza dovranno confrontare il prezzo interno con quello corrente nei mercati dei diversi paesi comunitari, un confronto che dipende – come sappiamo – da due condizioni: i) il sistema delle aliquote ordinarie ed agevolate nei due paesi; ii) l'ammissibilità del regime del margine o dell'imposta da imposta, nel caso che le aliquote siano differenti. A parità

¹³ Anche il privato quindi chiederà l'applicazione del regime ordinario oppure l'indicazione esplicita in fattura, come nel caso b) del paragrafo 2.3, se ha intenzione di esportare il bene, per avvalersi della possibilità del rimborso alla frontiera fiscale.

di regime fiscale e di prezzo, la convenienza ad acquistare in un paese comunitario piuttosto che in un altro dipende esclusivamente dal confronto fiscale fra l'aliquota nazionale *v* ed estera *e*.

Se invece l'impresa che compra dall'estero non è soggetta al regime speciale – o che opta per il regime ordinario, poiché essa si avvale della possibilità di detrazione dell'IVA sugli acquisti – la localizzazione dell'acquisto è indifferente a parità di prezzo netto: infatti, se l'acquirente è un operatore soggetto IVA in regime ordinario, nella comunità europea, si applica tuttora il PdD.

B) *L'intervento della nazione arbitrate*. Quando si applica il PdD (ad esempio per i paesi extracomunitari e per i paesi intracomunitari quando l'acquirente è un soggetto IVA), l'intervento di una nazione arbitrate extracomunitaria è irrilevante poiché a causa del meccanismo del rimborso dell'imposta e della imposizione della nuova IVA alla frontiera fiscale, l'esito finale sarà sempre determinato dalla sola struttura fiscale del paese di destinazione.

La stessa conclusione, però, non vale per il privato o per l'impresa obbligata al regime del margine che ha acquistato un bene denominato nel regime speciale da un estero non comunitario. In questo caso, una nazione comunitaria può svolgere una funzione di arbitraggio. Infatti, una *nazione arbitrate*, in cui vige un sistema di aliquote più vantaggioso rispetto a quello della nazione comunitaria d'arrivo, può consentire di *transitare dall'applicazione del principio del PdD all'applicazione del principio del PdO*.

Per un acquisto effettuato all'esterno in nazioni non comunitarie da parte di un acquirente non soggetto IVA, può essere conveniente passare per la frontiera fiscale del paese comunitario con la più bassa aliquota IVA all'importazione, pagare l'IVA secondo il principio del PdD, acquisendo così il diritto al principio del PdO che consentirà di arrivare a destinazione, evitando la maggiore aliquota domestica.

5. Il regime speciale nel mercato italiano dell'arte

Nel mercato dell'arte, le possibili combinazioni degli scambi nella circolazione delle opere sono molto varie. Lo scambio può realizzarsi direttamente tra diverse tipologie di venditori e compratori titolari o non titolari d'IVA (l'artista o l'impresa che vende ad un collezionista privato, ad una famiglia, o ad un'impresa) oppure attraverso l'intervento di un intermediario professionale (gallerie e case d'asta). Lo scambio, inoltre, può avvenire sia nel mercato nazionale sia in quello internazionale. In questo secondo caso, la scelta degli operatori è ulteriormente influenzata dall'effetto fiscale delle esportazioni ed importazioni d'opere d'arte. Inoltre, è importante distinguere se la transazione avviene tra nazioni comunitarie, extra-comunitarie e/o nazioni arbitrate.

5.1 – L' IVA nel mercato primario (e nello scambio diretto fra privati). L'artista

Come in altri ordinamenti fiscali, in Italia l'artista gode di agevolazioni: non è soggetto IVA se non svolge un'attività professionale, ha l'aliquota ridotta al $a = 10\%$ se è titolare di partita IVA¹⁴. Nel primo caso, per un'opera di prezzo p , non è previsto alcun carico fiscale indiretto, nel secondo caso il privato o l'impresa pagheranno $(p + ap)$, con la fattura che porta l'indicazione distinta dell'IVA e dell'imponibile.

Nessuna agevolazione è prevista per l'impresa che produce per l'artista, che vende direttamente al prezzo $(p + vp)$, con l'imposta ordinaria (l'aliquota in Italia è fissata al 21%, ma in Europa varia dal 16% al 25%, ad eccezione della Svizzera che ha l'aliquota più bassa al 7,6%)

L'Erario riceve dalle vendite d'impresa vp , mentre dal mercato primario riceve ap o nulla. Se per il titolare di partita IVA la provenienza dell'opera è indifferente dal punto fiscale, dato il meccanismo di recupero dell'imposta sull'acquisto, per il collezionista, che non è soggetto IVA, a parità di prezzo vi è un incentivo fiscale all'acquisto diretto sul mercato primario.

Si noti che, per analogia, non si paga l'IVA anche nello scambio che coinvolge come venditore un soggetto non IVA, ad esempio per un'opera d'arte che proviene da un collezionista o da una famiglia, caso molto frequente in pratica; in generale, infatti, nella compravendita tra privati, non vi sono oneri fiscali indiretti, anche se in questo caso non si opera più sul mercato primario.

5.2 – L' IVA nel mercato secondario in Italia. La galleria

Le gallerie e gli antiquari hanno l'obbligo del regime del margine per gli acquisti provenienti da privati ed assimilati (art. 36^I), ma è lasciata loro la possibilità di optare per il regime ordinario (art. 36^{III}). Comunque, l'aliquota IVA è quella ordinaria del 21%.

La ratio del regime del margine è da cercare, per esplicita interpretazione dell'amministrazione (circ. Ministero della finanze, 22 giugno 1995, n. 117, punto 4), nella volontà di "evitare la doppia tassazione dei beni usati, degli oggetti d'arte, d'antiquariato e da collezione" (p. 3). Un esempio può chiarire la volontà del legislatore.

Un artista titolare di partita IVA vende al collezionista privato Alef un dipinto per $p(1 + a)$, con l'imposta pari ad ap ; Alef è il soggetto inciso dal tributo, poiché non titolare di partita IVA. Alef rivende ad una galleria (per esempio ancora al prezzo p) il dipinto – giuridicamente un bene usato – e quindi fuori dal campo d'applicazione dell'imposta. La galleria rivende infine il dipinto ad un altro collezionista privato Bet per F^* . Se la galleria applicasse l'IVA in regime ordinario, il dipinto sarebbe sottoposto ad una doppia imposizione: ap per Alef e vF^* per Bet. Se la galleria

¹⁴ L'IVA agevolata si applica anche alle vendite effettuate dagli eredi.

applica il regime speciale, Bet paga F^* , e la galleria applica l'IVA attraverso il procedimento dello scorporo su $vF^*/(1 + v)$ e non sul prezzo pieno, evitando in parte la doppia imposizione per lo stesso dipinto, come bene “nuovo” e come bene “usato”¹⁵.

Le gallerie possono optare per il regime del margine non solo per gli acquisti da privati ma anche per le rivendite di opere d'arte che hanno acquistato dall'artista o dai suoi eredi pagando l'IVA agevolata (art. 36^{III}), di cui non possono ottenere il rimborso. Naturalmente, di ogni opzione deve essere data tempestiva e coerente comunicazione secondo il dettato degli artt. 36^{III} e 36^{VIII}.

Poiché le gallerie possono scegliere tra regime del margine oppure ordinario, rinviando al paragrafo precedente per la valutazione dell'opportunità e della convenienza in relazione sia alle aliquote sia ai prezzi, a parità di prezzo di rivendita.

Inoltre, abbiamo sottolineato che è necessario osservare se lo scambio commerciale coinvolge una galleria (o un antiquario) e un soggetto con IVA (l'impresa in regime ordinario), oppure una galleria e un privato (il collezionista o l'impresa in regime speciale).

Allora, i casi rilevanti che interessano le gallerie e gli antiquari dipendono: i) dalla filiera d'acquisto, ii) dalla situazione fiscale del compratore; iii) dalle condizioni del mercato.

Rispetto alla filiera d'acquisto, il bene d'arte può essere stato acquisito dalla galleria: i) senza IVA, da collezione privata o da un artista come prestazione occasionale; ii) con IVA agevolata del 10%, da artista o da importazione; iii) con IVA ordinaria del 20%, da un'impresa o da un'altra galleria che ha optato per il regime ordinario; iv) da un acquisto in asta, caso sviluppato nel paragrafo 4.4.a.

Circa il compratore, se esso è un collezionista privato o una galleria che segue il regime speciale, il documento di vendita non porta l'indicazione distinta dell'IVA; ii) se il compratore è un'impresa che può recuperare l'imposta, la galleria procederà vuoi allo scorporo dell'IVA confermando il prezzo concordato, vuoi gravando quest'ultimo dell'imposta.

Riguardo all'andamento del mercato, l'analisi del paragrafo 2.3 dimostra che, in una condizione di mercato “normale”, in presenza di utili, la galleria opta per il regime del margine, perché dalla transazione realizza un guadagno non inferiore rispetto al regime ordinario; in condizioni critiche di mercato, se la galleria vende in perdita, il regime del margine è penalizzante.

Altra importante conseguenza è che, in un sistema fiscale con aliquote diverse e con beni d'arte e d'antiquariato sovente venduti da privati, si osserva che *col regime ordinario il guadagno d'impresa non dipende dalla filiera d'acquisto o dal sistema d'imposta; col regime del margine il guadagno d'impresa dipende sia dalla filiera d'acquisto sia dall'aliquota dell'imposta.*

¹⁵ E' proprio la considerazione del bene d'arte come bene usato successivamente alla prima vendita che, a livello economico, non sembra essere giustificata. Su questi punti si veda oltre il paragrafo 5.

5.3 – L' IVA nel mercato delle aste in Italia. La casa d'asta

Diversi soggetti, titolari e non di partita d'IVA, commissionano alle case d'asta la vendita di oggetti artistici e beni usati. Per queste commissioni, dal 1 gennaio 2001 il regime del margine "puro" è stato abbandonato in favore dell'adozione di una sua variante: la base imponibile è costituita dalla differenza tra il prezzo realizzato per la vendita comprensivo della commissione (diritti d'asta sul compratore) e il prezzo dovuto al cessionario dell'opera al netto della commissione (diritti d'asta sul venditore).

L'aliquota è quella ordinaria (21%). L'attuale regime, che comunque si ricollega direttamente ai principi del margine, si applica alle vendite concluse per conto di privati e per assimilazione anche alle vendite commissionate da soggetti d'imposta che non hanno potuto detrarre l'IVA sugli acquisti, come le gallerie e gli antiquari soggetti al regime del margine, che non hanno scelto il regime ordinario. Consideriamo ora le vendite commissionate da privati o da imprese.

a) *Vendita commissionata da privati.* Definiamo Π il prezzo di aggiudicazione e d_c e d_v rispettivamente i diritti sul compratore e sul venditore applicati dalla casa d'asta. Per ogni operazione di intermediazione, la casa d'asta deve versare all'erario un ammontare pari a:

$$E_a = v[\Pi(1 + d_c) - \Pi(1 - d_v)] = v\Pi(d_c + d_v) \quad [10]$$

La [10] evidenzia che per le case d'aste, la base imponibile è pari al totale delle commissioni incassate per la singola operazione, che in effetti corrisponde al servizio reso dall'impresa di intermediazione.

La casa d'asta emette una fattura al lordo dell'imposta:

$$F_{asta} = \Pi + d_c\Pi + vd_c\Pi \quad [11a]$$

L'imposta è totalmente traslata sul compratore.

b) *Vendita commissionata da imprese.* Se vendute da artisti o eredi o in cui il committente sia un'impresa titolare di partita IVA (anche una galleria che non opta per il regime del margine), sul prezzo di aggiudicazione è dovuta anche l'imposta v , per cui la fattura della casa d'asta comprende risulta (lo stesso procedimento è applicabile per l'aliquota ridotta $a < v$):

$$F_{asta} = \Pi + d_c\Pi + vd_c\Pi + v\Pi = \Pi(1 + v)(1 + d_c) \quad [11b]$$

Di questa condizione, particolarmente onerosa in termini di commissioni sulla vendita, viene fatta esplicita menzione sul catalogo ed anche in sede d'asta. In ogni caso, è la casa d'aste che regolerà l'operazione nei confronti dell'Erario.

5.4 – *La doppia intermediazione: la galleria che opera in asta*

Si verifica spesso che lo scambio nel mercato dell'arte avvenga tramite l'intervento di una doppia intermediazione professionale. È il tipico caso della galleria che acquista o vende in asta. Nello specifico, analizziamo due casi: i) la galleria acquista in asta per rivendere nel mercato secondario, e ii) la galleria vende in asta piuttosto che direttamente nel mercato secondario.

a) *La galleria che compra in asta* può acquistare con il regime ordinario o del margine, dobbiamo quindi considerare due casi.

a.1) Se la galleria opera in regime del margine non è interessata allo scorporo dell'IVA, il documento di acquisto (fattura o ricevuta fiscale) senza indicazione distinta dell'imposta è sufficiente. In questo caso, la fattura ha importo totale pari alla [11.a] se l'aggiudicazione coinvolge l'acquisto di un'opera commissionata da un privato, oppure alla [11.b] se l'aggiudicazione coinvolge l'acquisto di un'opera commissionata da un'impresa.

a.2) Se la galleria opera con regime ordinario, l'acquisto è da ricondurre a quello di qualsiasi impresa, per cui chiederà fattura con scorporo dell'IVA, in quanto l'imposta pagata alla casa d'asta è recuperabile nel regime ordinario. In questo caso, la fattura riporta distinte le singole voci, secondo la [11a] se l'aggiudicazione coinvolge l'acquisto di un'opera commissionata da un privato o assimilati, oppure secondo la [11b] se l'aggiudicazione coinvolge l'acquisto di un'opera commissionata da un'impresa.

La galleria può scegliere il regime ordinario al momento della vendita se ha ricevuto un documento d'acquisto dalla casa d'aste con indicazione separata dell'IVA. In caso contrario, se nel documento di acquisto non è indicato lo scorporo dell'IVA, la galleria dovrà adottare il regime del margine.

b) *La galleria che vende in asta* può vendere con il regime ordinario o del margine.

b.1) Come detto, se la galleria opera con il regime speciale, l'art. 40bis equipara tale commissione di vendita a quella effettuata per conto di soggetti non titolari di partita IVA: l'equiparazione vale per i soggetti passivi d'imposta che abbiano assoggettato l'operazione al particolare regime d'imposta previsto dall'articolo 36^{II} (quello del margine). Allora, per le gallerie con il regime del margine che siglano un contratto di commissione di vendita all'asta non viene computata l'IVA sul prezzo di aggiudicazione. L'imponibile della vendita all'incanto fa quindi riferimento solamente ai diritti d'asta.

Per un prezzo di aggiudicazione in asta pari a Π , il compratore paga l'importo totale della [11a] mentre la galleria, che aveva acquistato l'opera per F_a , fattura la casa d'asta per Π , senza scorporo dell'IVA. Da parte sua la casa d'asta fattura la galleria per l'importo al netto dei diritti e della relativa imposta: $\Pi(1 - d_v - vd_v)$, che sono gli oneri totali sul venditore. L'IVA versata dalla casa d'asta è $E_{asta} = \Pi v(d_c + d_v)$, cioè l'imposta commisurata ai suoi diritti totali. Il guadagno dipende ancora dalla filiera d'acquisto $[\Pi(1 - d_v - vd_v) - F_a]/(1 + v)$, e su questo margine è pagata la relativa imposta. Confrontando questo guadagno con quello di una vendita diretta $(F^* - F_a)/(1 + v)$, è immediato verificare che:

$$(F^* - F_a)/(1 + v) - [\Pi(1 - d_v - vd_v) - F_a]/(1 + v) = (F^* - \Pi)/(1 + v) + (d_v - vd_v)\Pi/(1 + v) \quad [12]$$

La differenza [12] fra i due guadagni della galleria è formata sia dalla differenza fra il *posted price* dell'opera sul mercato secondario e l'esito d'asta (primo addendo) – dove Π è limitata verso il basso dal prezzo di riserva – sia dai diritti pagati alla casa d'asta (secondo addendo). La galleria “cede” parte del suo guadagno alla casa d'asta, proprio per effetto della doppia intermediazione.

b.2) Se la galleria ha optato per il regime ordinario, la sua operazione in asta è totalmente equiparata alla vendita di qualunque impresa in regime ordinario. Sempre per un prezzo di aggiudicazione Π , il compratore paga l'importo della [11b], mentre la galleria fattura la casa d'asta per $\Pi(1 + v)$, con scorporo dell'IVA; a sua volta la casa d'asta fattura la galleria per $\Pi(1 - d_v)(1 + v)$, anche in questo caso con scorporo dell'IVA.

L'IVA imposta da imposta versata dalla casa d'asta è $E_{asta} = v\Pi(1 + d_c + d_v) - v\Pi$; l'aliquota v è ancora applicata sul totale dei diritti; l'IVA versata dalla galleria è $E_{gal} = v\Pi$, indipendente dalla filiera d'acquisto.

Anche il guadagno della galleria è indipendente dalla filiera d'acquisto ed è pari a $M_{asta} = \Pi - d_v\Pi - p$, dove p è il prezzo netto d'acquisto dell'opera. Allora, il differenziale fra una vendita diretta e una vendita in asta è:

$$P - p - (\Pi - d_v\Pi - p) = P - \Pi + d_v\Pi \quad [13]$$

La [13] ha *mutatis mutandis* le stesse determinanti della [12]. Per $P = \Pi$, la differenza fra i due canali di vendita è solo l'importo netto dei diritti d'asta, dovuti dalla galleria alla casa d'asta per la doppia intermediazione.

Poiché, nel caso dell'arte, il regime del margine è obbligatorio, mentre il regime ordinario è effetto di un'opzione, il caso b.1) è in pratica il più frequente.

5.5 – IVA negli scambi internazionali di opere d'arte

Ancora prima dell'abolizione delle barriere doganali del 1993, il libro Bianco del 1985 introduceva il principio del PdO per gli scambi intracomunitari e sanciva di mantenere, invece, il PdD per gli scambi internazionali tra paesi extracomunitari. Mancando una completa convergenza delle aliquote tra i diversi paesi europei, per evitare eccessive distorsioni nei prezzi dei mercati nazionali tra beni locali e importati è attualmente ancora in vigore un regime transitorio (avviato il primo Gennaio 1993, DL 331/93), che estende il PdD anche agli acquisti intracomunitari che coinvolgono soggetti IVA. Il PdO è applicato solo agli scambi intracomunitari di beni acquistati da un consumatore finale non soggetto IVA.

Nell'analisi per l'Italia, dove per i beni d'arte e d'antiquariato vige l'aliquota ordinaria del 21% ed un'aliquota agevolata all'importazione del 10%, consideriamo i maggiori flussi internazionali di opere d'arte¹⁶ del commercio internazionale, presso paesi comunitari e non; fra i primi la Germania con un'aliquota del 7%, fra i secondi la Svizzera con un'aliquota del 7,6%.

¹⁶ La situazione delle aliquote IVA nel mercato dell'arte a livello europeo ed internazionale è molto articolata, e il coordinamento basso o assente. Diversi intervalli di applicazione sono previsti sia per l'aliquota ordinaria sia per l'aliquota ridotta. In Europa l'aliquota ordinaria varia dal 15% (Lussemburgo) al 25% (Norvegia, Finlandia, Ungheria). Anche l'aliquota ridotta subisce diverse variazioni: ad esempio, per le vendite effettuate direttamente dall'artista, in Francia si applica un'aliquota del 5,5%, in Italia del 10%, mentre in Svizzera l'aliquota è nulla. Diversi regimi possono essere adottati (in Francia si applica il regime al margine con un'aliquota del 19,6%, ma è opzionale l'adozione del sistema forfettario con un'aliquota del 30%). Anche gli scambi internazionali possono essere sottoposti a diverse aliquote: nel Regno Unito le importazioni sono tassate al 5%; in Germania al 7%, mentre è prevista un'aliquota del 19% per video e fotografie. In Svizzera esistono zone franche come, ad esempio, Ginevra; in Russia è vietata l'esportazione di opere con più di 100 anni, mentre per le altre opere esportate sono tassate tra il 5 e il 10%. Negli USA si applicano diverse aliquote a livello locale.

a) In forza del regime transitorio, nello scambio di opere d'arte fra paesi comunitari in cui l'acquirente è soggetto IVA, ed in generale, nello scambio di opera d'arte fra non comunitari è applicato il principio del PdD. Qualunque compratore, soggetto o non soggetto IVA, che acquisti un'opera d'arte in un paese non comunitario con IVA evidenziata in fattura, in frontiera fiscale ha diritto al rimborso dell'IVA pagata, mentre è assoggettato all'imposta italiana del 10% all'importazione. Si neutralizza così ogni differenza fiscale indiretta di un acquisto dall'estero.

A parità di prezzo, per un collezionista privato italiano la scelta tra l'acquisto dello stesso bene nel mercato nazionale o nel Paese non comunitario dipende solo dal confronto fra l'aliquota che colpisce gli scambi interni e l'aliquota agevolata per l'importazione d'opere d'arte. Fissando questa aliquota agevolata, di fatto il legislatore fiscale italiano incentiva fortemente l'acquisto di opere estere da parte di consumatori privati (collezionisti, o famiglie). Gli operatori titolari di partita IVA, in forza del meccanismo delle detrazioni, sono neutrali rispetto al sistema fiscale.

La stessa posizione di neutralità si verifica anche per l'acquirente straniero di un paese extracomunitario. Il cittadino di questo paese che acquista in Italia, esigerà dalla galleria italiana la fattura con scorporo dell'imposta per avvalersi del principio del PdD ed ottenere il rimborso dell'imposta in frontiera fiscale, pagando l'imposta svizzera, neutralizzando le differenze fiscali.

Il PdD elimina le eventuali distorsioni nei prezzi dovute ad eterogeneità nelle aliquote dei diversi sistemi fiscali.

Se invece l'acquisto è stato compiuto presso una casa d'asta di un Paese extracomunitario, l'IVA sulla commissione viene sempre rimborsata in frontiera fiscale indipendentemente dalla tipologia dell'acquirente e dunque deve essere esplicitamente indicata in fattura, anche per il cliente non soggetto IVA.

b) *Nello scambio intercomunitario si applica il principio del PdO se l'acquirente è il consumatore finale non soggetto IVA.* Se il collezionista privato acquista un bene in un paese intracomunitario, deve solo pagare l'imposta nel paese estero: l'IVA pagata in Germania s'intende assolta anche in Italia. Allora, se per gli acquirenti soggetti IVA la localizzazione dell'acquisto è totalmente indifferente per cui vale tuttora (in forza del richiamato regime transitorio) il principio della detraibilità dell'imposta, per l'acquirente italiano non soggetto IVA, non è così; *mutatis mutandis*, per il collezionista estero che acquista in Italia.

Naturalmente, ogni confronto si complica se vige una differenza istituzionale fra le nazioni dell'Unione Europea coinvolte nello scambio: infatti, il confronto diviene più complesso se fra i due paesi è previsto o non è previsto il doppio regime ordinario o speciale, inoltre in quest'ultimo caso se la normativa del margine è equivalente o diversa.

c) *La nazione arbitrate per il collezionista privato.* Poiché gli scambi tra paesi intracomunitari e comunitari sono soggetti a principi fiscali diversi, una nazione comunitaria può svolgere una funzione di arbitraggio per il compratore privato di un paese comunitario che ha acquistato in una galleria di un paese extracomunitario. Infatti, se esiste un paese comunitario in cui vige un'imposta IVA all'importazione inferiore a quella nazionale (per l'Italia è il caso della Germania), il collezionista che importa direttamente l'opera dal paese extracomunitario, tra rimborso e pagamento in frontiera fiscale, pagherà di più rispetto al caso in cui si importa tramite la nazione arbitrate. Infatti, per il principio del PdD, l'opera d'arte entra in Comunità Europea pagando l'IVA della nazione arbitrate (il 7% in Germania), e successivamente l'opera d'arte può circolare all'interno dell'Unione Europea senza ulteriori oneri per il principio del PdO (entrando in Italia evitando il 10% all'importazione)..

5.6 – IVA ideale e reale nel mercato dell'arte. Le distorsioni interne ed internazionali

Se il sistema di aliquota differenziate comporta un incentivo, voluto dello Stato, ad acquistare opere d'arte dall'artista e dall'estero, se la previsione di legge di un regime speciale vuole limitare la doppia imposizione per le opere d'arte e di antiquariato considerandoli beni usati, se il dettato di legge lascia alle gallerie e agli antiquari la possibilità di optare per il regime ordinario di imposta, se infine si riflette sul fatto che nel mercato dell'arte una grande parte degli scambi coinvolge operatori non soggetti IVA (gli artisti non professionali e i collezionisti privati), tutto ciò contribuisce a creare una divergenza fra la struttura dell'IVA "ideale" (quella dei punti a)-c) del paragrafo 2) e quella "reale", che crea distorsione negli scambi e muta il sistema di interesse e di coinvolgimento degli operatori¹⁷.

Abbiamo evidenziato che le caratteristiche desiderabili si perdono a causa sia di filiere di acquisto che comportano aliquote diverse – poiché si applicano aliquote ordinarie, agevolate o nulle per gli scambi tra privati – sia del regime del margine. Inoltre, l'IVA reale distorce anche lo scambio internazionale, creando opportunità di arbitraggio per collezionisti "mobili" a livello internazionale.

a) *Distorsioni nel mercato dell'arte nazionale.* Poiché nel mercato dell'arte coesistono diverse opzioni di applicazione dell'IVA, il meccanismo di formazione dei prezzi non rispetta i criteri di un sistema di imposizione ideale, ma risente delle diverse fasi di articolazione del processo di scambio

¹⁷ Si veda Longobardi (2009), pp. 246-260.

e produzione. In sintesi, *esiste una divergenza fra l'IVA ideale e reale e per gli operatori del mercato italiano dell'arte.*

Queste distorsioni costituiscono il costo della scelta di politica fiscale di evitare la doppia imposizione delle opere d'arte, come beni usati, rendono l'impresa non neutrale rispetto a un'imposta il cui principio ideale le vorrebbe estranee, e disincentivano la trasparenza del mercato dell'arte. Il doppio regime ha quindi significativi costi di transazione per gallerie e antiquari.

La casa d'asta non è toccata da questo problema, dato che non gode (o non soffre) del doppio regime. Infatti, anche se il suo regime d'imposta viene per legge assimilato al regime del margine, ad esso corrisponde al regime ordinario in cui l'IVA si applica al valore del "prodotto" proprio della casa d'aste, in altre parole all'incasso totale del servizio di intermediazione reso al compratore ed al venditore.

b) *Distorsioni nello scambio extra-comunitario.* Quando negli scambi internazionali si applica il PdD, il sistema dei prezzi si uniforma al regime fiscale del paese di destinazione finale del bene ed è neutrale rispetto ai regimi fiscali degli altri paesi. Tuttavia, è realistico pensare che il soggetto privato (o il collezionista nel caso del mercato dell'arte) possa essere incentivato a provvedere personalmente all'acquisto e al trasporto del bene dall'estero al proprio paese.

Per uno spostamento fisicamente possibile ed economicamente conveniente, la corrente struttura dell'IVA crea una distorsione a vantaggio del paese che ha il regime fiscale indiretto più favorevole. Dati i costi reali di trasporto ed assicurazione, ed i costi opportunità dello spostamento dell'opera e della persona, la distorsione verso l'acquisto estero è tanto più incentivata quanto più il paese non comunitario è territorialmente vicino: per l'Unione Europea è evidentemente il caso della Svizzera, "vicino" paese extracomunitario con un importante mercato dell'arte.

c) *Distorsioni nello scambio intercomunitario* Se rimane in vigore il regime transitorio, a causa della eterogeneità nelle aliquote tra i diversi paesi comunitari, gli acquisti effettuati da soggetti privati sono tassati seguendo il principio del PdO. E' conveniente effettuare l'acquisto nel paese dove il regime fiscale presenta le aliquote di tassazione indiretta più basse. Per questa stessa ragione, la nazione comunitaria con il regime fiscale più favorevole può di fatto esercitare una funzione di nazione arbitrate nei confronti degli acquisti extra-comunitari.

6 – Alcune linee d'intervento

Come abbiamo in precedenza illustrato, nei mercati in cui sono in vigore i due regimi di applicazione dell'IVA, il meccanismo di formazione dei prezzi e la determinazione dell'onere

fiscale non sono neutrali rispetto a diversi fattori: la tipologia ed il numero degli agenti coinvolti, l'opzione del regime fiscale, le specifiche fasi della filiera per ciascuno scambio.

Inoltre, indipendentemente dal regime d'imposta in vigore, il sistema dell'IVA per sua natura grava sostanzialmente sul consumatore finale privato che, non beneficiando del sistema di detrazione, può essere indotto ad evadere il tributo. Secondo una stima recente¹⁸, il mancato introito dovuto all'evasione dell'imposta in Italia è pari al 22% del gettito "teorico" complessivo ed ammonta a 29 miliardi di euro. È difficile stabilire con certezza in quale fase della filiera produttiva o dello scambio si concentra l'evasione. È comunque molto comune (e facilmente praticabile) l'evasione nella fase terminale, con comportamenti illeciti come la *mancata emissione della fattura* o la *sottofatturazione* (il soggetto privato collude con l'impresa e ottiene per questo uno sconto dal venditore), tuttavia questi comportamenti si possono verificare anche nelle fasi precedenti della filiera, se le imprese vogliono occultare il loro volume d'affari per ridurre la base imponibile di altri tributi (come Ires, Irpef, Irap). Nei mercati in cui la filiera produttiva è breve e caratterizzata da prestatori d'opera o da imprese di piccole dimensioni, come è il caso degli intermediari professionale dell'arte (fatta eccezione per le maggiori case d'asta), è probabile che la parte più consistente dei comportamenti illeciti si manifesti nella fase terminale, coinvolgendo il consumatore privato, il collezionista o l'acquirente occasionale d'arte.

Per ridurre l'evasione generalmente si propongono sistemi basati su controlli e sanzioni che colpiscono le imprese ma non il consumatore finale¹⁹. Questi interventi però non si sono rivelati particolarmente efficaci, soprattutto in Italia. Invece di utilizzare meccanismi sanzionatori *ex-post*, è stato proposto²⁰ un sistema che disincentivi *ex-ante* i comportamenti illeciti del consumatore finale. Limitatamente ad alcuni settori, la proposta è di ammettere la detraibilità parziale dell'IVA dall'imposta personale sul reddito, entro soglie opportune: l'agevolazione, ovviamente, è riservata esclusivamente ai consumatori privati non soggetti IVA.

In letteratura, promuovere il contrasto d'interessi tra venditore e compratore, utilizzando questo meccanismo di detrazioni/deduzioni dell'IVA, non trova consenso unanime tra gli economisti (ad esempio, sono contrari Guerra e Zanardi, 2006; favorevoli Corrado e Leopardi,

¹⁸ Rapporto PriceWaterhouseCoopers (2011) su richiesta della Unione Europea.

¹⁹ I meccanismi di punizione o di sanzione sono di diversa specie (Frey 2009). Le sanzioni "tangibili" possono essere monetarie (per esempio, Becker, 1986; Polinsky e Shavell, 1979), penali (detenzione carcerari, Drago *et al.*, 2009; Levitt, 1996) e persino portare alla cessazione dell'attività. Molte analisi evidenziano il ruolo delle punizioni morali o sociali (Kahan, 1997; Poster, 2000; McAdams e Rasmussen 2007; Feller *et al.* 2009), come la pubblicazione dei nomi degli evasori (*naming and shaming*) o la pubblicazione delle dichiarazioni dei redditi dei contribuenti. Nella recente riforma finanziaria (DL 138/2011 convertito in Legge 148/2011) sono state rafforzate alcune di queste misure: carcere oltre i 3 milioni di imposta evasa, pubblicazione sul sito degli enti locali dei dati aggregati delle dichiarazioni dei redditi dei contribuenti (art. 2, comma 12 ter).

²⁰ Si consulti Frey (2009) per un'analisi introduttiva generale. Nello specifico, si considerano i recenti interventi sulla detraibilità o deduzione dell'onere di imposta IVA di Brambilla (2011), Corrado e Leonardi (2011), Guerra e Zanardi (2006).

2011). L'avversità a questo intervento viene generalmente motivata dimostrando che possibili contrattazioni tra i soggetti porterebbero all'evasione completa dell'imposta. Il venditore potrebbe proporre al compratore uno sconto sul prezzo, evadendo il tributo. Semplici calcoli aritmetici dimostrano che per disincentivare questi accordi collusivi, lo Stato dovrebbe fissare delle detrazioni pari alla somma delle imposte dovute dai contraenti (IVA del consumatore e le imposte dirette del venditore), che annullerebbero il gettito.

È tuttavia possibile muovere delle obiezioni a queste conclusioni.

In primo luogo, questi conti aritmetici non considerano le preferenze degli agenti, e soprattutto i gradi di avversità al rischio²¹ o di avversità sociale e morale all'evasione, che porterebbero ad esiti diversi nelle contrattazioni e dunque anche nella fissazione della soglia della detraibilità.

In secondo luogo, l'onere fiscale del venditore e del lavoratore autonomo nei confronti dello Stato non è solo caratterizzato dalle imposte dirette ma anche dai contributi sociali. In Italia si stima che il 40% delle prestazioni previdenziali sono integrate dallo Stato ricorrendo alla fiscalità generale perché non raggiungono la contribuzione minima. Larga parte di queste contribuzioni sono imputabili agli autonomi. Un meccanismo incentivante che faccia emergere il sommerso farebbe risparmiare allo Stato queste risorse.

In terzo luogo, ci sono delle transazioni in cui le possibilità di contrattazioni sono marginali (ad esempio quando il prezzo del bene o del servizio è fissato da un tariffario e il venditore si limita a non emettere la certificazione fiscale). In questi casi, l'imposta è inclusa nel prezzo e la non richiesta dello scontrino o della fattura avvantaggia esclusivamente il venditore che non solo non deve versare l'onere delle imposte dirette, ma riceve anche l'IVA del consumatore.

Anche se lo Stato dovesse implementare questo meccanismo a gettito zero, almeno si avrebbe una più equa ripartizione dell'onere fiscale tra i contribuenti. Inoltre, l'evidenza empirica, nonostante limitata (si veda il programma Nota Fiscale di San Paolo, in Corrado e Leonardo, 2011) dimostra l'efficacia di questi meccanismi incentivanti.

Il meccanismo della detrazione non ha solo l'obiettivo di *disincentivare rapporti collusivi* e di complicità tra venditore e acquirente, riducendo il sommerso, ma è anche un *intervento settoriale* capace di promuovere determinati consumi delle famiglie e di sostenerne la domanda complessiva di dati beni. Certo che le soglie ed i settori devono essere opportunamente individuati in modo tale da colpire i mercati più esposti all'evasione che si verifica nella fase finale dello scambio e garantire un gettito tributario adeguato, compensativo dell'introito perso con la detrazione.

²¹ Non si propone di rendere questo meccanismo sostitutivo ai meccanismi di controllo dell'evasione, bensì complementare o integrativo. In questo caso, la possibilità di eseguire controlli e la rischiosità dell'attività di evasione permangono nella contrattazione.

In particolare, è auspicabile che la detrazione dell'IVA sia adottata nel mercato dell'arte per due motivi strutturali ed uno contingente.

Più fonti riconoscono che l'evasione fiscale nel mercato dell'arte è particolarmente diffusa in Italia ed è superiore al valore medio nazionale che si verifica negli altri settori. E' stimata essere maggiore del 50% del volume ufficiale d'affari.

Il bene artistico è spesso un bene di investimento e un bene di rifugio. Avere una corretta fatturazione vuol dire riservarsi l'opportunità di conservare una certificazione indispensabile in ogni futura vendita dell'opera, per un importo che si determinerà con gran probabilità partendo proprio dal valore pagato, esplicitato e documentato in fattura.

Il mercato italiano dell'arte sta vivendo una situazione di grave crisi interna, ben più critica di quella che si verifica negli altri mercati, che lo vede in continuo regresso sulla scala di rilevanza internazionale (McAndrew, 2010). Qualora s'intendesse, come scelta di politica economica, sostenere il settore e la domanda d'arte in Italia²², sarebbe necessario ricorrere ad una politica di sostegno settoriale, come peraltro è stato fatto per alcune produzioni industriali (autovetture, elettrodomestici ecc.). La detrazione d'imposta nell'arte appare l'unico strumento possibile d'intervento settoriale, non potendo ricorrere alle strategie industriali di concedere contributi alla "rottamazione"²³.

Questo intervento avrebbe l'effetto di sostenere e di incentivare la domanda di beni artistici ma non sarebbe sufficiente a garantire un meccanismo di formazione dei prezzi neutrale e trasparente. Per semplificare la complessità nella determinazione dei prezzi e fornire un sistema non distorsivo si ritiene necessario l'adozione del regime ordinario. Questo regime consentirebbe non di sostenere e di incentivare la domanda di beni artistici, abbandonando un regime d'imposta che si è dimostrato essere un meccanismo inidoneo a garantire una formazione dei prezzi neutrale e trasparente, e che coinvolge "indebitamente" le imprese intermediarie d'arte nel sistema d'imposta. Il regime del margine, infatti, è stato introdotto dal legislatore per "il commercio dei beni mobili usati" e per affinità nei settori in cui non è possibile detrarre l'imposta sull'acquisto a monte (prodotti agricoli, agenzie di viaggio, oggetti usati): solo per una (infelice) analogia, il sistema

²² Nell'arte moderna e contemporanea, non è da escludere che la scarsa tenuta del valore dei beni artistici moderni nei confronti dell'inflazione e del ciclo sia la diretta conseguenza dell'assenza di una strategia di valorizzazione economica, giuridica e culturale dell'arte in Italia (Nomisma, 2011a); nell'antiquariato, la situazione congiunturale particolarmente pesante meriterebbe una maggiore attenzione delle Istituzioni, in questo caso rivolta a sostenere un mercato che è nella tradizione culturale del nostro Paese (Nomisma, 2011b).

²³ Gli incentivi statali più recenti risalgono al DL 40/2010, che ha stanziato un fondo di 300 milioni di euro per settori specifici (motocicli, cucine componibili, elettrodomestici, gru, banda larga, immobili ad alta efficienza energetica, macchine agricole, nautica) Questi incentivi sono cessati il 31/12/2010. Generalmente, i settori dell'auto, moto, ciclomotori, elettrodomestici e arredo di cucina beneficiano maggiormente della rottamazione. Nel D.L. 45/2010 è stata prevista la rottamazione anche dei macchinari agricoli e delle gru per l'edilizia.

speciale è stato esteso anche ai beni artistici, per evitare che l'operatore incorra nella doppia tassazione²⁴.

In realtà i beni artistici non hanno nessuna affinità con i beni usati.

Il mercato delle opere d'arte ha dunque bisogno di regole proprie che potrebbero essere improntate al seguente regime, in considerazione anche dell'effetto sul bilancio dello Stato.

Se indichiamo con F^*_i il prezzo dell'*i.ma* opera scambiata sul mercato e con N_i il numero delle opere di quel tipo che, nel mercato secondario, si sono compravendute nel periodo t , e supponendo che una quota kN_i di queste opere sia passata anche sul mercato primario al prezzo p_i , la base imponibile è $(\Sigma F^*_i N_i + k \Sigma p_i N_i)$ – vedi supra paragrafo 2, punto 2. Indicando con F_m e p_m rispettivamente il prezzo medio nei mercati secondario e primario, e con N il numero totale degli scambi, $N = \Sigma N_i$, il giro d'affari diviene esprimibile tramite i valori medi:

$$(F_m + kp_m)N \quad [14]$$

Passando a considerare il guadagno M_i realizzato sul mercato secondario per ogni *i.mo* scambio, il margine dell'intero mercato è pari a $\Sigma M_i N_i$. Definito il margine medio M_m , il guadagno lordo complessivo diviene: $M_m N$.

Con il regime speciale in vigore, poiché l'IVA sul margine non ammette la detrazione dell'imposta pagata a monte, l'imposta incassata dallo Stato è pari a:

$$(vM_m + akp_m)N \quad [15]$$

Supponiamo, infine, in forza delle precedenti argomentazioni, che ammettere una detrazione $(1 - \alpha)$ dell'imposta sul reddito del cliente finale provochi un incremento del β per cento del numero degli scambi ufficiali, transitando dal mercato sommerso a quello ufficiale²⁵.

Tutto ciò premesso, possiamo ora sviluppare la seguente simulazione degli effetti di un mutamento di regime.

²⁴ Si noti, tuttavia, anche il regime del margine può non essere in contraddizione con il meccanismo della detrazione dell'imposta, nel caso di ammetta una detrazione forfettaria dell'IVA, come è specificatamente previsto per alcuni prodotti (i.e. prodotti agricoli cfr artt. 34 e 34 bis DPR 633/1972). Infatti in questi casi, l'IVA in detrazione è ottenuta in modo "spurio", applicando una regola del pollice, che calcola l'ammontare detraibile in relazione al valore dei beni ceduti e non al valore degli acquisti. Questo meccanismo di detrazione però non svolge la funzione di neutralità che invece si verifica per il regime ordinario. Infatti, mantenendo il regime del margine si può ugualmente incentivare la domanda dei beni d'arte, ma non si contribuisce ad aumentare la trasparenza del mercato

²⁵ E' facile calcolare che se q è la quota del mercato ufficiale e quindi $(1 - q)$ quella del mercato sommerso, allora in un mercato in cui gli scambi ufficiali aumentano del β per cento, quelli del sommerso diminuiscono di $\beta q / (1 - q)$ per cento, a parità di giro d'affari.

1) Se nulla ovviamente cambierebbe per la galleria che ha optato nella rivendita per il regime ordinario, la situazione si modifica per quella che “obbligatoriamente” si attiene al regime del margine. La galleria, che prima offriva il bene al prezzo F_i^* , rivede il prezzo di vendita: l’ipotesi neutrale è supporre che il margine obiettivo medio sia quello del precedente regime, M_m . Allora, ricordando la [1], il prezzo medio d’offerta, passando dal regime speciale al regime ordinario, potrebbe essere:

$$F_m = M_m(1 + v) + p_m(1 + v) \quad [16]$$

che comporta un prezzo medio netto d’imposta $P_m = F_m/(1 + v) = M_m + p_m$. Con il regime ordinario, l’imposta complessiva è, come sappiamo, riferita a questo prezzo, quindi per il movimento N del mercato avremo un incasso per l’erario di:

$$v (M_m + p_m)N \quad [17]$$

E’ ora possibile calcolare la quota di detrazione ammissibile dell’IVA pagata dal privato non soggetto IVA, a parità d’entrate per l’erario. Ricordando la [15] e la [17], e la percentuale d’emersione del sommerso βN , la condizione di neutralità nel bilancio pubblico risulta:

$$\alpha v (M_m + p_m)N(1 + \beta) \leq (vM_m + akp_m)N$$

da cui:

$$\alpha^* \leq (1 + \beta)^{-1} [(vM_m + akp_m)/(vM_m + vp_m)] \quad [18]$$

La [18], poiché $0 < ak \ll v$, e $0 < (1 + \beta)^{-1} < 1$, consente di affermare che la quota di ritenzione dell’imposta $\alpha^* \ll 1$. Il passaggio al regime ordinario dovrebbe quindi consentire una politica sensibilmente incentivante della domanda complessiva d’arte, con $(1 - \alpha^*) \gg 0$, che va oltre la percentuale β di recupero del sommerso. La [19] verificata in uguaglianza conserverà il bilancio in pareggio (per una politica ispirata all’obiettivo generale di riduzione dell’evasione), se verificata in disuguaglianza permetterà anche un sostegno congiunturale dell’arte (per una politica settoriale ispirata ad un obiettivo di sostegno del suo mercato).

2) Seguendo lo stesso criterio è possibile uniformare le aliquote del mercato dell'arte eliminando l'agevolazione fiscale per gli artisti ed i loro eredi, ponendo $a = v$, ma senza perdere il vantaggio che il legislatore ha riservato per il mercato primario. Infatti, il vantaggio riservato agli artisti può essere realizzato mettendo proprio in detrazione l'imposta pagata nel mercato primario. In questo caso la quota di detrazione γ compatibile con l'equilibrio delle entrate fiscali è facilmente calcolabile: $\gamma v p_m \leq a p_m$, e se $a = v/z$ con $z > 1$, si ottiene $\gamma \leq 1/z$.

E' inoltre facile supporre che anche sul mercato primario si incentivi la regolarizzazione degli scambi, riducendo l'evasione degli artisti.

Lo stesso meccanismo, *mutatis mutandis*, potrebbe essere applicato all'importazioni di beni d'arte, in questo caso incentivando il "regolare" passaggio in frontiera.

3) Se la [16] conferma in media il margine della galleria transitando dal regime speciale a quello ordinario, dobbiamo chiederci cosa accade al prezzo medio pagato dal cliente occasionale e dal collezionista. Per avere un prezzo ipotetico medio di riferimento, torniamo alla [4] applicandola ai valori medi del mercato:

$$F_m' = M_m(1 + v) + p_m + (ap)_m \quad [19]$$

Confrontando la [19], in regime speciale, con la [16], in regime ordinario, possiamo determinare l'effetto medio sul prezzo al collezionista del mutamento di regime, a parità di margine medio per l'impresa. Si dimostra che:

$$M_m(1 + v) + p_m + v p_m > M_m(1 + v) + p_m + (ap)_m \quad [20]$$

poiché

$$v p_m > (ap)_m \quad [21]$$

In questo caso, il mutamento di regime potrebbe provocare un rialzo del prezzo medio al lordo dell'imposta, ma l'acquirente potrà recuperare la parte $(1 - \alpha^*)$ del tributo pagato. Allora, per effetto della detrazione la [23] risulta:

$$v p_m - (1 - \alpha^*) v P_m = v p_m - (1 - \alpha^*) v (M_m + p_m) \leq (ap)_m \quad [22]$$

se

$$\alpha^* \leq [vM_m + (ap)_m]/(vM_m + vp_m) \quad [23]$$

Confrontando le condizioni [23] e [18] è possibile dimostrare che:

$$(1 + \beta)^{-1} [(vM_m + akp_m)/(vM_m + vp_m)] < [vM_m + (ap)_m]/(vM_m + vp_m)$$

Allora, confrontando le soluzioni delle disequazioni [18] e [23], il vincolo del bilancio in pareggio garantisce anche la soluzione di un prezzo effettivo medio inferiore per il collezionista: nel regime ordinario con rimborso dell'imposta, il bilancio in equilibrio dell'erario nel mercato secondario dell'arte implica un prezzo netto d'imposta minore per il cliente, a parità del margine medio delle imprese.

4) Per le case d'asta, l'abbandono del regime del margine è irrilevante, dato che la loro base imponibile coincide, nei contratti di commissione e d'acquisto, con il prezzo del servizio reso, in un regime d'imposta riconducibile a quello ordinario per i servizi. Tuttavia, cambiando regime, le case d'asta e le gallerie sarebbero sottoposte allo stesso regime ordinario d'imposta. Per cui, la politica di sostegno settoriale interesserebbe anche gli acquirenti privati in asta, che beneficerebbero del rimborso parziale dell'IVA corrisposta: ricordando la [11a], le commissioni si ridurrebbero di $(1 - \alpha)d_c\Pi$.

5) Per le gallerie che vendono in asta, con l'abolizione del regime del margine, tali vendite sarebbero sottoposte sia all'IVA sulle commissioni d'asta sia all'IVA computata sul prezzo di aggiudicazione. Tuttavia, entrambe le imposte sarebbero detraibili dal *bidder* privato che si aggiudica l'opera. Data la [11b], l'importo complessivo del rimborso sarebbe $(1 - \alpha)v\Pi(1 + vd_c)$, e così si ridurrebbe sensibilmente l'onerosità fiscale che, con il regime ordinario, grava sulla doppia intermediazione gallerie-case d'asta. Resta comunque possibile un intervento specifico del legislatore per agevolare fiscalmente questo rapporto commerciale che di fatto è un "sub-appalto" della vendita, con l'indicazione di uno specifico regime tributario agevolato²⁶.

7. Conclusioni

In questo lavoro ci siamo occupati di confrontare le diverse modalità di applicazione dell'IVA (regime ordinario e del margine) e di valutare le loro opportunità di impiego negli scambi nazionali

²⁶ Mantenere il regime del margine ed ammettere una detrazione forfetaria (vedi nota 22), e quindi continuare a trattare le vendite in asta delle gallerie che seguono il regime speciale come vendite private, potrebbe risolvere questo specifico problema, ma non contribuirebbe comunque alla trasparenza del sistema dei prezzi.

e internazionali. In letteratura, il confronto tra questi regimi è spesso solo sfiorato, limitandosi ad affermare la neutralità dei due sistemi nel caso di aliquote uniformi ed identiche nelle diverse fasi dello scambio.

Nella prima parte del lavoro, abbiamo illustrato le differenze fra il regime ordinario e quello speciale. Abbiamo dimostrato che in condizioni di profitto positivo il regime del margine è preferibile al regime ordinario solo se l'aliquota sugli acquisti è nulla o inferiore rispetto all'aliquota sulle vendite. Se le condizioni di mercato sono "critiche" (l'impresa opera con una perdita consistente) la superiorità del regime del margine si ottiene solo nel caso di aliquota sugli acquisti nulla. Nella seconda parte del lavoro, abbiamo analizzato il mercato dell'arte in Italia, in cui i due regimi d'IVA convivono.

Infine, sono state approfondite le implicazioni di politica economica. Indipendentemente dal regime adottato, l'imposta sul valore aggiunto sfavorisce il consumatore finale che non può detrarre l'onere fiscale. Questa è la ragione principale della rilevante evasione fiscale attribuibile a questo tributo. Generalmente sono proposti meccanismi sanzionatori e punitivi *ex-post* che colpiscono le imprese ma non il consumatore. Noi proponiamo un sistema incentivante *ex-ante* che induca il consumatore a non intraprendere comportamenti illeciti. Proponiamo, quindi, di ammettere la detraibilità parziale dell'IVA, entro determinate soglie e per settori specifici, dall'imposta personale del reddito. Questo provvedimento non solo dovrebbe ridurre il sommerso, ma si propone di sostenere e incentivare la spesa per i consumi privati. E' in forza di queste argomentazioni che abbiamo formulato l'auspicio che questa politica tributaria venga applicata specialmente al mercato dell'arte, poiché in questo settore sarebbe particolarmente efficace ed opportuna.

L'arte e l'antiquariato non sono più esclusivamente riservati a specializzati e raffinati collezionisti o operatori professionali, ma si sta sempre più affermando come scelta di investimento e di consumo delle famiglie. La nostra proposta ha anche l'obiettivo di incentivare la spesa di questo segmento del mercato e di promuovere questo status di "medietà" nei consumi che diventa sempre più rilevante nella domanda di opere d'arte.

Peraltro, finché nell'arte e nell'antiquariato continueranno a rimanere in vigore la coesistenza dei due regimi di determinazione dell'imposta, il processo di formazione dei prezzi resterà complesso e non trasparente.

Inoltre, non ultimo in termini d'importanza, ci si può attendere che proprio per l'arte, dove il cliente ha un particolare interesse alla corretta fatturazione – in vista di una futura documentazione della provenienza dell'opera e della certificazione del suo passato valore – un incentivo può avere un grosso effetto sul rifiuto del sommerso, più di quanto ci si possa attendere in altri settori dell'economia.

Il regime speciale è stato introdotto essenzialmente per eliminare il problema della doppia tassazione tipica dei settori in cui il venditore non è in grado di detrarre l'IVA "a monte"; un regime specificatamente pensato per il mercato dei beni usati e per analogia esteso ai beni artistici, ma le opere d'arte non hanno proprio nessuna affinità con i beni usati.

Bibliografia

Bosi, P. e M.C. Guerra (2011), *I tributi nell'economia italiana*. Il Mulino.

Brambilla, A. (2011), "E se fosse deducibile lo scontrino", *Ilsole24ore*, 21 Agosto 2011.

Becker, G. (1968), "Crime and punishment: An economic approach". *Journal of Political Economy*, 76 (2), 169-217.

Corrado, D. e M. Leonardi (2011), San Paolo, dove l'Iva non si evade, <http://www.lavoce.info/articoli/pagina1002536.html>.

Drago, F., Galbiati R. e P. Vertova (2009), The deterrent effect of prison: evidence from a natural experiment. *Quarterly Journal of Political Economy*, 117 (2), 257-280.

European Commission (2009), *Taxation Trends in the European Union*. WP 13/2007

European Commission (2007), *Study on reduced VAT applied to goods and services in the Member States of the European Union*. WP 13/2007

Fellner, G., Sausgruber, R. and C. Traxler, (2009), Testing enforcement strategies in the field: legal threat, moral appeal and social information, CESifo WP 2787.

Frey, B. (2009), *Punishment-and Beyond*, ISSN 1424-0459, WP 418.

Guerra, M. C. and Zanardi A. (2006), Ma il contrasto di interessi non è la soluzione, <http://www.lavoce.info/articoli/pagina2452.html>.

Kahan, D. M. (1997), Social influence, social meaning and deterrence. *Virginia Law Review*, 83 (2), 349-395.

Levitt, S. (1996), The Effect of Prison Population Size on Crime Rates: Evidence from Prison Overcrowding Litigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 111(2), 319-351.

Longobardi, E. (2009), *Economia Tributaria*, McGraw-Hill.

McAdams, R. H. and Rasmusen, E. B. (2007), Norms and the Law. In A. M. Polinsky and Shavell (eds). *Handbook of Law and Economics*, Volume 2, Amsterdam: North Holland, 1673-1618.

McAndrew (2010). *The Global Art Market in 2010. Crisis and Recovery*, di Tefaf, Masastricht. Ministero dell'Economia e delle Finanze, Documento di Economia e finanza 2011. Analisi e tendenze della finanza pubblica.

Nomisma (2011a). *Rapporto sul Mercato dei Beni Artistici. Focus sull'arte moderna e contemporanea*; Nomisma, Bologna

Nomisma (2011a). *Rapporto sul Mercato dei Beni Artistici. Focus sull'arte antica*, Nomisma, Bologna

OECD (2011) "Consumption Tax Trends 2010: VAT/GST and Excise Rates, Trends and Administration Issues, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/cit-2010-en>".

Pirrelli, M. (2011) "Monete, arte ed auto non perdono colpi", *Il Sole 24 ore*, 25 Agosto 2011, p. 37 (inserto finanza e mercati)

Polinsky, A. M and S. Shavell (1979). The Optimal Trade Off between the Probability and the Magnitude of Fines. *American Economic Review* 69(5), 880-891.

Posner, E. A. (2000). *Law and Social Norms*. Cambridge: Harvard University Press.



Alma Mater Studiorum - Università di Bologna
DEPARTMENT OF ECONOMICS

Strada Maggiore 45
40125 Bologna - Italy
Tel. +39 051 2092604
Fax +39 051 2092664
<http://www.dse.unibo.it>