

## SCHEMA TECNICA SUL SISTEMA DI TASSAZIONE DELLE SIGARETTE

I prezzi dei prodotti del tabacco non sono stabiliti dal tabaccaio, dal governo o dal consumatore, ma dal produttore. Ogni prodotto del tabacco ha un sistema diverso, ci concentriamo sulle sigarette che attualmente coprono il 92,7% del mercato dei prodotti del tabacco.

I costi per produrre ogni singolo pacchetto di sigarette sono molto bassi. Anche se non si riescono a trovare dati certi, si stima che i costi siano intorno a € 0,10 – 0,15 per pacchetto.

Quando fissa il prezzo di vendita, il produttore deve tener conto, più che i costi, della componente fiscale e della concorrenza degli altri produttori, perché un prezzo più basso riduce i margini di profitto ma permette di acquisire quote di mercato, un prezzo più alto fa aumentare i profitti ma fa perdere quote di mercato).

Le sigarette, come la generale categoria dei tabacchi lavorati, sono gravate da diverse imposte<sup>1</sup>:

- **Accisa**, correlata al prezzo di vendita al pubblico, varia in relazione alla categoria del prodotto. L'accisa ha una componente specifica e una componente proporzionale:
  - **La componente specifica dell'accisa** si calcola in euro a partire dal prezzo medio ponderato (*Weighted Average Price – WAP*) di tutti i pacchetti in vendita in Italia. Per il 2015 il WAP è pari a € 233 al kg (€ 4,66 al pacchetto) e, qualsiasi sia il prezzo del pacchetto, la componente specifica delle accise è il 10% di tale WAP, cioè € 0,47 al pacchetto. L'accisa specifica applicata in Italia è la più bassa d'Europa e, per come è calcolata, incide proporzionalmente di più sui pacchetti economici il cui prezzo è inferiore al WAP, e di meno sui pacchetti più cari, il cui prezzo è superiore al WAP
  - **La componente proporzionale dell'accisa** corrisponde al 51,03% del prezzo finale del pacchetto, qualunque sia il prezzo del pacchetto.
- **Imposta sul Valore Aggiunto (IVA)**, che è pari al 22% del prezzo di vendita al pubblico al netto dell'IVA stessa (e quindi pesa sul prezzo finale di vendita per il 18,03%)

Sommando le due componenti dell'accisa e l'IVA otteniamo un valore pari al 76,73% del prezzo finale, qualunque sia il prezzo del pacchetto.

Alle imposte si aggiunge l'**aggio del rivenditore**, pari al 10% del prezzo finale del pacchetto, qualunque esso sia. Ragion per cui al venditore conviene vendere i prodotti che hanno il prezzo più alto.

Ciò che rimane è la **quota di spettanza del produttore** che è pari al prezzo del pacchetto sottratte le imposte e l'aggio del rivenditore. Bisogna ricordare che il prezzo del pacchetto è stabilito dal produttore medesimo.

L'Italia dal 1 gennaio 2015 ha fissato un'accisa totale (specifica + proporzionale + IVA) che non può essere inferiore a € 170 al kg (€ 3,4 al pacchetto) che corrisponde ad un vero e proprio prezzo minimo sotto il quale i pacchetti di sigarette non possono andare.

Dati questi valori fissi per legge, al produttore va una cifra pari a 13,27% del prezzo finale (100% – 76,73% – 10%). Siccome i costi di produzione del pacchetto corrispondono al 2%- 3% del prezzo medio ponderato, il restante è il margine di profitto.

Sitografia:

1. Agenzia delle Dogane e dei Monopoli  
[https://www.agenziadoganemonopoli.gov.it/portale/monopoli/tabacchi/prezzi/composizione\\_prezzo](https://www.agenziadoganemonopoli.gov.it/portale/monopoli/tabacchi/prezzi/composizione_prezzo)
2. Commissione Europea DG TAXUD – Excise Duty Tables  
[https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/sites/taxation/files/docs/body/excise\\_duties-part\\_iii\\_tobacco\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/docs/body/excise_duties-part_iii_tobacco_en.pdf)

---

<sup>1</sup> tra le imposte bisognerebbe considerare anche il **Dazio** che si applicherebbe qualora i prodotti provenissero da paesi non appartenenti all'Unione Europea.

## CONSIDERAZIONI SULL'AUMENTO DEI PREZZI DELLE SIGARETTE

L'obiettivo finale per la salute della popolazione è la riduzione della prevalenza dei fumatori che, come mostra l'evidenza scientifica, diminuisce quando i prezzi dei prodotti del tabacco aumentano. D'altra parte, l'obiettivo del bilancio pubblico di raggiungere dei livelli prefissati di gettito, in genere crescenti negli anni, può essere perseguito aumentando le vendite e/o aumentando le imposte.

Una pianificazione sapiente del sistema di tassazione dovrebbe far aumentare il prezzo finale, senza far diminuire le entrate dello stato o, ancora meglio, facendole aumentare. Se questo risultato sia perseguibile o no, dipende dall'elasticità della domanda delle sigarette, rispetto al prezzo e dal fatto che il consumatore non possa rifornirsi illegalmente.

L'elasticità della domanda di sigarette, rispetto al prezzo, è il cambiamento in percentuale del consumo a seguito del cambiamento dell'1% del prezzo reale, aggiustato per l'inflazione. Se, al cambiamento unitario del prezzo, la domanda si modifica più dell'1%, viene definita "elastica", se invece aumenta o diminuisce meno dell'1%, la domanda viene chiamata "rigida" o completamente anelastica se non c'è nessun cambiamento. Basandosi su una dipendenza, quella delle sigarette è domanda abbastanza rigida, infatti l'evidenza empirica mostra che l'elasticità è pari a circa -0,4. Cioè a dire che per un aumento del 10% dei prezzi, bisogna aspettarsi una riduzione dei consumi pari al 4%.

Anche il traffico illecito dei prodotti del tabacco non è legato al prezzo dei prodotti del tabacco.

In conclusione, l'aumento dei prezzi dei prodotti del tabacco è in grado di produrre risultati positivi sia per il settore salute che per il settore fiscale, ma anche per i rivenditori e addirittura per i produttori, fintanto che l'elasticità della domanda rimane inferiore all'unità.

Idealmente, l'aumento dei prezzi dovrebbe essere proposto ai produttori che stabiliscono il prezzo e che ricaverebbero maggiori profitti, ma essi non hanno nessuna intenzione di perdere clienti e quote di mercato. E' quindi necessario spingere i produttori ad aumentare i prezzi, incrementando le imposte e/o l'aggio per i rivenditori. La progettazione dell'aumento delle imposte è un lavoro impegnativo perché, come si è visto, il sistema di tassazione è complesso e l'aumento dell'una o dell'altra imposta provoca reazioni diverse.