



CASMEF Centro Arcelli  
per gli Studi Monetari e Finanziari

## **CASMEF Working Paper Series**

COME PUÒ IL SETTORE DEL TABACCO CONTRIBUIRE ALLA FASE DI  
RIPARTENZA?

*Stefano Marzioni, Alessandro Pandimiglio e Marco Spallone*

Working Paper No. 4  
May 2020

**Arcelli Centre for Monetary and Financial Studies**  
Department of Economics and Finance  
LUISS Guido Carli  
Viale Romania 32, 00197, Rome - Italy  
<http://casmef.luiss.edu>

© Stefano Marzioni, Alessandro Pandimiglio e Marco Spallone. The aim of the series is to diffuse the research conducted by CASMEF Fellows. The series accepts external contributions whose topics are related to the research fields of the Center. The views expressed in the articles are those of the authors and cannot be attributed to CASMEF.

# **Come può il settore del tabacco contribuire alla fase di ripartenza?**

**Stefano Marzioni, Alessandro Pandimiglio e Marco Spallone<sup>1</sup>**

## **Abstract**

Il presente articolo si propone di sollevare un dibattito sulla tassazione del comparto dei prodotti del tabacco riscaldato, in forte crescita e che è stato recentemente oggetto di una significativa riduzione dell'onere fiscale. Alla luce dell'andamento della domanda in crescita e che non sembra risentire significativamente delle variazioni di prezzo, appare opportuno impostare la tassazione dei prodotti HTP dal 25% almeno al 80% dell'accisa sulle sigarette a combustione di prezzo medio. Un elemento importante del dibattito è l'impossibilità di motivare la tassazione agevolata sul piano delle finalità di salute pubblica, non esistendo per alcun operatore la possibilità di definire i prodotti HTP a rischio ridotto secondo le procedure stabilite dall'Istituto Superiore di Sanità.

## **1. Evoluzione del contesto macroeconomico in relazione alla pandemia da Covid-19**

L'emergenza sanitaria tuttora in corso in Italia e nella maggior parte dei Paesi sviluppati costituisce una sfida sotto molti aspetti senza precedenti sul piano economico. Se la Grande Depressione può essere un utile riferimento sul piano del grado di contrazione economica, non può tuttavia esserlo né sul piano della risposta dei policy makers allo shock, ben più consapevole e tempestiva rispetto a quanto avvenne negli anni '30 quando per anni si perseverò nella maggior parte dei Paesi con politiche economiche restrittive, né sul piano dell'impatto qualitativo che la pandemia ha e continuerà ad avere sulla vita degli individui e delle imprese. Ne consegue che la risposta dei Governi e della Società, nel tenere conto delle specificità del potentissimo shock economico in corso, deve rivolgersi ai singoli settori cercando di stimolare quanto più possibile l'efficienza allocativa, in uno sforzo collettivo orientato al fine ultimo della ripartenza, ossia una fase di espansione macroeconomica su basi sostanzialmente rinnovate sia sul piano delle modalità di interazione sociale sia sul piano dell'intervento pubblico in economia.

La risposta del Governo italiano è tuttora in fase di definizione per il medio termine, mentre per il breve termine, al netto delle misure di attuazione, il piano complessivo è già definito e

---

<sup>1</sup> Stefano Marzioni Università N. Cusano e Luiss - CASMEF. Alessandro Pandimiglio e Marco Spallone Università Chieti-Pescara G. d'Annunzio e CASMEF Luiss.

prevede un incremento della spesa di circa 25 miliardi di euro come risposta immediata alle necessità di breve periodo del Sistema Sanitario Nazionale, delle imprese (soprattutto medie e piccole) e delle famiglie, fondato su un incremento dell'indebitamento netto pari a circa 20 miliardi di euro nel 2020.

Se le misure per l'emergenza possono consentire ai soggetti interessati di ridurre gli effetti negativi del lockdown nell'anno in corso, non appaiono tuttavia appropriate per una fase di ripartenza che vedrà ridisegnati molti (se non tutti) i meccanismi di interazione sociale, per i quali occorreranno nuovi interventi regolamentari e schemi di incentivi.

Il quadro macroeconomico entro il quale questo nuovo insieme di interventi pubblici dovrà prendere corpo sarà purtroppo fortemente condizionato dal blocco, ancorché parziale, dell'attività economica e del conseguente calo dei consumi originato nella prima metà del 2020. L'impatto economico della pandemia è stato recentemente stimato dal Fondo Monetario Internazionale nel World Economic Outlook di aprile 2020. Assumendo che la pandemia si arresti a livello globale nella seconda metà del 2020, essa avrebbe avuto un impatto negativo pari a circa il 6% del PIL mondiale, imponendo di rivedere la proiezione per il 2020 da +3.3% a -3% rispetto alle previsioni precedenti, con un aggiustamento maggiore per il gruppo delle economie avanzate rispetto alle economie emergenti e in via di sviluppo. Tra le economie avanzate, l'Area Euro e in particolare l'Italia sperimenterebbero l'impatto maggiore, rispettivamente pari a -8.8% e -9.6% rispetto alla variazione attesa prima che si verificasse lo shock. Ciò significherebbe, per l'Italia, una dinamica del PIL 2020 fortemente negativa, il cui valore sarà plausibilmente, in base alle proiezioni del Fondo, inferiore almeno del 9.1% rispetto al valore del 2019 (-8.9% in termini pro capite). Occorre tenere presente che le misure di sostegno finora attivate dal Governo potrebbero rimanere necessarie durante la fase di aggiustamento e che la loro dismissione dovrebbe essere quanto più possibile graduale e mirata. Al netto della dinamica di crescita del PIL degli ultimi anni, sempre inferiore ai maggiori Paesi dell'Area Euro e in fase di rallentamento, l'ulteriore deterioramento del quadro macroeconomico potrebbe innescare un inasprimento delle condizioni di finanziamento del nostro Paese sui mercati internazionali, in relazione alla minore sostenibilità percepita per il debito pubblico italiano. La rilevanza di questo aspetto della crisi dovuta alla pandemia è della massima importanza in quanto la sostenibilità del debito condiziona l'azione pubblica in Italia nei prossimi decenni in misura ancora più rilevante di quanto avvenuto finora. Indipendentemente dall'insieme di strumenti attivati per l'emissione delle obbligazioni, il tema della sostenibilità del debito sarà centrale, soprattutto nel momento in cui la Banca Centrale Europea modificherà il suo orientamento di politica monetaria. Le previsioni del Fondo

Monetario sull'inflazione dell'Area Euro prefigurano una crescita dell'indice armonizzato dei prezzi al consumo dello 0.2% nel 2020 e dell'1% nel 2021. Tuttavia, secondo le stime del Fondo Monetario Internazionale, l'indebitamento netto del settore pubblico italiano salirà all'8.3 del PIL nel 2020 e al 3.5% del PIL nel 2021. Solo nel 2014, in piena crisi del debito sovrano, tale rapporto ha superato il 2.9%, arrivando al 3%. Un indebitamento netto stabilmente al di sopra del 3%, accompagnato a un costo del debito in crescita per effetto del peggioramento del merito di credito sovrano, renderebbe difficilmente sostenibile un debito pubblico in crescita. Ne consegue che la politica economica dei prossimi anni dovrà con maggiore vigore puntare a incentivare efficienza e produttività in tutti i settori e in primis in quelli ad alto livello di innovazione, accompagnando gli interventi con un livello di tassazione equilibrato per non favorire inefficienze o insostenibilità economica, ma congruo in relazione alle potenzialità di crescita e di sviluppo di ogni singolo settore.

## **2. Analisi del comparto sigarette a combustione e tabacco riscaldato**

Il settore dei tabacchi lavorati, e in particolare quello delle sigarette a combustione e dei prodotti a tabacco riscaldato offrono spunti interessanti per ipotizzare interventi fiscali in linea con il crescente fabbisogno erariale dei prossimi anni. Ci soffermeremo su questi due comparti del settore in quanto ne rappresentano uno la maggiore proporzione (sigarette a combustione) e l'altro la maggiore dinamica di crescita (prodotti a tabacco riscaldato).

### **2.1 Sigarette a combustione**

Nel 2019 le sigarette a combustione hanno rappresentato più del 93% del gettito erariale da accisa sul totale mercato dei prodotti del tabacco, con un totale pari a circa 9.8 miliardi di euro di sola accisa, cui si aggiungono circa 2.95 miliardi di euro che rappresentano l'IVA.

Il livello di tassazione su questi beni di consumo è molto alto, giacché IVA + accise rappresentano il 78% del valore di un pacchetto di sigarette di prezzo medio, e in media il margine dei produttori, sempre per un pacchetto di sigarette di prezzo medio, è pari al 12%. Il 10% sul valore di vendita di ogni pacchetto di sigarette, indipendentemente dalla fascia di prezzo, è rappresentato dall'aggio dei rivenditori (tabaccai). Una tale incidenza della tassazione è giustificata dall'interesse pubblico connesso al consumo di un bene ritenuto dannoso per la salute e che genera esternalità negative per la collettività. L'obiettivo di salute pubblica costituisce infatti il presupposto essenziale per una tassazione speciale associata al consumo di questi particolari beni.

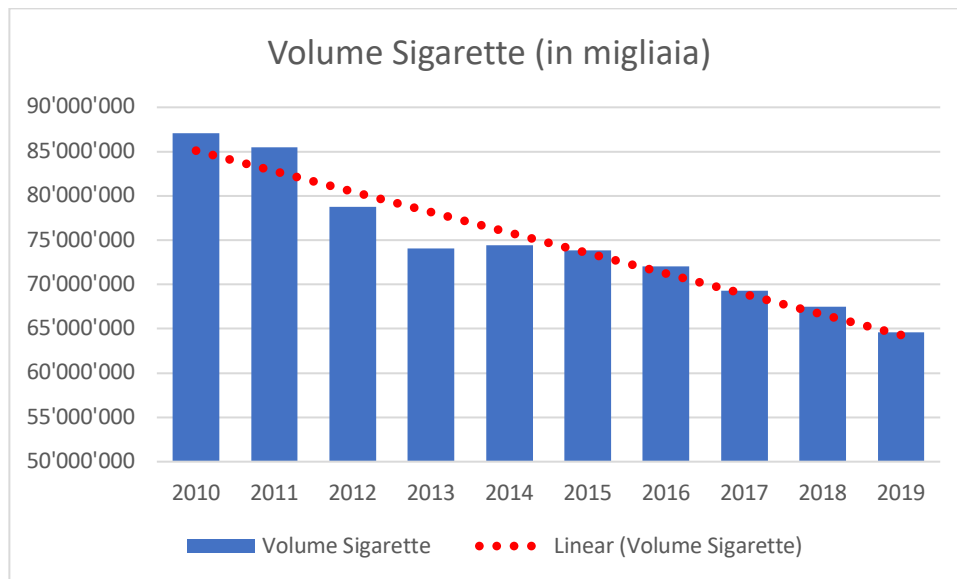


Figura 1. Fonte: elaborazioni CASMEF su dati Nielsen.

Come è possibile osservare in Figura 1, dove è rappresentata la domanda di sigarette a combustione, questa è in declino pressoché costante da almeno un decennio e il trend lineare, rappresentato dalla linea tratteggiata, evidenzia come, soprattutto negli ultimi anni, l'andamento della diminuzione sia pressoché lineare. La tassazione su questo comparto aumenta in maniera pressoché automatica ogni anno, essendo i parametri dell'accisa connessi con al livello del prezzo medio ponderato realizzatosi nell'anno precedente. Il costante aumento dei prezzi contribuisce a spiegare la dinamica di contrazione del volume domandato. In queste condizioni di mercato, con una tassazione che cresce di anno in anno su base automatica (sia pur con margini di discrezionalità per il regolatore) e un trend decrescente ormai decennale, in presenza di una alta sensibilità al prezzo medio, la possibilità di imporre una maggiore tassazione in maniera sostenibile per il settore, che sia cioè in grado di assicurare una fonte di gettito stabile nel medio-lungo termine, è fortemente vincolata alla sostenibilità economica di una pluralità di operatori, sia pur in un mercato fortemente concentrato.

Il criterio guida da seguire per eventuali incrementi della pressione fiscale sul settore dovrebbe essere quello dell'equilibrio dell'intervento sulle diverse fasce di prezzo del settore, così da non alterare i margini relativi degli operatori nei diversi segmenti di mercato. Come mostrato in Marzioni et al. (2020)<sup>2</sup>, infatti, l'impatto sul prezzo (e quindi sul gettito) di un incremento della tassazione, è tanto maggiore quanto più uniformemente è distribuito il maggiore carico fiscale sulle diverse fasce di prezzo. Infatti, una tassazione incrementale simmetrica ostacola il

<sup>2</sup> Stefano Marzioni, Alessandro Pandimiglio & Marco Spallone (2020): Excise gap and price in the Italian cigarette industry, Applied Economics, DOI: 10.1080/00036846.2020.1733480.

cosiddetto *downtrading*, cioè la tendenza del consumatore individuale di fronte a incrementi di prezzo a mantenere costante il volume del consumo sostituendo il bene il cui prezzo è aumentato con uno appartenente a una fascia di prezzo inferiore.

Un intervento maggiorativo del carico fiscale massimizza il suo impatto sul prezzo finale di vendita quando la variazione è quanto più uniforme possibile sui vari segmenti di prezzo, il che implica che eventuali riforme sull'accisa gravanti sul settore dei tabacchi dovrebbe riguardare tutte le sue componenti, cioè la parte specifica, la parte proporzionale e l'onere fiscale minimo, evitando di imporre distorsioni esogene sui margini relativi degli operatori.

L'alta incidenza fiscale, inoltre, implica che il prezzo finale di vendita determinato dagli operatori in una logica di mercato, mantenendo costanti i margini, sia molto sensibile a variazioni della tassazione. In caso di domanda sensibile al prezzo, ogni incremento dei parametri dell'accisa avrebbe un effetto potenzialmente molto ampio sulla domanda, riducendo il volume e riducendo il gettito.

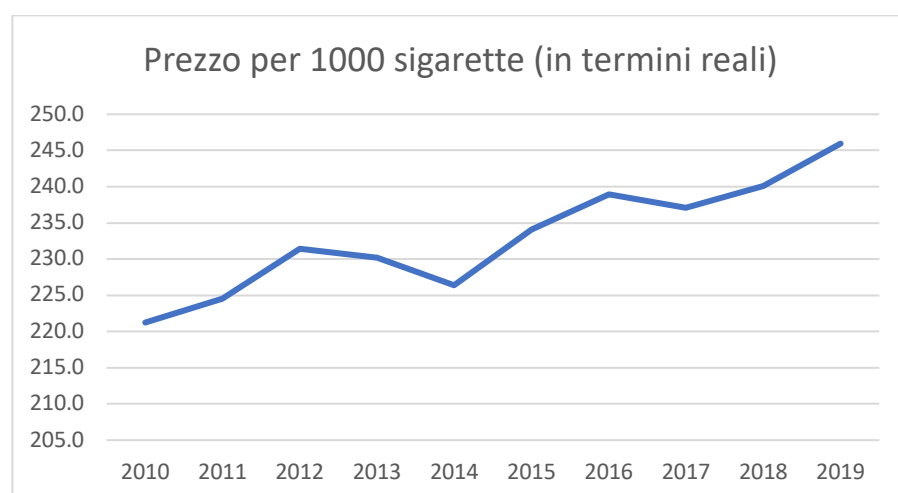


Figura 2. Elaborazioni degli autori su dati Nielsen.

## 2.2 Tabacco riscaldato

Il comparto delle sigarette tradizionali si caratterizza per un alto livello di volumi rispetto ad altri comparti, tuttavia non mostra una dinamicità tale da sostenere significativi scostamenti dal sentiero già tracciato dell'attuale schema di tassazione. Il comparto del tabacco riscaldato, al contrario, offre interessanti prospettive di intervento fiscale, con margini di intervento molto significativi e con la possibilità di non ostacolare lo sviluppo di un mercato in crescita per molti aspetti alternativo alla sigaretta a combustione.

In Figura 3 è illustrata la dinamica della domanda di tabacco da scaldare (HTP, Heated Tobacco Products) in termini equivalenti rispetto alla sigaretta a combustione. Il comparto appare in forte espansione, tanto da individuare un trend plausibilmente esponenziale. In pochi anni dalla sua introduzione ha raggiunto una quota di mercato superiore al 5%. Con un mercato della sigaretta convenzionale in costante declino è plausibile che nel 2020 il comparto HTP possa raggiungere una quota di mercato del 7% in termini medi annui.

Il regime fiscale dei prodotti a tabacco riscaldato è sostanzialmente costituito da un'accisa specifica. L'importo dell'accisa, determinato di anno in anno, è calcolato come una percentuale dell'incidenza dell'accisa su un quantitativo equivalente di sigarette di prezzo medio. Per tutto il 2018 la percentuale è stata pari al 50%. Ciò significava che l'accisa specifica per il comparto HTP era pari al 50% dell'accisa pagata da una sigaretta di prezzo medio, per un quantitativo equivalente. Dal 2019 la percentuale è passata dal 50% al 25%, implicando una drastica diminuzione dell'accisa per questi prodotti. In media, l'accisa è passata da 70.2€ per Kg di prodotto nel 2018 a 35.6€ per Kg di prodotto nel 2019. Come è possibile osservare in Figura 4, in conseguenza di tale rilevante riduzione dell'onere fiscale il prezzo medio dei prodotti del tabacco riscaldato è diminuito da 248€/Kg nel 2018 a 231€/Kg nel 2019.

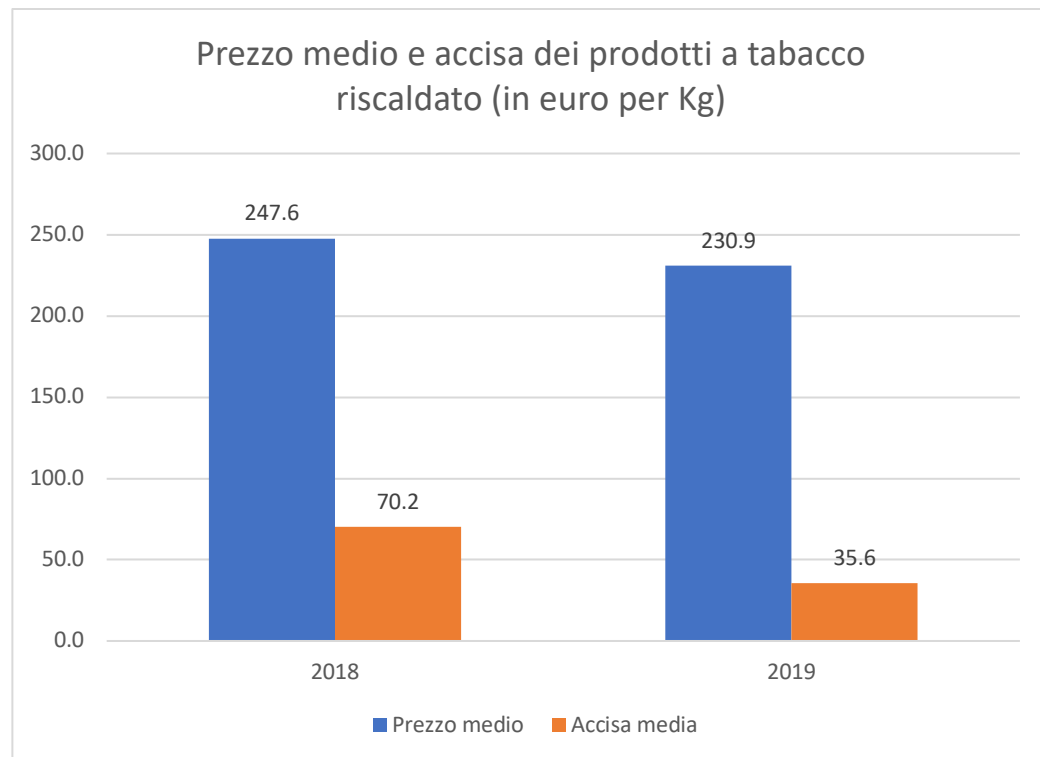


Figura 3. Fonte: Elaborazioni degli autori su dati Nielsen.

Il gettito generato dal comparto ha mostrato nel 2019 una lieve crescita rispetto al 2018, passando da 122.2 milioni di euro a 134.3 milioni di euro. Tale incremento (poco meno del 10%) non è tuttavia comparabile con l'incremento di volume sperimentato nello stesso periodo (+117%), pertanto la relazione tra gettito generato dal comparto e l'andamento della domanda dovrebbe essere oggetto di particolare attenzione da parte delle Autorità di politica economica. A fronte di un volume più che raddoppiato, in ragione della forte espansione della domanda e al contrario di quanto avviene nel settore della sigaretta a combustione, è plausibile che esistano spazi di manovra rilevanti per un intervento fiscale a beneficio della collettività generale.

È opportuno rimarcare come la riduzione dell'incidenza media della tassazione abbia modificato notevolmente le componenti del prezzo finale dei prodotti del tabacco riscaldato. A fronte di una diminuzione di prezzo, cui si affianca una crescita del gettito da accise modesta se paragonata ai tassi di crescita della domanda, il margine medio dei produttori tra il 2018 e il 2019 è aumentato. In Figura 5 è possibile osservare come viene ripartito il prezzo finale dei prodotti del tabacco riscaldato. Il prezzo utilizzato per il 2018 è 248€/Kg, per il 2019 è 231€/Kg e corrispondono ai prezzi medi nei due periodi. In media, nel 2018 lo Stato percepiva sotto forma di imposte indirette (accisa più IVA) circa il 46% del valore generato dai prodotti del tabacco riscaldato. Nel 2019, per effetto della minore incidenza fiscale le imposte indirette costituivano il 33% del valore.

La minore incidenza fiscale ha indotto gli operatori a ridurre il prezzo di vendita, tuttavia la diminuzione di prezzo non è avvenuta a parità di margine per i produttori. Il margine per i produttori è aumentato dal 44% nel 2018 al 57% nel 2019 sul prezzo medio. Considerando il tasso di crescita della domanda nello stesso periodo, questo è stato in grado di più che compensare il margine dei produttori per la riduzione del prezzo.

	<b>2018</b>	<b>2019</b>
<b>MARGINE PER I PRODUTTORI</b>	108.0€/Kg	130.6€/Kg
<b>GETTITO ERARIALE</b>	114.8€/Kg	77.3€/Kg

*Tabella 1. Fonte: Elaborazioni degli autori su dati Nielsen.*

In Tabella 1 sono rappresentati gli importi generati da un kilogrammo di tabacco da riscaldare di prezzo medio per i produttori e per l'Erario. È possibile osservare che a fronte della diminuzione di prezzo, a parità di quantità venduta l'importo destinato a remunerare i produttori aumenta significativamente (+21%), mentre, sempre a parità di quantità venduta, l'importo da destinare all'Erario diminuisce (-33%). In effetti, la diminuzione delle accise ha di fatto comportato un sussidio per i produttori di tabacco da riscaldare, i quali a fronte della

diminuzione di prezzo resa possibile dalla minore incidenza fiscale, hanno visto incrementarsi i loro margini sia in percentuale sul valore che ai livelli per quantità venduta.

I risultati che emergono dalla scomposizione del prezzo di vendita per margini impongono una riflessione sulla opportunità di mantenere in vita un sussidio de facto ai produttori di tabacco da riscaldare. Tale riflessione appare tanto più urgente quanto più pressante diventa il tema della sostenibilità del bilancio pubblico, impegnato a sostenere in larga parte il costo della fase di ripartenza dell'economia italiana durante e dopo la pandemia.

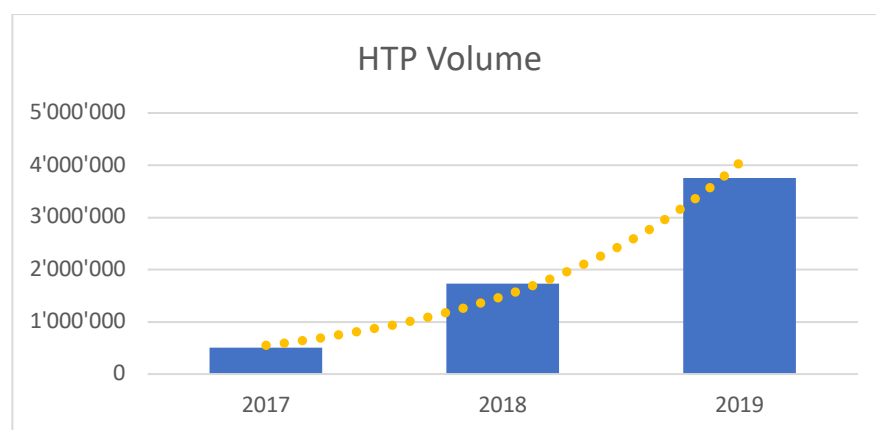


Figura 4. Fonte: Elaborazioni degli autori su dati Nielsen.

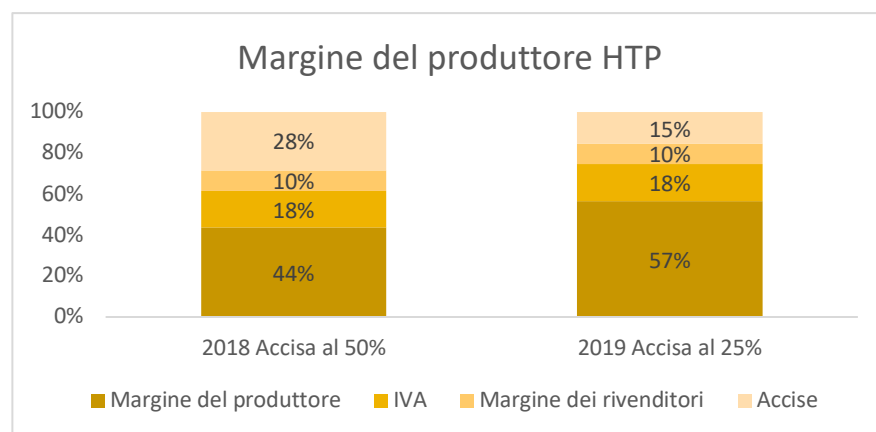


Figura 5. Valutato al prezzo medio di mercato. Elaborazioni degli autori su dati Nielsen.

### 3. Proposta per un intervento sulla fiscalità a carico del tabacco riscaldato

Esistono molteplici motivazioni alla base di una tassazione speciale, addizionale a quella ordinaria per i prodotti del tabacco. Oltre a quelle economiche in senso stretto, fondate sia sulla necessità di intervento di tipo Pigouviano del regolatore in mercati caratterizzati da esternalità negative, sia sull'opportunità di tassare maggiormente i beni (storicamente) caratterizzati da una bassa elasticità della domanda al prezzo, esistono motivazioni di carattere politico-sociale

indotte dalla presenza di sostanze pericolose per la salute umana che possono anche creare dipendenza. In questa prospettiva paternalistica, è spesso la percezione sociale dei rischi e dei costi sociali derivanti dal consumo e un maggiore o minore grado di tolleranza verso di essi, a determinare il grado di incisività dell'incidenza fiscale.

Su queste basi di intervento, la riduzione dell'incidenza dell'accisa sui prodotti del tabacco da riscaldare e la conseguente riduzione di prezzo, potrebbero ricondursi a una sorta di incentivo dell'Autorità di politica economica al consumo di un prodotto alternativo alla sigaretta a combustione. Tuttavia, l'ipotesi che i consumatori di sigarette tradizionali possano migrare da una forma di consumo all'altra sembra difficilmente difendibile per la natura assuefacente dei prodotti del tabacco contenenti nicotina. Appare più plausibile, almeno in una prima fase esplorativa dei consumatori verso nuove abitudini di consumo, un utilizzo misto della vecchia e della nuova metodologia di assunzione di nicotina. Emerge, in aggiunta, il rischio di attirare potenziali nuovi fumatori.

Occorre inoltre sottolineare che se i danni creati dal fumo prodotto tramite combustione sono riconosciuti dalla comunità scientifica e dalle Autorità di regolamentazione, i benefici derivanti dalla sostituzione delle sigarette a combustione con prodotti del tabacco da riscaldare non sono riconosciuti. Non si è ancora costituito un consenso scientifico sul tema, e il regolatore italiano non autorizza i produttori a definire i loro prodotti "a rischio ridotto" rispetto alle sigarette a combustione.

Qualora persista la situazione di indimostrabilità dei benefici derivanti dal consumo di HTP in maniera alternativa al consumo di sigarette a combustione, appare fragile il supporto a un sussidio fiscale verso il comparto HTP. Il comparto HTP infatti è sottoposto nel 2020 a un'incidenza dell'accisa pari al 16.7% a fronte di un'incidenza sulle sigarette a combustione pari al 59.8%.<sup>3</sup>

Un intervento fiscale orientato a colmare il gap tra fiscalità sui prodotti a combustione e quelli a tabacco riscaldato appare conveniente per la fiscalità generale, e in ultima analisi per l'intera collettività per una molteplicità di ragioni.

È plausibile che il grande sviluppo del segmento HTP sia dovuto essenzialmente alla

---

<sup>3</sup> Aliquota determinata in base al prezzo medio ponderato utilizzato per il calcolo dell'accisa, pari a 252€/Kg, cioè il prezzo medio ponderato 2019.

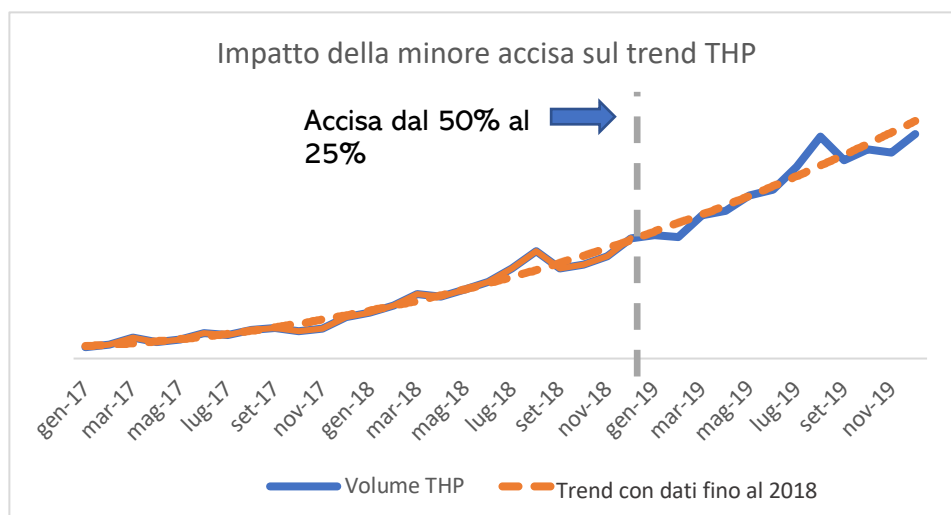


Figura 6. Fonte: Elaborazioni degli autori su dati Nielsen.

percezione (illusoria, allo stato attuale dell'evidenza scientifica) da parte dei consumatori, di un minor rischio rispetto al consumo di sigarette a combustione. Ne consegue che la componente del prezzo, nella scelta di consumo appare al momento marginale. Infatti, se la domanda di HTP fosse sensibile alle variazioni del prezzo come lo è la domanda di sigarette a combustione, a una diminuzione del prezzo corrisponderebbe una crescita della domanda.<sup>4</sup>

Tuttavia, come evidenziato in Figura 6, si osserva come la diminuzione del prezzo nel comparto HTP nel 2019 a seguito della minore incidenza fiscale, non abbia comportato un'accelerazione dei volumi di vendita. Infatti, il trend evidenziato nella Figura è basato sui soli dati mensili di volume fino al 2018. La linea tratteggiata rappresenta un trend basato su un'interpolazione polinomiale di secondo grado e proietta oltre il 2018 la dinamica espressa dai dati fino a dicembre 2018. È possibile osservare che la domanda effettivamente realizzata nel 2019 segue un andamento sostanzialmente stazionario rispetto al trend polinomiale. Se la domanda di HTP fosse sensibile al prezzo di vendita, diminuzione dei prezzi nel 2019 avrebbe determinato un'accelerazione della crescita. Tale effetto, tuttavia, non appare con particolare evidenza. La domanda sembra, anzi, mantenere il momento accelerativo che già caratterizzava gli anni precedenti. Ne consegue che, anche se ci fosse una variazione di prezzo per effetto di una parziale traslazione della maggiore fiscalità, è plausibile che questa non abbia effetti significativi sulla domanda complessiva del comparto HTP, con evidenti effetti positivi sul gettito erariale.

<sup>4</sup> Una eventualità simile si è verificata nel comparto della sigaretta a combustione nel periodo 2013-2014 quando i prezzi non aumentarono e, in termini reali diminuirono. La domanda di sigarette per la prima volta da anni sperimentò una crescita di volume rispetto all'anno precedente.

È altresì plausibile che l'impatto sui prezzi del comparto HTP a seguito di una maggiore fiscalità non sarebbe particolarmente significativo. Esiste anche la possibilità che i produttori ritengano conveniente, strategicamente, assorbire almeno parzialmente il maggiore onere fiscale.

Infatti, come visto sopra, il margine per i produttori è molto ampio, attualmente pari a circa quattro volte il margine sulle sigarette di prezzo medio. Rispetto alle sigarette nella stessa fascia di prezzo, invece, il margine del produttore di HTP è pari a circa nove volte quello delle sigarette a combustione.

Con il ripristino dell'accisa al 50%, assumendo un pieno assorbimento e un prezzo costante a 4.50€ per pacchetto, il margine diventerebbe pari a 2.8 volte il margine sulle sigarette di prezzo medio (attestandosi a 6.3 volte il margine dei produttori sigarette tradizionali nella stessa fascia di prezzo).

Assumendo che, con l'accisa HTP al 50% di quella sulle sigarette tradizionali di prezzo medio, il prezzo di un pacchetto HTP salga a 5€, il margine dei produttori HTP sarebbe 3.4 volte quello dei produttori di sigarette di prezzo medio.

Assumendo che l'accisa sugli HTP sia pari all'80% e che il prezzo di un pacchetto salga a 5.5€, il margine dei produttori sarebbe più di 2.5 volte quello dei produttori di sigarette a combustione di prezzo medio.

In termini di gettito tali scenari possono svelare delle potenzialità estremamente significative, anche se molto dipende da come la domanda reagirebbe ad eventuali aumenti di prezzo. Per semplicità assumiamo che la domanda non risenta particolarmente a variazioni di prezzo, e che la spinta al consumo sia motivata essenzialmente dalla percezione di minor rischiosità del consumo. Per il 2020 ipotizziamo quindi un volume in linea con la dinamica espressa negli anni precedenti. In particolare, assumiamo che il tasso di crescita annuale vari secondo lo schema lineare mostrato finora: +240% nel 2018, +120% nel 2019 e, per ipotesi, +60% nel 2020.

<b>PREZZO PACCHETTO HTP</b>	<b>ALIQUOTA</b>	<b>GETTITO (ACCISE + IVA)</b>	<b>DIFFERENZA RISPETTO ALLO SCENARIO ATTUALE</b>
4.5€	25%	465'946'193€	
5€	50%	716'780'659€	+250'834'466€
5.5€	80%	1'012'402'735€	+546'456'542€

Tabella 2. Fonte: Elaborazioni degli autori su dati Nielsen.

Il potenziale di gettito generabile con un'accisa all'80% di quella sulle sigarette tradizionali di prezzo medio è nell'ordine del mezzo miliardo di euro. La riduzione dell'incidenza fiscale

avvenuta nel 2019 ha comportato un aumento del margine dal 44% al 57%. Nel 2020 tale margine, in assenza di interventi sulla fiscalità, è pari al 55%. Con un'accisa all'80% e un prezzo a 5.5€ per pacchetto da 20 ricariche, il margine per i produttori rappresenterebbe circa il 28% del prezzo di vendita.

Se all'incremento dell'accisa si associasse un incremento di prezzo di un euro a pacchetto, difficilmente si potrebbe asserire che la sostenibilità economica degli operatori sia a rischio dal momento che il margine, pur riducendosi, andrebbe ad attestarsi a 2.5 volte il margine sulle sigarette tradizionali di prezzo medio, da confrontarsi tuttavia con volumi in rapida crescita che garantirebbero comunque introiti significativi.

#### **4. Conclusioni**

Alla luce del contesto macroeconomico in rapido deterioramento e delle implicazioni sulla sostenibilità del bilancio pubblico, in un momento in cui su di esso ricade l'onere di sostenere l'intera economia in difficoltà per la pandemia, appare opportuno che tutti i settori in cui si può generare gettito erariale aggiuntivo senza ripercussioni significative sull'efficienza allocativa vengano prese in considerazione.

Il presente articolo si propone di sollevare un dibattito sulla tassazione di un comparto del settore tabacchi, quello dei prodotti del tabacco riscaldato, in forte crescita e che è stato recentemente oggetto di una significativa riduzione dell'onere fiscale.

Alla luce dell'andamento della domanda la cui crescita è ancora in fase di accelerazione e che non sembra risentire significativamente delle variazioni di prezzo, appare opportuno impostare la tassazione dei prodotti HTP dal 25% almeno al 80% dell'accisa sulle sigarette a combustione di prezzo medio. Assumendo che la crescita del mercato sia la metà di quella avvenuta nel 2019, il maggior gettito potenziale da accise e IVA si attesterebbe al di sopra dei 500 milioni di euro, un ordine di grandezza simile al sostegno al settore del trasporto aereo, come da articoli 74 e 92 del D.L. 17 marzo 2020 n. 18 (c.d. Cura Italia).

Un elemento importante del dibattito, inoltre, risiede nella impossibilità di motivare la tassazione agevolata sul piano delle finalità di salute pubblica. Allo stato attuale, infatti, in Italia, pur esistendo una rigorosa procedura definita dall'Istituto Superiore di Sanità, non esiste per nessun operatore la possibilità di definire i prodotti HTP a rischio ridotto. Il Governo stesso, quindi, non riconosce sul piano della salute pubblica, un beneficio nella transizione dal consumo di sigarette a combustione al consumo di prodotti del tabacco riscaldato.