

# The Contribution made by Beer to the European Economy

Full Report - December 2013



# 20

## Italy



## 20.1 | Country profile

Population	59,394,207
Currency	Euro
GDP per capita in PPS (2012, EU28 = 100)	99

Source: Eurostat

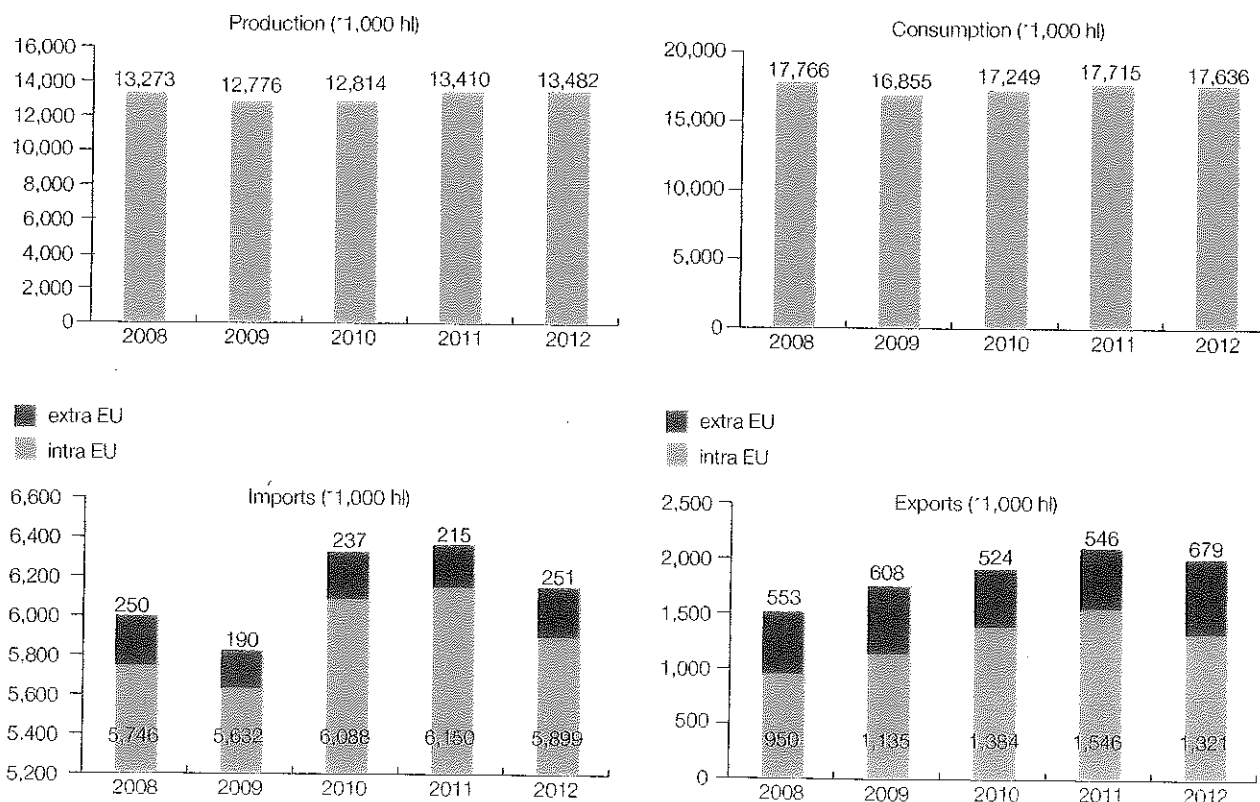
## 20.2 | Highlights Italy

Table 20.1 Economic impact of beer in Italy (2008-2012)

	2008	2010	2012	A 2008-2012
Total number of jobs	143,800	139,400	136,100	-5.4%
Value-added (million Euro)	3,253	3,157	3,233	-0.6%
Government revenues (million Euro)	4,038	3,975	4,165	+3.1%

Source: Calculations Regioplan (2013)

Figure 20.1 Development of production<sup>1</sup>, consumption<sup>1</sup>, imports<sup>1</sup> and exports<sup>1</sup> (2008-2012)



Source: <sup>1</sup> Assobira (2013) <sup>2</sup> Eurostat (2013)

<sup>1</sup> Import and export figures for 2008 and 2009 were estimated on the basis of historical Eurostat data.

## 20.1 | Country profile

Population	59,394,207
Currency	Euro
GDP per capita in PPS (2012, EU28 = 100)	99

Source: Eurostat

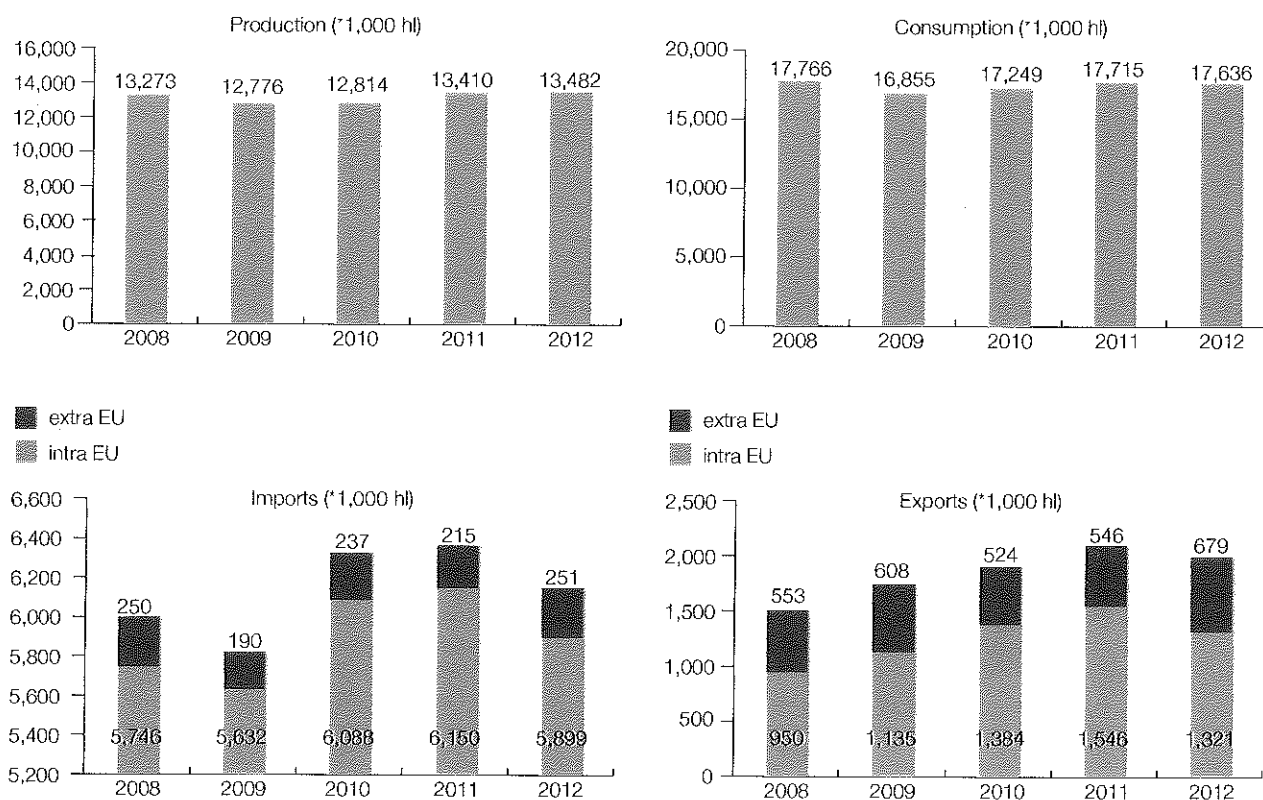
## 20.2 | Highlights Italy

Table 20.1 Economic impact of beer in Italy (2008-2012)

	2008	2010	2012	Δ 2008-2012
Total number of jobs	143,800	139,400	136,100	-5.4%
Value-added (million Euro)	3,253	3,157	3,233	-0.6%
Government revenues (million Euro)	4,038	3,975	4,165	+3.1%

Source: Calculations Regioplan (2013)

Figure 20.1 Development of production<sup>\*</sup>, consumption<sup>\*</sup>, imports<sup>\*\*</sup> and exports<sup>\*\*</sup> (2008-2012)<sup>1</sup>



Source: \* Assobira (2013) \*\* Eurostat (2013)

<sup>1</sup> Import and export figures for 2008 and 2009 were estimated on the basis of historical Eurostat data.

20

Italy

## 20.3 | Brewing sector

Table 20.2 Basic characteristics of the Italian brewing sector (2008-2012)

	2008	2009	2010	2011	2012	Δ 2008-2012
Total production (in hectolitres)	13,273,000	12,776,000	12,814,000	13,410,000	13,482,000	+1.6%
Brewing companies	214	250	302	344	415	+93.9%
Breweries (including microbreweries)	220	256	308	350	421	+91.4%
Microbreweries	206	242	294	336	407	+97.6%

Source: Assobirra (2013)

In 2012, Italian brewing companies produced a total of 13,482,000 hectolitres of beer. Production has remained relatively stable over recent years, with a slight increase of 1.6 percent.

Italian brewing companies in total exported 2 million hectolitres of beer in 2012. Since 2008, there has been a significant increase of the total of exported beer, mainly because of the growth of one of the major brewing companies' brands. A considerable rise was shown in the number of breweries in 2012; compared to 2008 the number almost doubled.

## 20.4 | Beer market

Table 20.3 Basic characteristics beer market (2008-2012)

	2008	2009	2010	2011	2012	Δ 2008-2012
Total consumption (in hectolitres)	17,766,000	16,855,000	17,249,000	17,715,000	17,636,000	-0.7%
Total consumer spending (in million euro)	9,731	9,125	9,488	9,849	9,725	-0.1%
Consumption of beer per capita (in litres)	29.4	28.0	28.6	29.8	29.5	+0.3%
Beer consumption on-trade (hospitality)	44.0%	44.0%	43.0%	41.8%	41.0%	-3.0%
Beer consumption off-trade (retail)	56.0%	56.0%	57.0%	58.2%	59.0%	+3.0%
Average consumer price in on-trade (1 litre, including taxes) (in Euro)	9.87	10.10	10.30	10.60	10.60	+7.4%
Average consumer price in off-trade (1 litre, including taxes) (in Euro)	1.81	1.85	1.88	1.94	1.98	+9.4%

Source: Assobirra (2013)

As with production, the total consumption of beer in Italy and the total consumer spending remained relatively stable over recent years, at around 17 million hectolitres. In 2012, the consumption of beer per capita was at almost the same level as in 2008, with a slight increase. Compared with other EU countries, the consumption per capita was low, at 30 litres.



## 20.5 | Trends and developments

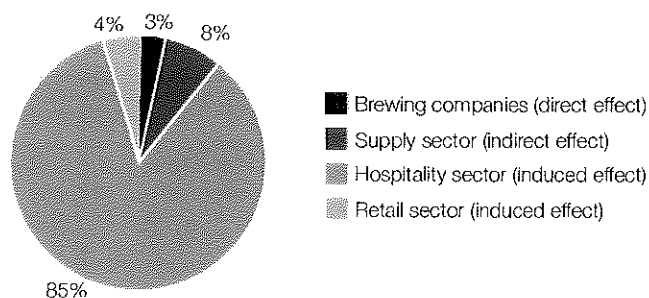
The hospitality sector is suffering from the economic crisis, while the trend for more beer to be consumed at home is, as in many other European countries, also seen in Italy. Nevertheless the consumption of beer per capita in Italy remained stable. To enhance positive developments, Italian brewing companies have been developing new and innovative products. The Italian beer market has a major influence on the economy, and Italian brewing companies are focusing on innovation, sustainability and responsible consumption.

According to the Italian brewers' association, the economic crisis increased the market share of cheaper beers and private-label beers, while the market share of mainstream and premium beers decreased. At the same time, super premium beers and speciality beers gained market share due to the curiosity of Italian consumers towards craft food and beverage products, and 'new beer styles' have gained in popularity. Moreover, consumers with higher purchasing power shifted from super premium to speciality beers while other consumers shifted from cheaper beers and wine (with a higher alcohol content) to more speciality beers because of stricter BAC controls. This led to drinking less and spending the same amount of money on speciality beers which are more expensive. Consumers were drinking smaller volumes, but spending the same money on more expensive products.

## 20.6 | Employment related to beer

In 2012, approximately 4,700 people were employed in Italian brewing companies. Alongside this direct employment, the Italian brewing sector also generated indirect employment via a number of supply sectors, the retail and the hospitality sectors. The hospitality sector had by far the largest share, with around 115,000 jobs.

Figure 20.2 Total employment because of beer in 2012: 136,100 jobs



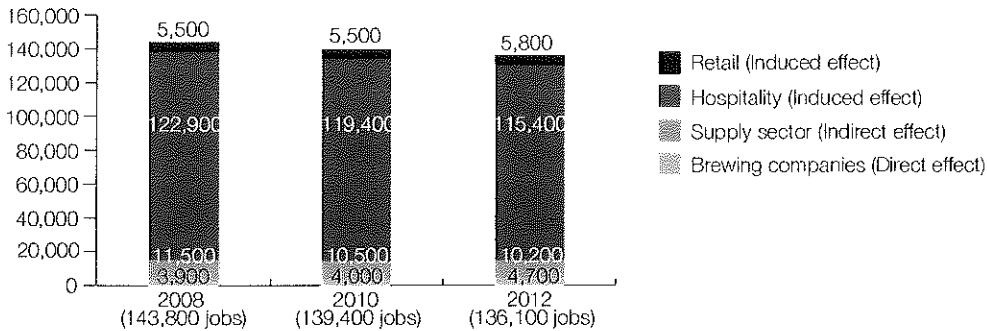
Source: *Calculations Regioplan (2013)*

Compared to 2008, total employment generated by the production and sale of beer in Italy decreased by 5.4 percent. This decline was almost exclusively in the hospitality sector which showed a decline of around 4,000 jobs between 2010 and 2012, since more beer was consumed at home. Despite the reduction in the hospitality sector, direct employment in the brewing sector increased by 800 jobs compared to 2008.

Particularly due to the fast growth of microbreweries, the super-premium and speciality beer segment grew significantly. Microbreweries have a substantially lower productivity, so the market share they gained translated into greater employment compared to the same volume previously produced by the larger brewing companies. Due to the growing popularity of beer brewed by microbreweries, the employment in these larger companies decreased slightly. The development of employment in the other sectors remained relatively stable.



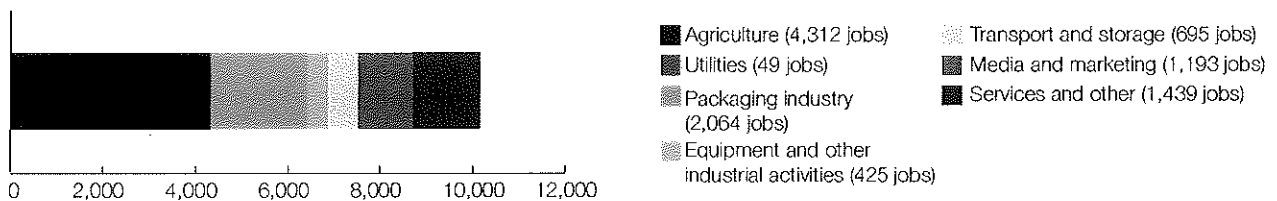
Figure 20.3 Development of employment ( $\Delta 2008-2012 = -5.4\%$ )



Source: Calculations Regioplan (2013)

The largest share of indirect employment due to beer was created in the agricultural sector. Almost half of the indirect employment was generated within this sector. In September 2010, the Italian Parliament enacted a law declaring beer to be an agricultural product, provided that 51 percent of the raw material was self-produced. This had consequential fiscal advantages. Other substantial effects of indirect employment could be seen in the packaging industry and the services sector.

Figure 20.4 Indirect employment in 2012: 10,200 jobs

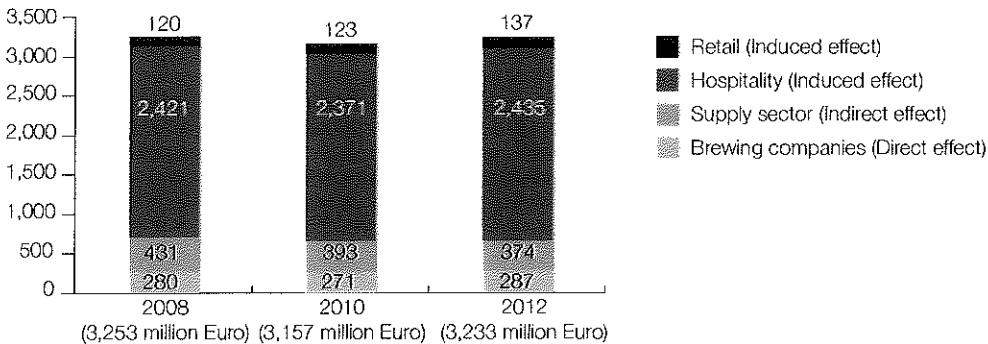


Source: Calculations Regioplan (2013)

## 20.7 | Value-added related to beer

Besides the impact on employment, the Italian brewing sector also contributes to the economy in terms of value-added. In 2012, the total value-added related to the production and sale of beer in Italy was estimated to be 3,233 million Euro, about the same amount as in 2008. Compared to 2010, all services, except the supply sector, added more value to their services and products.

Figure 20.5 Development of value-added ( $\Delta 2008-2012 = -0.6\%$ )

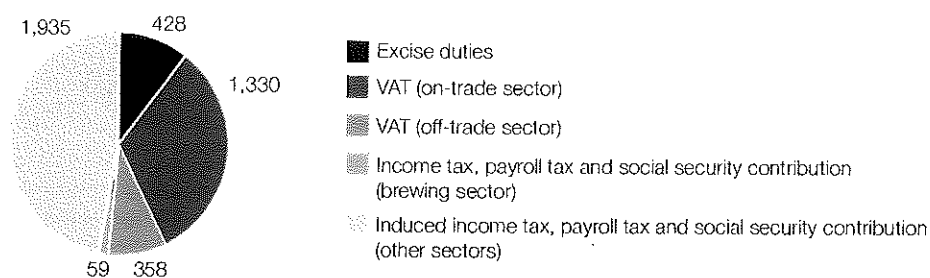


Source: Calculations Regioplan (2013)

## 20.8 | Government revenues related to beer

In 2012, the revenues from excise duties, VAT and income-related contributions related to Italian beer production and sales were estimated to be around 4 million Euro. This was a growth of approximately 3 percent compared to the total government revenues in 2008. This total increase was mainly the result of a substantial 22.4 percent increase in VAT revenues in the retail sector.

Figure 20.6: Government revenues related to the production and sale of beer in 2012: 4,165 million Euro



Source: Calculations Regioplan (2013)

Table 20.4 Government revenues (2008-2012)

	2008	2010	2012	Δ 2008-2012
Excise duties (million Euro)	466	439	428	-8.2%
VAT (on-trade sector) (million Euro)	1,330	1,273	1,330	+0,0%
VAT (off-trade sector) (million Euro)	292	308	358	+22.4%
Income tax, payroll tax and social security revenues (brewing companies) (million Euro)	62	66	59	-5.3%
Income tax, payroll tax and social security revenues (other sectors) (million Euro)	1,850	1,885	1,935	+4.6%
<b>Total government revenues (million Euro)</b>	<b>4,038</b>	<b>3,975</b>	<b>4,165</b>	<b>+3.1%</b>

Source: Calculations Regioplan (2013)

**Daniele Rossi**

---

Da: PREVINDAI [info@previndai.it]  
Inviato: mercoledì 17 dicembre 2014 10:46  
A: rossi@federalimentare.it  
Oggetto: Comunicazione Periodica - Scelta modalità di inoltro



Egregio **DANIELE ROSSI**,  
Posizione Previdai: **1006797**

Da alcuni anni è data la possibilità agli iscritti di ricevere la Comunicazione periodica, riepilogativa della posizione individuale al 31 dicembre dell'anno precedente, in modalità diversa da quella tradizionale che avviene tramite posta: il medesimo testo, in formato pdf, viene messo a disposizione nell'area riservata del sito e il Fondo, con una email, avvisa l'iscritto dell'avvenuta pubblicazione.

Questa modalità può essere selezionata tramite la funzione "**Invio Comunicazione Periodica**", disponibile nell'area riservata, e modificata in ogni momento, tornando alla spedizione tradizionale.

Si sottolinea come la soluzione proposta consenta all'iscritto maggiore tempestività nella ricezione delle informazioni relative alla propria posizione, contribuendo, nello stesso tempo, alla riduzione dei costi di gestione del Fondo.

Per ricevere correttamente le comunicazioni, è necessario, comunque che il Fondo disponga sempre di recapiti aggiornati: indirizzo di posta, telefono (anche cellulare), e-mail. Si consiglia, pertanto, di verificare periodicamente tali dati.

Gli uffici del Fondo sono a disposizione per qualsiasi chiarimento dal lunedì al venerdì dalle 9.00 alle 12.30 ai numeri 0646200391 (ufficio Contributi) e 0646200392 (ufficio Prestazioni).

Cordiali saluti.

**PREVINDAI** - Fondo Pensione  
[www.previndai.it](http://www.previndai.it)

---

*Questo indirizzo di posta elettronica non è presidiato.  
Vi preghiamo, pertanto, di non rispondere alla presente e-mail.*





ref.  
ricerche

IL SETTORE DELLA BIRRA  
CARATTERISTICHE DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA,  
EFFETTI DELLA TASSAZIONE

GIUGNO 2014

Il lavoro è stato commissionato da AssoBirra e realizzato da un gruppo di lavoro REF Ricerca  
composto da Fedele De Novellis (coordinatore), Anna Menozzi e Sara Signorini



Sommario

<b>Sintesi e conclusioni .....</b>	<b>2</b>
<b>1. Caratteristiche della domanda .....</b>	<b>6</b>
Consumo di alcolici moderato in Italia, peso contenuto della birra .....	7
<b>2. L'evoluzione della domanda negli ultimi anni .....</b>	<b>12</b>
Le difficili condizioni di contesto degli ultimi anni .....	13
Le tendenze recenti della domanda di birra: si va meno al pub, aumenta il consumo fra le mura domestiche .....	15
Perché la crisi frena l'accesso ai consumi on premise. ....	15
La tenuta delle quantità acquistate .....	16
L'andamento dei prezzi .....	16
Prezzi, valori e downgrading della spesa: come sono andati "veramente" consumi? .....	17
Attività industriale e domanda .....	19
<b>3. Prezzi e fiscalità indiretta.....</b>	<b>20</b>
Dinamica dei prezzi e tassazione.....	21
Riquadro - Imposte sulla birra: un confronto internazionale .....	22
Incidenza delle imposte indirette sui prezzi della birra: canale off premise .....	24
Incidenza delle imposte indirette sui prezzi della birra: canale on premise .....	25
Struttura del prezzo.....	26
<b>4. Fiscalità, prezzi e domanda.....</b>	<b>28</b>
Imposte indirette e prezzi .....	29
Riquadro – La traslazione dell'accisa .....	29
Prezzi e domanda .....	30
Riquadro - La domanda di birra in Italia: una stima.....	32
Effetti di variazioni delle accise sulle birre .....	33
Effetti di variazioni delle accise sulla birra sull'intera economia .....	35
<b>Riferimenti bibliografici .....</b>	<b>39</b>

## **SINTESI E CONCLUSIONI**

## CARATTERISTICHE DEL MERCATO E TENDENZE DEGLI ULTIMI ANNI

L'Italia è un paese a consumo di bevande alcoliche relativamente contenuto. All'interno dei consumi di alcolici è preponderante il vino, mentre la birra viene consumata in quantità contenute, decisamente inferiori rispetto a molti altri paesi.

Anche per la domanda di birra, come per altri prodotti alimentari, i comportamenti di consumo nel corso degli ultimi anni sono stati dominati dagli effetti della crisi sui redditi delle famiglie. La recessione ha comportato gravi perdite di potere d'acquisto, aggravate dai numerosi interventi di natura fiscale che hanno compresso la capacità di spesa dei consumatori. Fra questi, la pressione sulla fiscalità indiretta è risultata particolarmente marcata.

Gli andamenti di carattere macroeconomico hanno condizionato le *performance* aziendali, sovrastando il peso relativo delle strategie adottate da parte di ciascuna azienda. La crisi ha difatti colpito indistintamente tutti i settori esposti all'andamento della domanda interna.

**Anche il settore della birra ha subito le conseguenze della crisi. I consumatori non hanno modificato molto la quantità di birra acquistate, ma hanno ugualmente ridimensionato la spesa, riducendo il consumo on premise a favore degli acquisti presso la distribuzione commerciale.** Anche all'interno di questo segmento si osserva uno spostamento della domanda verso prodotti delle fasce di prezzo più basse.

I comportamenti di spesa sono differenti a seconda del canale, *on premise* e *off premise*, e la natura stessa del consumo nei due casi è profondamente diversa, tanto da potersi parlare quasi di due prodotti distinti.

I comportamenti di spesa emersi nel corso della crisi vedono un consumatore molto "attivo" nel cercare di economizzare. Il valore della spesa registra difatti una significativa contrazione. Tale contrazione (che discende da una discesa del valore medio unitario della birra consumata) non deriva da contrazioni dei prezzi praticati dai produttori, ma principalmente dal cambiamento delle forme di consumo e delle tipologie di prodotti acquistati.

Emerge una caduta dei consumi *on premise* a favore della spesa *off premise*. Tale andamento è coerente con l'ipotesi che il primo sia un consumo caratterizzato da una elasticità della domanda al reddito più elevata.

Circa la spesa *off premise*, la relativa tenuta delle quantità, misurate dai litri di birra acquistati dalle famiglie, non è da leggere alla stregua di una maggiore tenuta dei consumi di birra rispetto ai consumi alimentari nel complesso, quanto piuttosto nei termini di una modifica del mix dei prodotti acquistati, con uno spostamento della domanda verso le birre meno costose che, di conseguenza, ha portato ad una riduzione dei valori unitari.

Il tema dell'attenzione del consumatore al prezzo è naturalmente esploso con la crisi. Questo è un comportamento abbastanza usuale: al ridursi del reddito l'elasticità della domanda al prezzo tende ad aumentare e viceversa quando il reddito aumenta. Non deve dunque sorprendere che le imprese abbiano cercato in tutti i modi di tenere bassa l'inflazione dei loro prodotti. Va anche considerato che in fasi di bassa domanda il potere di mercato dei produttori tende a ridursi, spingendo ad uno schiacciamento della marginalità del settore.



## LA TASSAZIONE DELLA BIRRA

La bassa inflazione del comparto delle birre appare ancor più significativa alla luce dei rilevanti incrementi della fiscalità indiretta registrati nel corso degli ultimi anni. In particolare, si rammentano i due rialzi dell'aliquota dell'Iva ordinaria e l'aumento dell'accisa, cui potrebbe fare seguito un altro rilevante incremento a partire da gennaio 2015.

Nel confronto internazionale la tassazione sulla birra presenta una varietà di trattamenti, che riflettono la combinazione di imposte ad valorem oppure basate sulla quantità. Le divergenze sono spiegate in alcuni paesi afflitti da alcolismo diffuso dall'obiettivo di scoraggiare i consumi. Le disparità di trattamento fiscale hanno anche mostrato in passato la possibilità di spostamento dei consumatori tra paesi limitrofi, con il trasporto delle merci dal paese con regime fiscale più favorevole.

Frequente è la presenza di aliquote differenziate con livelli dell'Iva in genere più bassi per il settore dell'*horeca* rispetto ai prodotti venduti presso la distribuzione alimentare. Questo avviene in genere per incentivare la domanda presso i pubblici esercizi, attività ad elevato contenuto di manodopera. Nei paesi mediterranei, come l'Italia, i prezzi dei pubblici esercizi rappresentano anche un fattore di competitività dell'industria turistica nazionale.

**Considerando una birra di media gradazione l'incidenza complessiva della fiscalità indiretta sul prezzo finale è di quasi il 36 per cento. Considerando gli incrementi programmati dell'accisa nel 2015 potremmo arrivare a sfiorare il 40 per cento.**

Tale incidenza, calcolata su un prezzo medio, si modifica in base al tipo di prodotto, visto che l'accisa si rapporta, diversamente dall'Iva, alle quantità di prodotto. Quindi l'incidenza delle indirette è inferiore per i prodotti di fascia alta e maggiore per i prodotti di prezzo inferiore.

Non a caso il peso della fiscalità indiretta scende ulteriormente se si considerano i consumi *on premise*. **Nel complesso su una birra di prezzo basso acquistata presso la grande distribuzione la fiscalità indiretta arriva a incidere per oltre il 45 per cento, mentre per una birra di prezzo alto acquistata presso un locale delle località più esclusive si scende sino al 12 per cento.**

Dato che l'incidenza delle diverse tipologie di consumo è diversa al variare dei redditi medi, la struttura delle fiscalità indirette così congegnata appare fortemente regressiva.

Non è solo la fiscalità a incidere diversamente sul prezzo degli acquisti presso l'*horeca* rispetto ai consumi *off premise*. L'incidenza del prezzo industriale sul totale è molto più bassa nel caso dell'*horeca*. Di fatto gli acquisti presso i servizi pubblici attivano in larga misura l'offerta da parte di settori produttivi che non sono coincidenti con quelli attivati dai consumi *off premise*. Il peso dell'industria difatti si riduce, a vantaggio dei settori dei servizi.

## VARIAZIONI DELLA FISCALITÀ E EFFETTI SULLA DOMANDA DI BIRRA

Gli effetti delle variazioni delle accise sui consumi dipendono da una parte dal grado di traslazione dell'accisa sui prezzi e, dall'altro, dall'elasticità della domanda al prezzo.

Circa la reazione dei prezzi in risposta a modifiche delle accise e dell'Iva, vi è convergenza delle analisi sull'ipotesi di traslazione completa delle variazioni dell'imposizione indiretta sui prezzi finali.

Riguardo all'elasticità della domanda al prezzo, vale innanzitutto l'idea di valori differenti a seconda dei canali di consumo. I consumi *on premise* presentano certamente elasticità al prezzo inferiori mentre per la domanda *off*

*premise* gli studi convergono sull'ipotesi di valori più elevati dell'elasticità. I valori stimati di tali elasticità sono diversi a seconda degli studi e dei paesi analizzati.

Nel caso dell'Italia stimiamo che l'elasticità della domanda al prezzo sia prossima all'unità, un valore più elevato di quanto stimato dalle analisi su altri paesi, spiegabile anche in virtù del fatto che la quota di mercato della birra sul totale dei consumi di bevande alcoliche è inferiore rispetto ad altri paesi.

La funzione della domanda di birra stimata per l'economia italiana mostra come questa risulti spiegata dall'andamento del reddito delle famiglie, dall'andamento delle temperature medie, dal prezzo della birra e da quello del vino. La domanda aumenta al crescere del reddito e quando le temperature sono più elevate della media, si riduce all'aumentare del prezzo della birra, mentre aumenta al crescere del prezzo del vino (elasticità incrociata).

Una simulazione delle conseguenze di una variazione delle accise sul mercato della birra induce a quantificare una contrazione dei volumi di vendita. Tale effetto si traduce in una perdita di gettito, tale per cui l'impatto dell'accisa sui conti pubblici appare decisamente inferiore rispetto a quello stimabile ex-ante applicando l'accisa alle quantità di birra acquistate in Italia.

Tale effetto è piuttosto marcato e deriva non tanto da comportamenti peculiari dei consumatori o dei settori produttivi, quanto dal fatto che la birra è uno di quei prodotti a incidenza della tassazione così elevata da far sì che variazioni dei consumi abbiano effetti sul gettito ben superiori rispetto a quelle che si osserverebbero per altri prodotti.

**Una variazione di 10 centesimi dell'accisa sulla birra determina una flessione dello 0.6 per cento delle quantità vendute presso l'horeca, e del 7 per cento delle vendite presso la distribuzione commerciale, per una caduta complessiva delle quantità vendute del 5 per cento. A tale caduta della domanda corrisponde una flessione del Pil di 130 milioni.**

**A tale caduta del Pil si stima possa corrispondere una perdita occupazionale il cui ordine di grandezza è pari a 2400 unità di lavoro circa.** Le perdite maggiori sono subite dalla distribuzione commerciale seguita dall'industria alimentare, dall'agricoltura e dalla ristorazione.

Infine, la riduzione del Pil comporta a sua volta un peggioramento ulteriore del deficit pubblico, pari a quasi 50 milioni.

**In conclusione, l'effetto dell'accisa sul bilancio pubblico, misurato ex-ante pari a 177 milioni di euro includendo l'iva, si riduce a soli 116 milioni per effetto della contrazione delle quantità vendute di birra sul gettito delle accise e dell'iva, e si ridimensiona ulteriormente, portandosi a soli 68 milioni una volta tenuto conto degli effetti della riduzione dei consumi sul Pil. In altri termini, l'effetto sul bilancio pubblico derivante da variazioni delle accise sulla birra si rivela ex-post decisamente inferiore al gettito atteso ex-ante.**

# **1. CARATTERISTICHE DELLA DOMANDA**



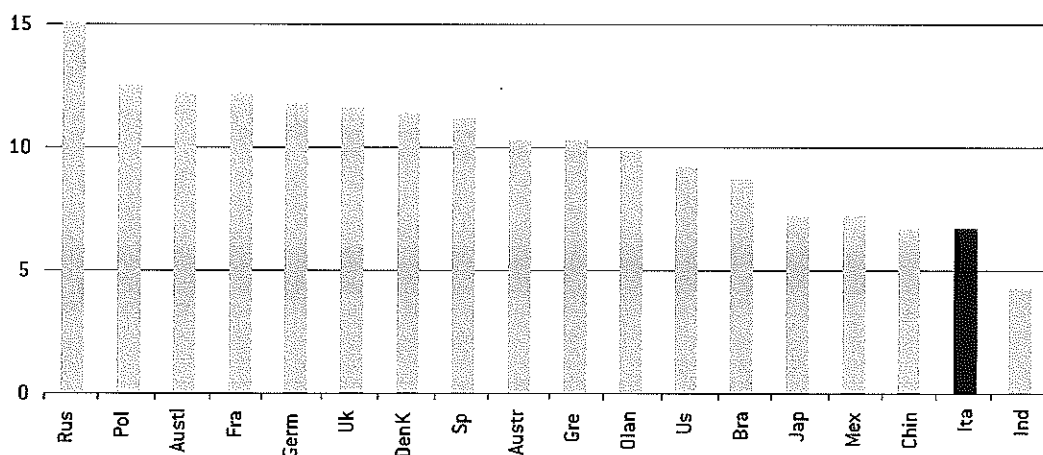
## CONSUMO DI ALCOLICI MODERATO IN ITALIA, PESO CONTENUTO DELLA BIRRA

L'Italia è un paese a consumo di bevande alcoliche basso e in diminuzione. Il consumo medio per abitante è inferiore al dato medio delle altre maggiori economie europee.

Nel confronto internazionale anche la composizione è del tutto peculiare, dato il peso elevato del vino, mentre per il consumo di birra, così come per quello di altri alcolici, siamo su valori bassissimi. **Nel caso della birra, i paesi di maggiore tradizione dell'Europa centro-settentrionale - come Germania o Austria - presentano livelli di consumo per abitante tre o quattro volte superiori a quelli italiani.**

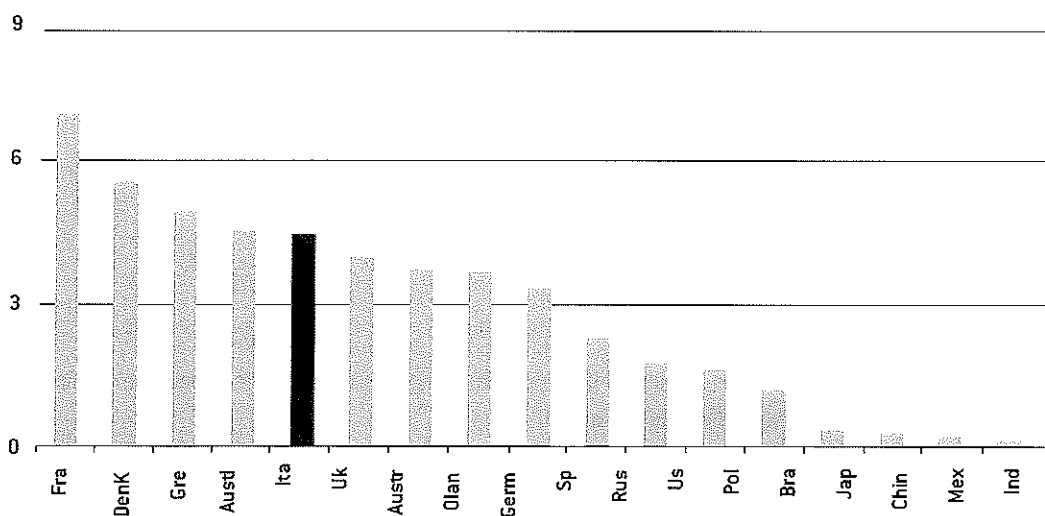
Si può quindi affermare che i bassi consumi di birra in Italia derivano in parte dal fatto che non siamo un paese "di grandi bevitori", e in parte dalle nostre tradizioni, che vedono una prevalenza della domanda di un prodotto sostituto, come il vino.

### I CONSUMI DI BEVANDE ALCOLICHE. UN CONFRONTO INTERNAZIONALE



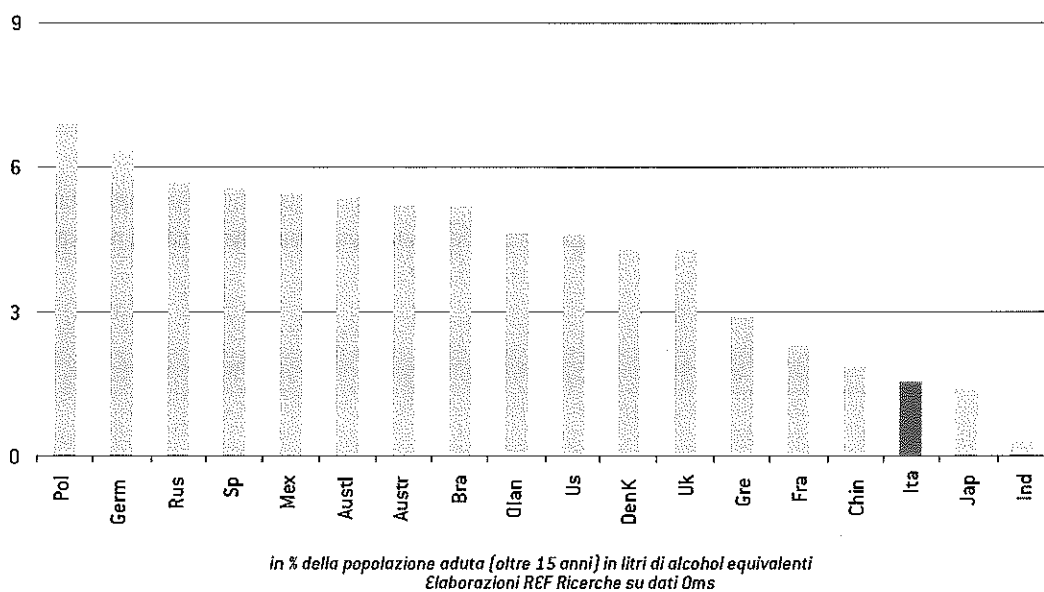
*in % della popolazione adulta (oltre 15 anni) in litri di alcohol equivalenti*  
Elaborazioni REF Ricerche su dati Oms

### I CONSUMI DI VINO. UN CONFRONTO INTERNAZIONALE

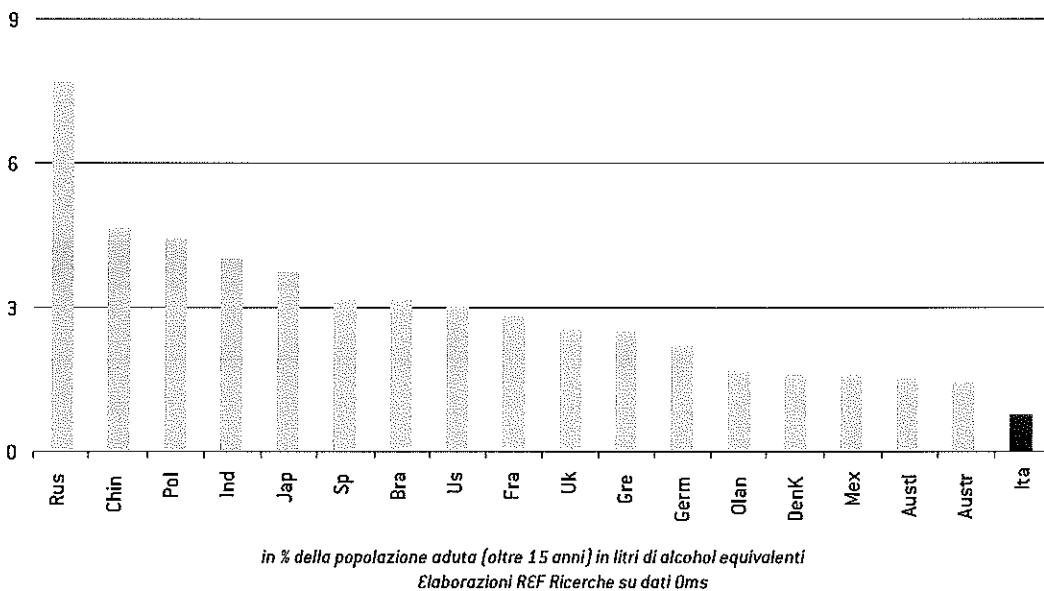


*in % della popolazione adulta (oltre 15 anni) in litri di alcohol equivalenti*  
Elaborazioni REF Ricerche su dati Oms

### I CONSUMI DI BIRRA: UN CONFRONTO INTERNAZIONALE



### I CONSUMI DI APERITIVI, AMARI, SUPERALCOLICI: UN CONFRONTO INTERNAZIONALE

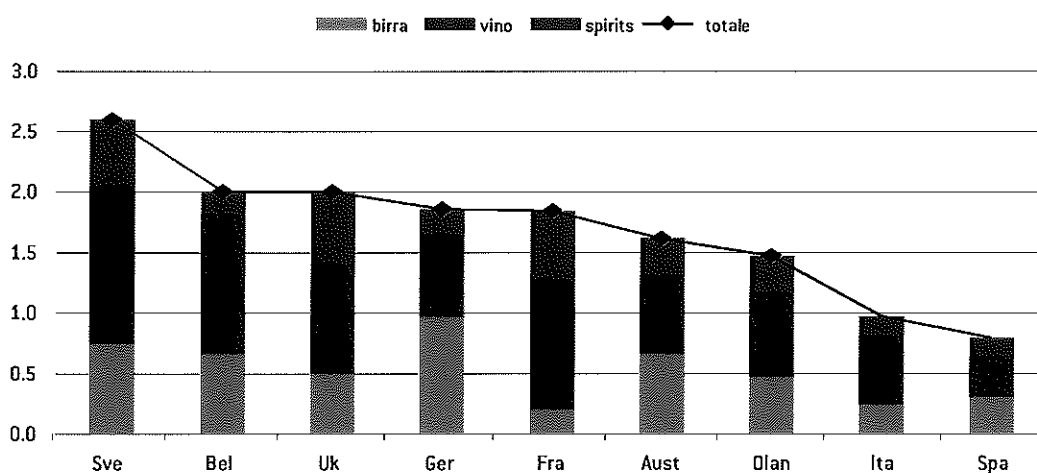


Da tali evidenze emerge come non vi siano in Italia i problemi di eccessivo consumo di bevande alcoliche che hanno ispirato le normative restrittive in altri contesti.

L'acquisto di birra rappresenta inoltre nel caso italiano un segmento ben identificato nelle abitudini di consumo, associato a particolari tipi di pasto (ad esempio nella tradizione italiana la birra è la bevanda consumata tipicamente con la pizza) o a determinati periodi dell'anno, con una concentrazione nelle giornate più calde e nei periodi di vacanza.

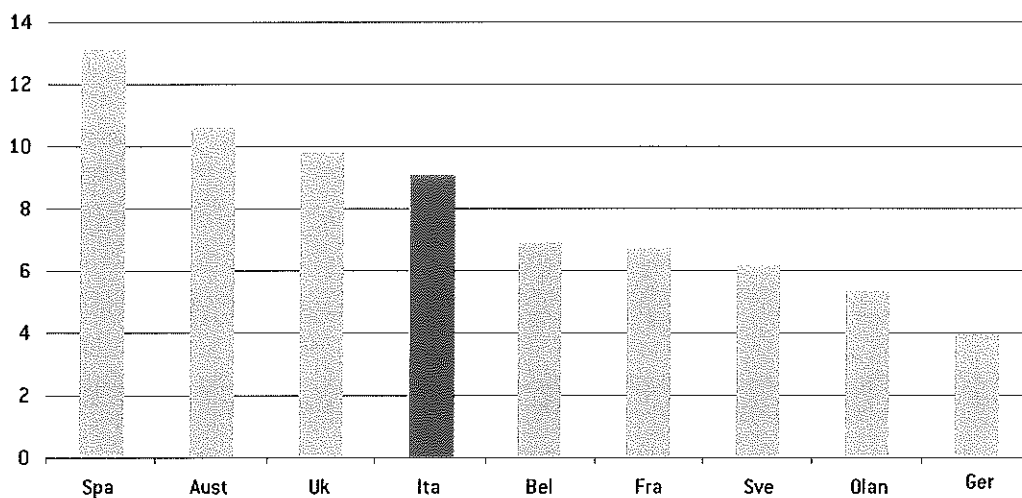
I risultati mostrati dai grafici precedenti fanno riferimento al volume di alcol assunto attraverso i consumi di bevande. Il posizionamento relativo dell'Italia trova conferma anche se si prende in considerazione l'incidenza relativa delle bevande alcoliche sul paniere dei consumi; in questo caso, la variabile cui si fa riferimento è la spesa in termini monetari. Si nota come le bevande alcoliche incidano sui consumi delle famiglie italiane, al pari di quelle spagnole, molto meno rispetto alle altre maggiori economie europee. Oltre al menzionato differenziale in termini di volumi consumati, conta anche il fatto che i paesi mediterranei presentano una maggiore incidenza dei pasti fuori casa sulla spesa per consumi, il che tende a spiazzare parte dei consumi effettuati fra le mura domestiche (1).

**INCIDENZA DEI CONSUMI DI BEVANDE ALCOLICHE (ACQUISTI OFF PREMISE)  
SUL PANIERE DEI CONSUMI DELLE FAMIGLIE**



Elaborazioni REF Ricerche su dati Eurostat

**INCIDENZA DEI CONSUMI PER SERVIZI DI RISTORAZIONE SUL PANIERE DEI CONSUMI DELLE FAMIGLIE**



Elaborazioni REF Ricerche su dati Eurostat

1. Nelle statistiche della contabilità nazionale i consumi di bevande comprendono la sola componente off premise, ovvero i consumi effettuati dalle famiglie che hanno acquistato il prodotto presso la distribuzione commerciale. I consumi on premise sono inclusi nella voce dei consumi presso i pubblici esercizi, all'interno della quale non è però possibile isolare le singole voci di spesa come la birra.

**Le caratteristiche sopra evidenziate fanno sì che i comportamenti di consumo delle famiglie italiane in relazione al comparto delle bevande alcoliche non siano assimilabili del tutto a quelli delle altre maggiori economie: da noi il consumo di birra è associato a specifiche forme di pasto mentre in altri paesi la birra è la bevanda prevalente nei pasti.** Inoltre, l'incidenza relativamente contenuta della birra sui consumi totali di alcolici fa sì che variazioni nei comportamenti possano avere una incidenza percentuale sui consumi di birra ben più elevata rispetto ad altri paesi.

Le caratteristiche strutturali evidenziate – bassa incidenza delle bevande alcoliche sul totale dei consumi, peso limitato della birra all'interno di queste, e peso relativo del consumo *on premise* – definiscono la cornice entro la quale si sono innestate le tendenze degli ultimi anni, guidate essenzialmente dalla risposta delle famiglie italiane ad un contesto macroeconomico profondamente avverso.





## **2. L'EVOLUZIONE DELLA DOMANDA NEGLI ULTIMI ANNI**

## LE DIFFICILI CONDIZIONI DI CONTESTO DEGLI ULTIMI ANNI

L'economia italiana nel corso degli ultimi anni è stata colpita da un crollo della domanda interna esteso a tutte le sue principali componenti. Solo le esportazioni hanno tenuto, non riuscendo però a sostenere da sole i livelli produttivi.

La caduta della domanda ha inciso profondamente sul tessuto produttivo nazionale. Tutti i settori industriali sono stati caratterizzati da *performances* molto deludenti.

La contrazione dei redditi delle famiglie è stata particolarmente pronunciata. La recessione si è tradotta in pesanti perdite di posti di lavoro e in una riduzione del potere d'acquisto dei redditi da lavoro; anche i redditi lordi degli autonomi e gli utili delle aziende si sono pesantemente contratti. La perdita di potere d'acquisto delle famiglie è stata acuita dagli incrementi della pressione fiscale derivanti dai diversi interventi volti al consolidamento dei saldi di finanza pubblica. Alcuni di essi hanno portato ad inasprimenti delle imposte dirette, hanno cioè gravato direttamente sui redditi. In altri casi il canale di trasmissione della crisi ai bilanci familiari è passato attraverso le misure di controllo della spesa pubblica, come nelle misure di blocco salariale dei dipendenti pubblici. La maggior parte degli interventi fiscali ha invece agito attraverso l'imposizione indiretta. Vale a dire che le famiglie hanno subito gli aumenti della tassazione attraverso rincari dei prezzi dei prodotti acquistati. Fra i diversi interventi che hanno sostenuto l'andamento delle imposte indirette si ricordano le variazioni delle accise sui carburanti, l'aumento dell'imposta di bollo, le imposte sui giochi, l'accisa sulle sigarette, l'accisa sulle birre, l'aumento dell'Iva ordinaria dal 20 al 21 per cento a partire da ottobre 2011 e il nuovo incremento, dal 22 al 23 per cento, da ottobre 2013.

### **Nel complesso, il reddito disponibile delle famiglie in termini reali ha subito una contrazione clamorosa, pari a circa il 12 per cento fra il 2007 e il 2013.**

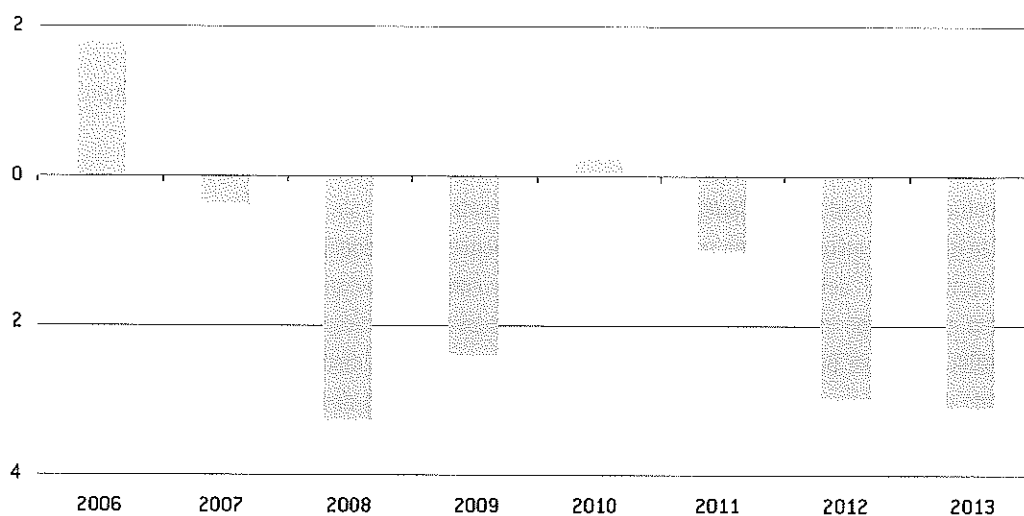
La flessione dei consumi, pur di entità eccezionale (di quasi l'8 per cento) è stata inferiore a quella del reddito, in quanto le famiglie, nel tentativo di sostenere il proprio tenore di vita, hanno ridotto il tasso di risparmio. Questo naturalmente è stato possibile alle famiglie con redditi più elevati, caratterizzate da un tasso di risparmio positivo. I meno abbienti, che non hanno capacità di risparmio, hanno invece dovuto adeguare completamente i propri livelli di consumo ai più bassi livelli del reddito. Si spiega quindi anche la marcata contrazione osservata per gli acquisti di prodotti di prima necessità, che hanno una incidenza elevata nei panieri di consumo delle famiglie delle fasce di reddito più basse. Fra queste vi è la contrazione della spesa alimentare, ben documentata in una ricca aneddotica (si pensi ad esempio al fenomeno della "quarta settimana") oltre che dalle statistiche, da cui emerge un importante risvolto di natura sociale della recessione.

I consumi alimentari hanno difatti registrato anch'essi una contrazione marcata. Tale comportamento è del tutto peculiare rispetto ad altre fasi di crisi, in cui la spesa *food* aveva mostrato un andamento relativamente stabile.

**Secondo l'Istat la variazione a prezzi costanti dei consumi alimentari cumulata nel corso dell'intero triennio 2011-2013 è pari a circa il 7 per cento; tale caduta si aggiunge alle già significative perdite subite nel corso del triennio 2007-2009.**

LA CRISI HA COLPITO  
ANCHE I CONSUMI ALIMENTARI:  
-7% NEL TRIENNIO 2011-2013

## CONSUMI ALIMENTARI



a prezzi costanti; var % medie annue; per il 2013 stime. Elaborazioni REF Ricerche su dati Istat

Rispetto a un arretramento così marcato del dato aggregato, tutte le tipologie di consumo alimentare, compresa la domanda di bevande, alcoliche e non, hanno subito severe contrazioni. Della caduta della domanda hanno risentito i livelli produttivi dell'industria, con contrazioni attenuate in alcuni casi da un andamento relativamente vivace dell'export o da flessioni delle importazioni.

## I CONSUMI ALIMENTARI IN ITALIA

var % cumulate

	2003-2007	2008-2012
<b>alimentari, bevande e tabacco</b>	2.9	-9.4
<b>alimentari e bevande non alcoliche</b>	5.0	-9.1
<b>generi alimentari</b>	5.2	-8.9
pane e cereali	8.9	-10.9
carne	6.0	-7.2
pesce	1.8	-11.4
latte, formaggi e uova	2.0	-9.1
oli e grassi	-8.2	-11.4
frutta	6.3	-8.3
vegetali incluse le patate	8.2	-6.7
zucchero, marmellata, miele, sciroppi, cioccolato e pasticceria	5.3	-9.0
generi alimentari n.a.c.	19.9	0.2
<b>bevande non alcoliche, caffè, tè, cacao</b>	2.5	-12.2
caffè, tè e cacao	6.0	-10.4
acque minerali, bevande gassate e succhi	1.6	-12.8
<b>bevande alcoliche, tabacco, narcotici</b>	-8.2	-10.8
bevande alcoliche	3.2	-7.3
tabacco	-13.8	-12.3

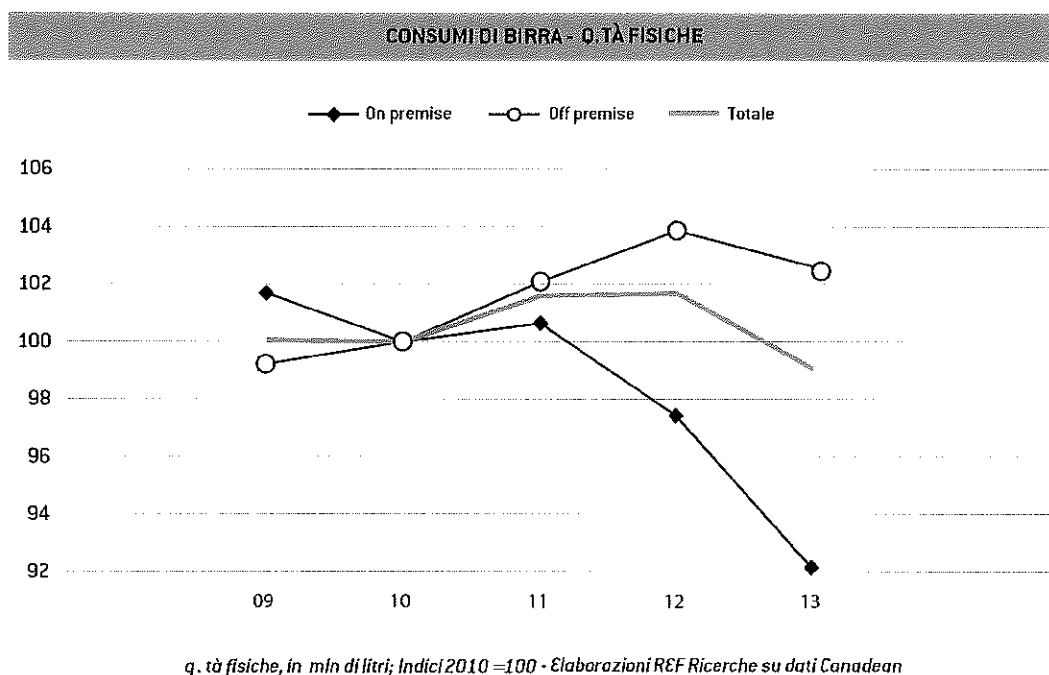
valori concatenati, anno di riferimento 2005 Elaborazioni REF Ricerche su dati Istat, Contabilità nazionale



## LE TENDENZE RECENTI DELLA DOMANDA DI BIRRA; SI VA MENO AL PUB, AUMENTA IL CONSUMO FRA LE MURA DOMESTICHE

A partire dal quadro generale sopra sintetizzato, la domanda di birra ha evidenziato andamenti che non si scostano a livello qualitativo dalle tendenze in aggregato. Sulla base dei dati offerti da fonti di mercato si calcola che **il mercato (2) della birra in Italia abbia registrato nel corso degli ultimi anni una relativa tenuta delle quantità consumate, misurate in termini di litri pro-capite, ma evidenziando un'ampia contrazione della spesa on premise, a favore dei consumi domestici. A parità all'incirca di quantità consumate (in termini di litri), le famiglie hanno quindi optato per forme di consumo meno costose.**

Anche i consumi *off premise* hanno a loro volta evidenziato un cambiamento nella composizione della spesa, con il passaggio a prodotti a minore valore unitario.



### PERCHÉ LA CRISI FRENA L'ACCESSO AI CONSUMI ON PREMISE

Le decisioni di spesa, e in particolare le tendenze dei consumi *on premise*, riflettono diversi fattori, di cui alcuni anche di natura culturale, e in particolare riconducibili a due tipi di comportamento.

Il primo è relativo al fatto che il pasto fuori casa è un tipo di consumo elevato, la cui incidenza sulla spesa tende ad aumentare al crescere del reddito, e questo va in direzione opposta rispetto ai consumi alimentari che, invece, dopo determinate soglie di reddito, tendono a saturarsi, riducendo quindi progressivamente la loro incidenza sui consumi totali (legge di Engel).

In secondo luogo, un altro aspetto importante è rappresentato dalla trasformazione del mercato del lavoro; paesi dove il tasso di femminilizzazione del mercato del lavoro è elevato tendono a sviluppare tutta una serie di attività sostitutive del lavoro domestico (servizi di assistenza ai membri del nucleo familiare, come colf e badanti, asili nido, servizi di lavanderia e, fra gli altri, i servizi di ristorazione). Questo genere di servizi svolge un ruolo importante nell'asseverare la conciliazione fra tempi di lavoro e tempi per la famiglia da parte delle donne, e quindi ne favorisce la partecipazione al mercato del lavoro.

In generale si può affermare che i consumi *on premise* si caratterizzano per una elasticità della domanda al reddito più elevata rispetto ai consumi *off premise*. Al contrario questi ultimi dovrebbero presentare una maggiore elasticità della domanda al prezzo.

2. La fonte dei dati sui consumi di birra è Canadean, società indipendente che annualmente raccoglie informazioni presso le aziende del settore. Rispetto al dato Istat la rappresentazione dei dati presenta differenze di natura metodologica (ad es il riferimento può essere ai litri consumati rispetto ai dati di contabilità nazionale che sono espressi a "prezzi costanti"); questi indicatori di quantità sono utilizzati per ottenere, a partire dai dati espressi in valore, degli indicatori di prezzo che di fatto, essendo dei valori medi unitari, non corrispondono a degli indici dei prezzi. Nel seguito questi aspetti metodologici sono spiegati solo ove lo si ritenga utile ai fini della comprensione dei fenomeni. Va detto che al netto di queste differenze nella costruzione delle statistiche, che impediscono un raffronto immediato con il dato Istat i dati Canadean paiono rappresentare in maniera accurata i trend del settore, sono cioè una fonte affidabile.

Pertanto, non stupisce la contrazione dei consumi *on premise* in un contesto di crisi dell'economia, rispecchiando ciò sia l'emergere di vincoli di bilancio per le famiglie sempre più stringenti, che hanno spinto a tagliare i consumi non essenziali, sia l'arretramento del mercato del lavoro, che ha inciso sul trend dei pasti fuori casa durante la settimana lavorativa.

Alla luce di queste considerazioni, appare opportuno certamente distinguere almeno fra il canale dei consumi *on premise* e *off premise*, in quanto la natura del consumo in questi due canali è profondamente diversa, tanto da potersi parlare quasi di due prodotti distinti di cui il secondo fa parte a tutti gli effetti dei consumi "di base" delle famiglie, del tutto assimilabile pertanto a molti altri prodotti alimentari.

Soprattutto in fasi di profonda crisi economica, come quella che stiamo attraversando, vi sarebbero ragioni per esercitare almeno in parte una sorta di "tutela fiscale" di alcune forme di consumo di base, all'interno delle quali rientrano i consumi di birra. La birra però non è fra i prodotti sui quali la fiscalità ha adottato un trattamento di riguardo. Anzi, si tratta certamente di uno dei prodotti a maggiore incidenza della fiscalità indiretta in Italia.

#### LA TENUTA DELLE QUANTITÀ ACQUISTATE

Alla luce di tali considerazioni, si perviene ad un risultato in parte controintuitivo, ovvero che la tenuta dei consumi di birra in termini di litri pro-capite è un fenomeno contestuale alla crisi, che ha portato i consumatori a ridimensionare i pasti fuori casa, optando per un aumento dei consumi fra le mura domestiche. In tal modo il costo del consumo risulta evidentemente decisamente ridimensionato, senza che ciò richieda una marcata contrazione del volume del prodotto acquistato.

I CONSUMATORI HANNO  
RIDIMENSIONATO I PASTI FUORI CASA,  
OPTANDO PER UN AUMENTO DEI  
CONSUMI TRA LE MURA DOMESTICHE

Si deve notare come questo comportamento abbia permesso una riduzione del valore unitario medio (il rapporto fra il valore delle vendite e il volume espresso in litri) dei consumi nonostante i prezzi medi degli acquisti effettuati presso la distribuzione commerciale siano leggermente aumentati.

Tale comportamento mette in luce come alla stabilità dei consumi espressi in litri si associ una elevata variabilità delle modalità di fruizione di tale consumo (acquisti fuori casa, diverse tipologie di prodotto).

Non è un caso che le politiche di prezzo seguite dagli operatori commerciali e dalle imprese del settore siano state molto accorte nel corso dell'ultima fase. I comportamenti dei consumatori rilevati nel caso della birra presentano d'altra parte evidenti tratti di analogia con quanto è stato osservato negli ultimi anni per molti altri prodotti.

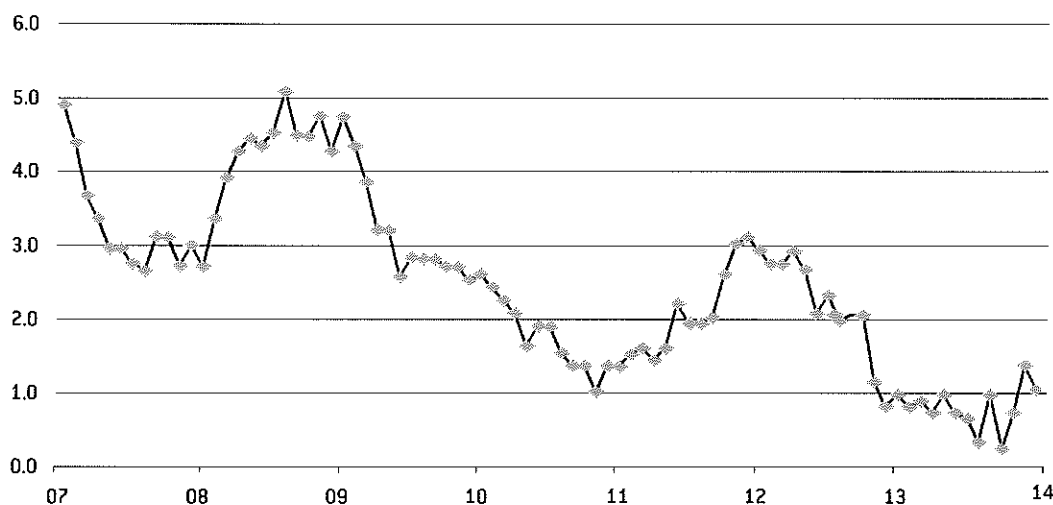
#### L'ANDAMENTO DEI PREZZI

Il valore medio unitario della birra venduta presso il canale della distribuzione commerciale è rimasto all'incirca stabile nel corso degli ultimi anni, restando intorno agli 1.80 euro al litro. Rispetto agli indici di prezzo puro, l'andamento dei vmu risente dei cambiamenti nel mix dei prodotti acquistati dai consumatori sia dal punto di vista della scelta del tipo particolare di birra acquistata che dei formati distributivi presso i quali avvengono le scelte d'acquisto.

Un'analisi in termini di indici di prezzo è però possibile utilizzando le statistiche degli indici dei prezzi al consumo fornite dall'Istat. In generale, si conferma una dinamica molto blanda dei prezzi della birra, anche se le variazioni,

per quanto modeste (fra l'1.5 e il 2 per cento all'anno negli ultimi anni), sono mediamente superiori a quelle osservate per i valori medi unitari. Il fatto che i valori medi unitari siano cresciuti meno dei prezzi potrebbe in parte riflettere il fatto che gli indici di prezzo sono calcolati sulla base di alcune tipologie di prodotti a maggiore incidenza sulla spesa (le marche più acquistate) mentre i vmu si riferiscono all'intero universo. E' probabile però che la spiegazione principale di tale differenza stia nel fatto che anche all'interno delle vendite *off premise* vi sia stato un cambiamento del mix di prodotti acquistati dal consumatore, con uno spostamento della domanda verso prodotti a valore unitario inferiore.

#### PREZZI AL CONSUMO DELLA BIRRA



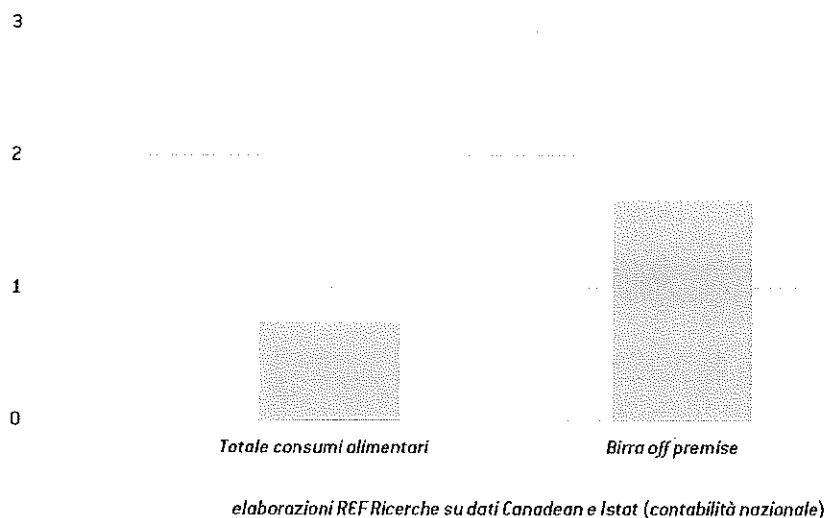
var % tendenziali- Elaborazioni REF su IPCA

Alla luce di queste considerazioni, possiamo anche desumerne che **la relativa tenuta delle quantità, misurata dai litri di birra acquistati dalle famiglie, non è da leggere alla stregua di una maggiore tenuta dei consumi di birra rispetto ai consumi alimentari nel complesso, quanto piuttosto nei termini di una modifica del mix dei prodotti acquistati, con uno spostamento della domanda verso le birre meno costose che, di conseguenza, ha portato ad una riduzione dei valori unitari.**

#### PREZZI, VALORI E DOWNGRADING DELLA SPESA: COME SONO ANDATI "VERAMENTE" I CONSUMI?

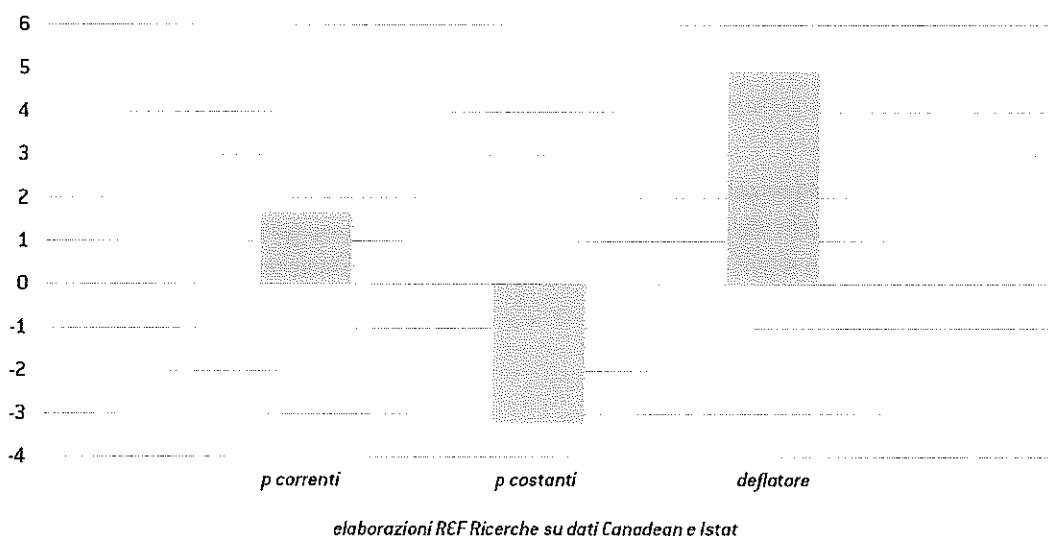
Confrontando l'andamento dei consumi di birra misurati in valore, con quello dell'intero aggregato dei consumi alimentari a prezzi correnti: negli ultimi tre anni a fronte di un modesto incremento della spesa alimentare, l'incremento delle vendite di birra *off premise* è stato solo leggermente più marcato.

**CONSUMI A PREZZI CORRENTI: VAR % CUMULATE 2010-2013**



Un punto importante è che l'evoluzione dei consumi a valori correnti dipende anche dall'andamento crescente dei prezzi, non correttamente approssimato attraverso l'andamento dei valori medi unitari (vmu) nelle fasi in cui il mix dei prodotti acquistati si modifica. Adottando l'ipotesi per cui l'effetto di cambiamento del mix dei prodotti acquistati dai consumatori sia misurato dalla differenza fra l'andamento dei prezzi e quello dei vmu, è possibile calcolare la variazione delle quantità depurate dall'effetto del cambiamento del mix qualitativo dei prodotti. Si ottiene quindi una scomposizione della variazione del valore dei consumi di birra che riflette l'andamento dei consumi a parità di prezzi ("a prezzi costanti") e dei rispettivi prezzi. Si noti che le variazioni di consumi così calcolate sono prossime alle indicazioni che l'Istat fornisce riguardo all'andamento dei consumi di bevande alcoliche a prezzi costanti e del rispettivo deflatore.

**CONSUMI DI BIRRA, CANALE OFF PREMISE VAR % CUMULATE 2010-2013, A PREZZI CORRENTI, COSTANTI E DEFLATORE**

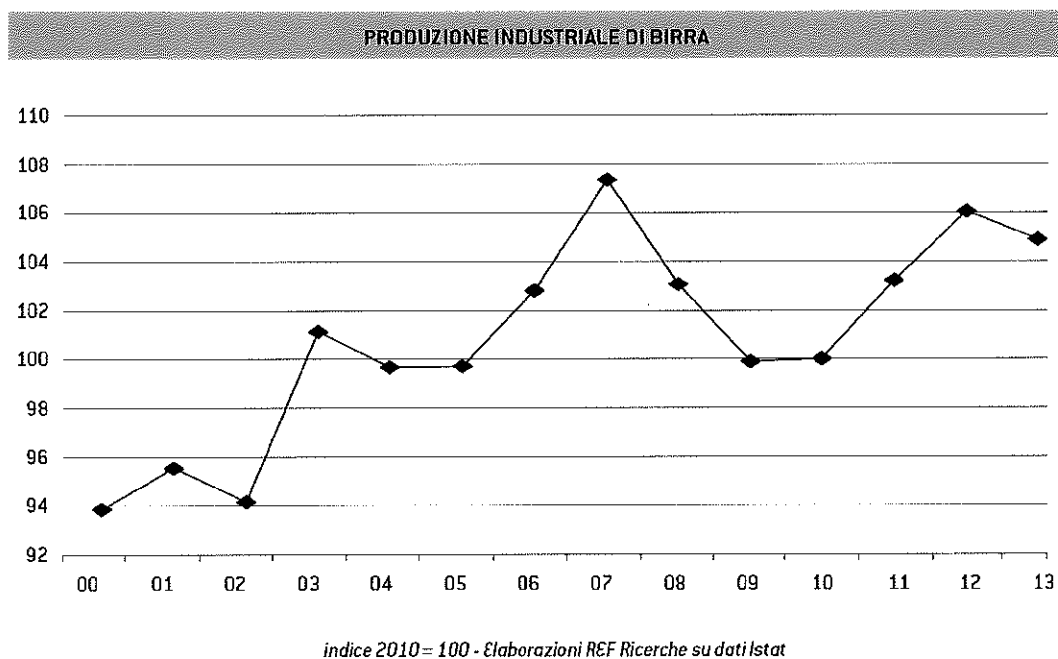




L'analisi precedente porta a concludere che i consumi a prezzi costanti sono nel corso degli ultimi anni, diversamente da quanto appare guardando solamente alle quantità misurate in litri di birra acquistati.

#### ATTIVITÀ INDUSTRIALE E DOMANDA

Un ultimo commento sulle tendenze del settore riguarda l'evoluzione dell'attività produttiva. **I dati mettono in luce come l'industria stia compiendo uno sforzo notevole, al fine di contrastare la tendenza recessiva della domanda. I dati di produzione mostrano difatti una sostanziale tenuta dei volumi prodotti, a fronte della contrazione del volume dei consumi.** In parte questo tipo di andamento è spiegabile alla luce del tentativo dei produttori di mantenere le quote sul mercato nazionale. Tale circostanza è confermata dalla flessione della quota delle importazioni di birra sul totale dei consumi. *Le performances* in termini di volumi prodotti sono quindi migliori rispetto all'andamento dei consumi, evidenziando una tendenza che accomuna altri comparti dell'industria alimentare in Italia. A tale risultato ha contribuito anche l'arrivo sul mercato di numerosi birrifici di piccola dimensione, che occupano posizioni di nicchia, e che cercano di caratterizzarsi per livelli qualitativi del prodotto molto elevati.



### **3. PREZZI E FISCALITÀ INDIRETTA**

## DINAMICA DEI PREZZI E TASSAZIONE

Il tema dell'attenzione del consumatore al prezzo è naturalmente esploso con la crisi. Questo è un fatto abbastanza scontato: ai ridursi del reddito, l'elasticità della domanda al prezzo tende ad aumentare, e viceversa quando il reddito aumenta. Non deve dunque sorprendere che le imprese abbiano cercato in tutti i modi di tenere bassa l'inflazione dei loro prodotti. Va anche considerato che in fasi di bassa domanda, una parte degli impianti produttivi risulta sottoutilizzata e il potere di mercato dei produttori tende a ridursi, spingendo naturalmente ad uno schiacciamento della marginalità del settore.

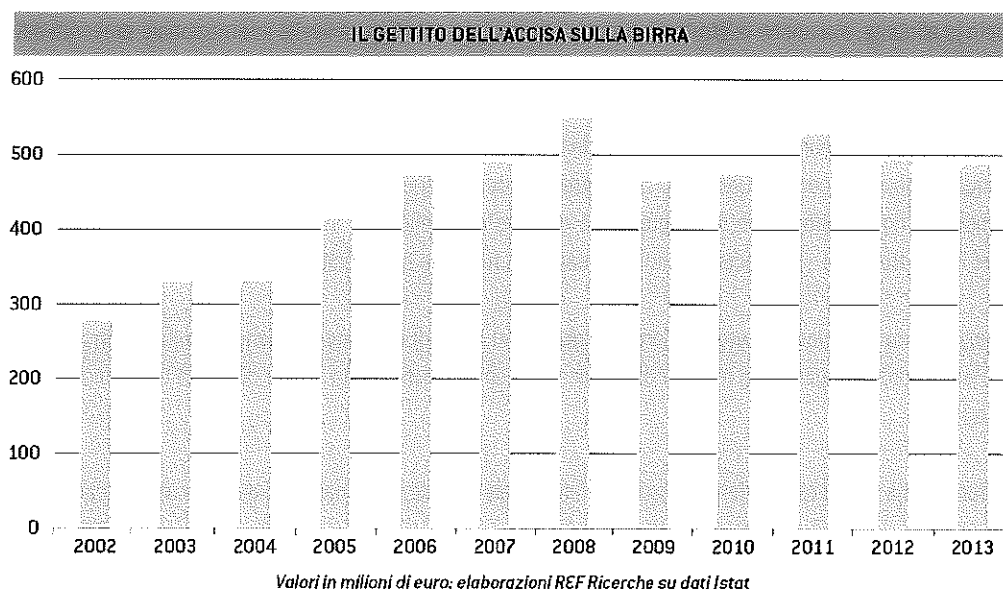
Ad ulteriore commento della bassa inflazione nel comparto delle birre si deve rammentare che nel corso degli ultimi anni si è osservata una significativa crescita dell'incidenza della fiscalità indiretta.

Va ricordato innanzitutto che la birra è assoggettata all'aliquote dell'iva ordinaria, che quindi ha registrato due incrementi, a fine 2011 e a fine 2013, con il passaggio dell'aliquota, rispettivamente, dal 20 al 21 e poi al 22 per cento. A ciò si devono poi aggiungere gli aumenti delle accise.

**In Italia attualmente gravano accise sulla birra per un ammontare pari a 2.7 euro per ettolitro e per grado-Plato rispetto ai 2.35 vigenti sino alla scorsa estate e aumenterà ancora secondo i programmi, sino a 3.04 euro a gennaio 2015.**

Gli aumenti dell'imposizione indiretta osservati nel corso degli ultimi anni sono stati dunque significativi. Le imprese, in una fase di bassa domanda, non sono riuscite neanche a traslare immediatamente i rincari della fiscalità indiretta, tant'è che, una volta nettata dagli effetti delle variazioni dell'imposizione indiretta, l'inflazione del comparto delle birre si porta su valori addirittura di segno negativo a fine 2013. Deve essere del resto ricordato come nel corso degli ultimi anni si sia verificata una significativa crescita dell'intensità promozionale da parte delle imprese e delle aziende della distribuzione. Sono molto diffuse azioni di promozione delle vendite con sconti di entità significativa.

Guardando invece ai dati sul gettito dell'accisa è possibile apprezzare immediatamente le conseguenze della crisi. **Difatti, rispetto al massimo del 2008 il gettito dell'accisa sulle birre ha addirittura registrato un decremento a prezzi correnti**, conseguenze diretta dell'andamento cedente delle quantità vendute che ha evidentemente compensato gli effetti derivanti dagli aggravati nella tassazione.





# IMPOSTE SULLA BIRRA: UN CONFRONTO INTERNAZIONALE

Le imposte sulle bevande alcoliche vengono applicate con due modalità. L'imposta può essere "specificata", nel senso che viene applicata in maniera specifica in relazione al contenuto di alcol nella bevanda, oppure può trattarsi di imposta "ad valorem", che viene applicata quindi al valore del prodotto.

Le due tipologie di imposta possono anche essere combinate in modo da tener conto sia del volume che del valore nella tassazione.

Le imposte specifiche penalizzano maggiormente prodotti a basso costo o poco lavorati, mentre l'opposto può dirsi per le imposte ad valorem, e questa è una delle motivazioni che spingono verso un utilizzo combinato delle due modalità di imposizione fiscale.

Un'eccezione a questo schema è, ad esempio, il Messico, in cui le imposte sulle bevande alcoliche sono applicate esclusivamente in funzione del valore del prodotto. Solo per la birra, sempre in Messico, si prevede una aliquota variabile a seconda del tasso alcolico della bevanda.

La computazione delle accise sulle bevande alcoliche in generale, incluse le imposte sulla birra, è piuttosto complicata, e soprattutto è difficile operare un confronto internazionale, dato che in ogni paese il regime fiscale è differente e viene espresso con modalità diverse (dal mix tra imposte specifiche e ad valorem, alla previsione o meno di agevolazioni per piccoli produttori, alla scelta se riferire l'imposizione fiscale ai gradi di alcol assoluto o alla scala Plato per la birra, ecc.).

Informazioni tra loro confrontabili possono essere dedotte dal rapporto OCSE (2012) sull'imposizione sui consumi, che dedica un capitolo alle accise sulle bevande alcoliche, indicando per ciascun paese le aliquote d'imposta (accisa sulla bevanda e aliquota Iva), le eventuali agevolazioni per particolari categorie di produttori e le caratteristiche di progressività dell'accisa.

Il grafico presenta i valori delle accise sulla birra vigenti nei maggiori paesi europei. Il valore indica l'imposta pagata dal produttore per ettolitro e per grado assoluto di alcol presente nella bevanda (3).

A livello internazionale vi è un'ampia variabilità nel valore dell'imposta: si va da un massimo di quasi 50 euro per ettolitro in Israele al minimo di meno di due euro ad ettolitro in Lussemburgo. Il valore più alto tra le imposte europee è quello della Finlandia, che applica sulla birra un'imposta di più di 25 euro per ettolitro per grado di alcol, cui si aggiunge un'aliquota Iva del 23 per cento.

Le marcate differenze, anche all'interno della stessa comunità europea, dipendono anche da esigenze di policy differenti. La mancata armonizzazione delle tasse sulla birra e della struttura dei regimi fiscali evidenzia disparità nell'imposizione fiscale sul settore. Vi sono paesi, come Regno Unito e Irlanda, che hanno accise sulla birra tra le più elevate mentre altri paesi, come Germania, Belgio e Austria, presentano livelli delle aliquote inferiori all'Italia. Vanno poi menzionate le differenze in termini di aliquote Iva, oppure le aliquote agevolate per i produttori piccoli. Non solo le aliquote, ma anche la struttura stessa delle accise sulla birra, a livello internazionale presenta differenze profonde da paese a paese (4).

Alcuni paesi, soprattutto quelli dove consumo e produzione di birra sono più rilevanti (come Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia e Germania) prevedono aliquote agevolate per produttori di piccole quantità, dove anche la definizione di "piccolo" varia molto da paese a paese. Differenze importanti riguardano anche la progressività o meno delle aliquote: in alcuni paesi infatti (Messico, Spagna, Portogallo, Svizzera, Paesi Bassi, Norvegia...), le accise sono progressive in funzione della forza della birra.

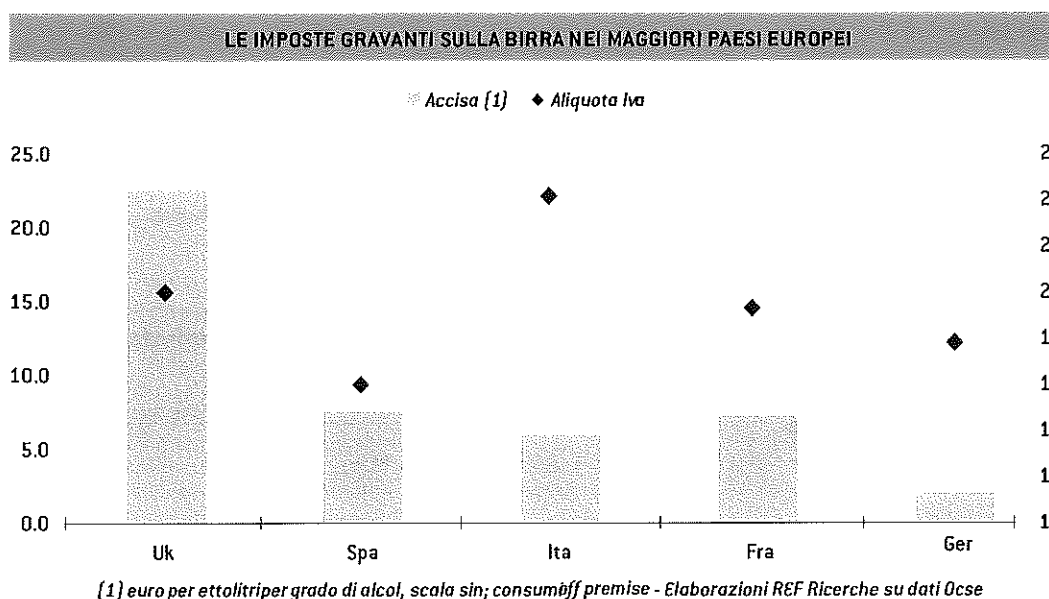
Per quanto riguarda i paesi membri dell'Unione Europea l'armonizzazione in tema di bevande alcoliche è limitata principalmente alla definizione dei prodotti e ad accordi sulle imposte minime da applicare, mentre permangono ampie disparità nelle imposte applicate sugli alcolici, birra inclusa (5).

Principalmente l'Unione Europea ha focalizzato l'attenzione sul problema di un corretto funzionamento del mercato, cercando di limitare



le pratiche nazionali discriminatorie: la Corte di Giustizia, pur lasciando estrema flessibilità nelle scelte nazionali di imposizione fiscale sulle bevande alcoliche, impedisce ai singoli paesi di favorire con la tassazione prodotti nazionali a discapito di prodotti simili di altri paesi.

In generale, le diversità nei regimi fiscali si trasmettono sui prezzi di vendita, determinando in alcuni casi anche attività di trasporto del prodotto fra paesi limitrofi al fine di beneficiare del regime fiscale più favorevole, come accaduto in casi di incrementi particolarmente marcati di alcune aliquote. Vi è oggi un consenso sul fatto che in presenza di differenze particolarmente ampie nei prezzi fra paesi limitrofi tendono a svilupparsi forme di spostamento del consumatore.



Occorre tenere presente che una quota importante del valore aggiunto derivante dalle vendite di birra presso la distribuzione alimentare è di pertinenza dello stesso settore del commercio e di altri settori diversi dall'industria produttrice. Per questo motivo disparità di aliquote molto ampie possono avere effetti di rilievo sul Pil del paese anche quando in questo non vi sono produzioni di birra significative.

Un altro aspetto da menzionare è la presenza di aliquote differenziate con livelli dell'Iva in genere più bassi per il settore dell'horeca rispetto ai prodotti venduti presso la distribuzione alimentare. Questo avviene in genere per incentivare la domanda presso i pubblici esercizi, attività ad elevato contenuto di manodopera. Nei paesi mediterranei, come l'Italia, i prezzi dei pubblici esercizi rappresentano anche un fattore di competitività dell'industria turistica nazionale.

3. In diversi paesi, tra cui l'Italia, il calcolo dell'accisa è effettuato sulla base della scala Plato dei gradi alcolici. Sebbene non esista una conversione precisa tra gradi Plato e gradi di alcol assoluto, parlando di imposte si assume 1% di alcol equivalga a 2.5 gradi Plato. Per questo motivo, per uniformare le informazioni e renderle più leggibili, per i paesi in cui l'accisa è riferita ai gradi Plato l'OCSE moltiplica l'imposta per 2.5 per ottenere l'equivalente espresso in gradi di alcol assoluto.

4. Ad esempio in Austria le agevolazioni sono previste solo per produttori con una produzione annua di 50 mila ettolitri l'anno. In Belgio, Germania, Danimarca, Repubblica Ceca e Francia invece la produzione massima entro la quale si accede all'imposta agevolata è di 200 mila ettolitri l'anno.

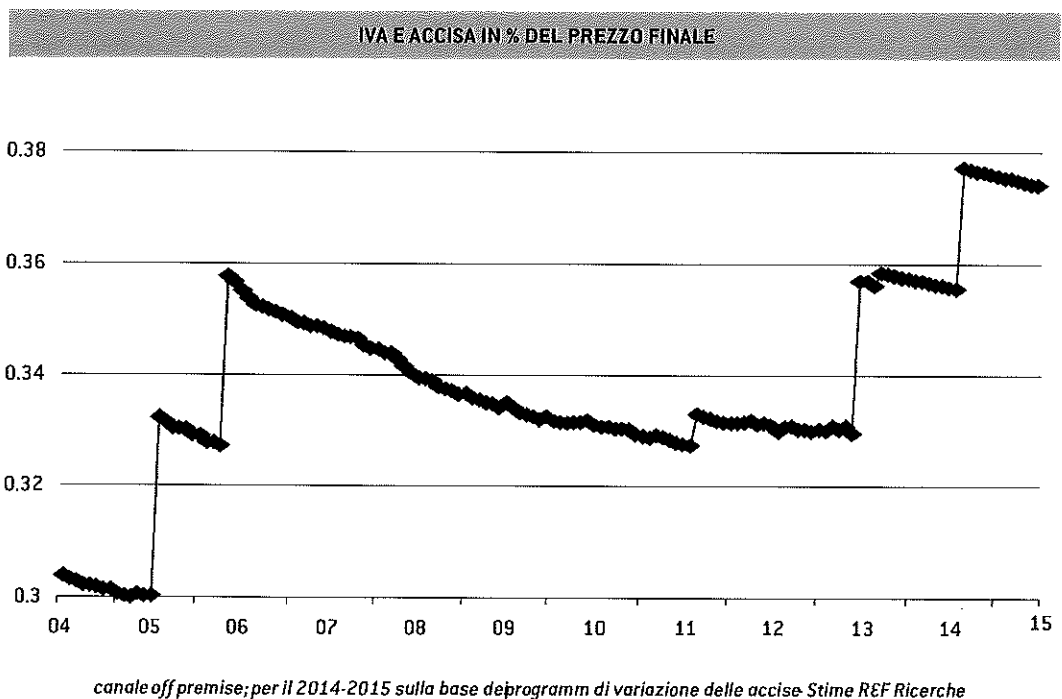
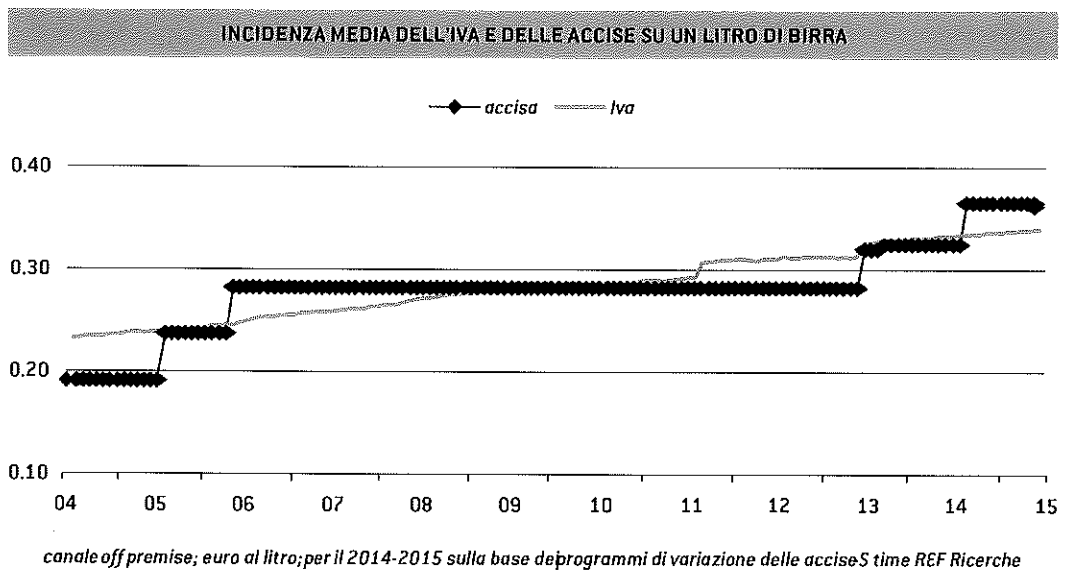
5. Alcohol Taxation and Regulation in the European Union, Sijbren Cossen, Novembre 2006.

## INCIDENZA DELLE IMPOSTE INDIRETTE SUI PREZZI DELLA BIRRA: CANALE OFF PREMISE<sup>6</sup>

Considerando una birra di media gradazione l'accisa pesa oggi su un litro di birra per circa 30 centesimi. Vi sono naturalmente differenze a seconda della gradazione del prodotto. L'Iva incide all'incirca altrettanto, nell'ipotesi di un prezzo medio al litro pari a 1.8 euro. Raggiungiamo quindi i 65 cents su un prezzo di 1.80 euro al litro, per un'incidenza complessiva sul prezzo finale quasi del 36 per cento. Considerando gli incrementi programmati dell'accisa nel 2015 potremmo sfiorare il 40 per cento.

L'andamento storico, e le prospettive sulla base delle ipotesi della tassazione sono riportate nei due grafici allegati.

L'incidenza della tassazione sin qui discussa è calcolata su un prezzo medio, ma in realtà si modifica in base al tipo di prodotto, visto che l'accisa si rapporta, diversamente dall'Iva, alle quantità di prodotto. Quindi l'incidenza delle indirette è inferiore per i prodotti di fascia alta e maggiore per i prodotti di prezzo inferiore.



6. Questa parte dell'analisi si basa su indicazioni raccolte presso aziende del settore cui è stata richiesta una valutazione della struttura dei prezzi del prodotto più rilevante per ciascuna di esse. In particolare alle aziende è stato richiesto di valutare la differenza fra il prezzo al produttore ex-fabrica e il prezzo pagato dal consumatore finale, oltre a indicazione sull'incidenza dell'accisa. I dati riportati nel seguito sono un'approssimazione anche se di entità modesta, dato che la dispersione delle risposte fornite dalle aziende è risultata nel complesso contenuta.

Allo scopo possiamo esemplificare facendo il caso di quattro prodotti a parità di gradazione alcolica, con prezzi corrispondenti alla media (1.8 euro al litro), e alla fascia bassa e alta di prezzo, con prezzi di vendita al litro di 1.2, 2.4 e 3 euro rispettivamente. Da questi prezzi abbiamo scorporato l'iva e le accise. L'ammontare di queste ultime è ovviamente costante al crescere del prezzo, mentre l'iva aumenta proporzionalmente. **Come si osserva dalla tavola, l'incidenza complessiva della fiscalità indiretta sul prezzo finale tende a ridursi significativamente al crescere del prezzo. Nel caso del prodotto a prezzo più basso il peso della fiscalità arriva addirittura poco al di sotto del 50 per cento, mentre nel caso del prezzo più alto si scende al di sotto del 30 per cento.**

INCIDENZA DELLA TASSAZIONE INDIRECTA AL VARIARE DEI PREZZI DI VENDITA  
CONSUMI OFF PREMISE

	<i>p al litro</i>	<i>accisa al litro</i>	<i>iva al litro</i>	<i>iva + accisa al litro (cents)</i>	<i>iva + accisa al litro in % del prezzo</i>
[1]	1.2	0.33	0.22	0.55	46
[2]	1.8	0.33	0.32	0.65	36
[3]	2.4	0.33	0.43	0.76	32
[4]	3.0	0.33	0.54	0.87	29

Elaborazioni REF Ricerche

Il fatto che le imposte indirette gravino in misura maggiore sui prodotti a prezzo inferiore comporta anche che la tassazione incide maggiormente sui consumatori che tendono ad acquistare prodotti delle fasce di prezzo più basse. **Poiché è ragionevole che su questi prodotti si orientino in misura maggiore i consumatori a reddito inferiore, ne deriva anche che le imposte indirette sulla birra sono strutturate in modo da avere un peso tendenzialmente decrescente all'aumentare del reddito, hanno cioè natura regressiva.**

Questo aspetto acquisisce un significato particolare in una fase storica come quella in corso, in cui il *downgrading* lungo la scala di prezzo ha rappresentato uno dei meccanismi difensivi attuati dai consumatori per contrastare la perdita di potere d'acquisto. **I recenti rincari di iva e accise hanno quindi inciso in misura particolare proprio sui ceti sociali in sofferenza.**

INCIDENZA DELLE IMPOSTE INDIRECTE SUI PREZZI DELLA BIRRE: CANALE ON PREMISE

Naturalmente, questo tipo di differenza appare quanto mai di rilievo se si distingue a seconda del canale di vendita. I consumi fuori casa sono difatti caratterizzati da prezzi di vendita molto più elevati. L'incidenza dell'accisa sul prezzo finale è quindi decisamente superiore per i prodotti acquistati presso la distribuzione commerciale rispetto al consumo presso i pubblici esercizi.

A ciò si deve poi aggiungere anche che l'iva pagata presso questo canale gode dell'aliquota ridotta del 10 per cento. L'incidenza della fiscalità indiretta sui consumi *on premise* si riduce pertanto ulteriormente.

Nella tavola seguente abbiamo simulato l'incidenza della fiscalità sul prezzo finale confrontando i due canali di vendita. Va considerato come l'esemplificazione proposta intenda semplicemente fornire un riferimento di massima, visto che la varianza dei prezzi presso l'*horeca* è molto ampia: i prezzi presso un fast-food sono non distanti dagli acquisti presso la distribuzione commerciale mentre i prezzi nei pub o nei ristoranti sono decisamente più elevati, con differenze poi a seconda dei tipi di localizzazione e del tipo di birre che vengono consumate.

**INCIDENZA DELLA TASSAZIONE INDIRECTA: CONSUMI DOMESTICI VS ON PREMISE**

	<i>p al litro</i>	<i>accisa al litro</i>	<i>iva al litro</i>	<i>iva + accisa al litro (cents)</i>	<i>iva + accisa al litro in % del prezzo</i>
[A]	1.8	0.33	0.32	0.65	36
[B1]	4.0	0.33	0.36	0.69	17
[B2]	8.0	0.33	0.73	1.06	13
[B3]	12.0	0.33	1.09	1.42	12

*Elaborazioni REF Ricerche*

I risultati illustrati nella tavola confermano quanto sostenuto nel commento del paragrafo precedente, accentuando ulteriormente le differenze. In particolare, stupisce che **Pl'incidenza della tassazione indiretta, da un massimo del 50 per cento sui prodotti a prezzo basso acquistati presso la distribuzione si riduca a meno di un terzo per i consumi fuori casa, che costituiscono un consumo superiore, e non accessibile a tutti.**

#### STRUTTURA DEL PREZZO

A partire dalle precedenti considerazioni, tenendo conto delle informazioni statistiche a nostra disposizione, e avvalendosi delle indicazioni fornite da operatori del settore, sono stati ricostruiti gli ordini di grandezza della struttura del prezzo finale della birra individuando l'incidenza dell'imposta. Si distingue fra le vendite presso la distribuzione commerciale, e i consumi presso i pubblici esercizi.

Sulla base dei risultati riportati nella tavola si osserva come la differenza del valore unitario della birra consumata nei due canali sia sostanziale. Tale differenza riflette essenzialmente il diverso contenuto di servizio che caratterizza i due canali di consumo.

Nella tavola si utilizza il concetto di markup lordo inteso come differenza fra prezzo al pubblico (al netto delle indirette) e il prezzo pagato all'industria; sono quindi incluse diverse fasi della filiera, ad esempio il trasporto o i grossisti quando questi intermediano il prodotto industriale presso l'*horeca*.

Il *mark up* lordo nell'*horeca* è decisamente più alto di quello della distribuzione. Tale aspetto riflette oltre al contenuto di servizio più elevato, anche i diversi volumi intermediati da ciascuno dei punti vendita nei due canali. L'iva e le accise hanno un'incidenza sul prezzo finale per ogni litro di prodotto venduto diversa nei due canali sia perché l'accisa si rapporta al volume, sia perché l'*horeca* paga un'aliquota iva agevolata del 10 per cento. Il loro peso sul prezzo finale passa dal 34 per cento nel caso del prodotto medio acquistato presso la distribuzione al 12 per cento nel caso del consumo *on premise* di fascia medio-alta.

La rappresentazione proposta è utile per comprendere come le due tipologie di consumo non solo siano molto diverse dal punto di vista del consumatore, che di fatto nel caso degli acquisti presso i pubblici esercizi paga un prezzo più elevato, che remunera principalmente il servizio; è anche importante per avere presente come dietro due atti di consumo apparentemente molto simili vi sia l'attivazione di valore aggiunto da parte di settori economici anche molto diversi.

In effetti, una volta scorporata la componente delle indirette, il valore della produzione attivato dai consumi off *premise* vede una proporzione di un terzo riferita alla distribuzione commerciale e di due terzi all'industria; nel caso invece dell'*on premise*, le proporzioni si capovolgono, con solo il 20 per cento del valore che remunera l'industria e il restante 80 che remunera l'attività dei settori a valle.

**STRUTTURA DEL PREZZO DELLA BIRRA: DISTRIBUZIONE COMMERCIALE VS HORECA**

Prezzo off premise base = 100

	off premise (1)	on premise (1)
Prezzo finale	100.0	483
Iva	18.0	44
P netto Iva	82.0	439
Mark up della distribuzione	22.0	347
Prezzo ex mark up retail	59.9	92
Accisa	16.3	16
Prezzo netto sell in	43.6	76

**STRUTTURA DEL PREZZO DELLA BIRRA: DISTRIBUZIONE COMMERCIALE VS HORECA**

valori in euro

	off premise (1)	on premise (1)
Prezzo finale	1.8	8.7
Iva	0.3	0.8
P netto Iva	1.5	7.9
Mark up della distribuzione	0.4	6.3
Prezzo ex mark up retail	1.1	1.7
Accisa	0.3	0.3
Prezzo netto sell in	0.8	1.4

Mark up della distribuzione	37%	Mark up distribuzione - ristorazione	377%
% Retail margin	27%	% distribuz-ristorazione margin	79%

Le ampie differenze di prezzo a seconda del canale di vendita hanno anche naturalmente effetto sul peso relativo dei due canali.

**I consumi on premise contano per poco più del 30 per cento del mercato della birra in termini di volumi di vendita, ma ad essi è attribuibile circa il 75 per cento del valore della spesa complessiva.** Tale differenza rispecchia, evidentemente, come abbiamo visto, le divergenze in termini di prezzo, che riflettono in buona misura i maggiori prezzi a parità di prodotto, e in parte il fatto che le tipologie di birra vendute presso i due canali sono molto diverse. Le birre più economiche sono difatti acquistate prevalentemente presso la distribuzione commerciale.



## **4. FISCALITÀ, PREZZI E DOMANDA**

## IMPOSTE INDIRETTE E PREZZI

La distinzione fra le due tipologie di consumo – *on premise versus off premise* - è cruciale anche per valutare come la domanda si modifica rispetto a variazioni della fiscalità.

Intervengono su questo versante due tipi di analisi. Il primo fa riferimento alla traslazione dell'imposizione sui prezzi finali; il secondo si riferisce all'elasticità della domanda al prezzo.

**Gli studi sul tema della traslazione dell'accisa tendono in generale a concludere che il trasferimento dell'imposta sul prezzo finale non è immediato, ma risulta comunque pressoché completo dopo alcuni trimestri. Si può quindi affermare che le accise sulla birra si traducono in un innalzamento del prezzo pagato dal consumatore, a parità di prezzo praticato dall'impresa. Questo non comporta però che l'accisa sia senza conseguenze per le imprese, nella misura in cui l'incremento dei prezzi si traduce in una diminuzione delle quantità vendute, tanto maggiore quanto più elastica al prezzo risulta la curva della domanda.**

In particolare, la traslazione sarà completa nel caso in cui il mercato in questione sia prossimo a condizioni di concorrenza perfetta, mentre la traslazione sarà parziale all'aumentare del grado di monopolio del mercato. In generale, questo tipo di mercato è relativamente concentrato per le vendite presso i pubblici esercizi, con un set limitato di produttori che detengono quote importanti e un numero ampio di piccoli produttori che occupano una nicchia posizionata nella fascia alta del mercato.

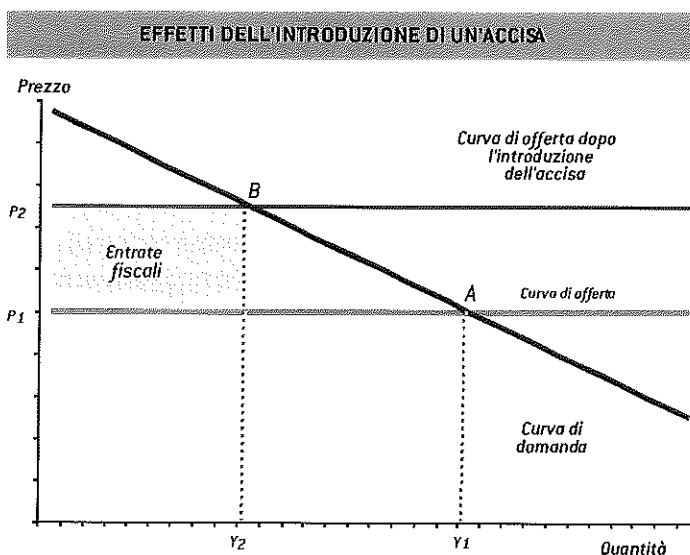
In alcune analisi (PricewaterhouseCoopers, 2010) si propongono peraltro anche analisi che evidenziano casi di *pass through* superiori al 100 per cento, soprattutto con riferimento al canale dell'horeca. Questo può accadere, ad esempio, per i prodotti di fascia più elevata. Un'imposta in somma fissa tende difatti ad incidere proporzionalmente di più sui prodotti a prezzo inferiore. Una traslazione completa dell'imposta da parte di questi può quindi addirittura rendere possibile una traslazione superiore al 100 per cento per i prodotti di fascia più elevata.

### LA TRASLAZIONE DELL'ACCISA

Nel grafico a fianco si fa riferimento ad un mercato concorrenziale con costi marginali costanti. Quest'ultima ipotesi appare ragionevole nelle applicazioni concrete quando non si ipotizzano variazioni troppo ampie dei prezzi e dei volumi prodotti.

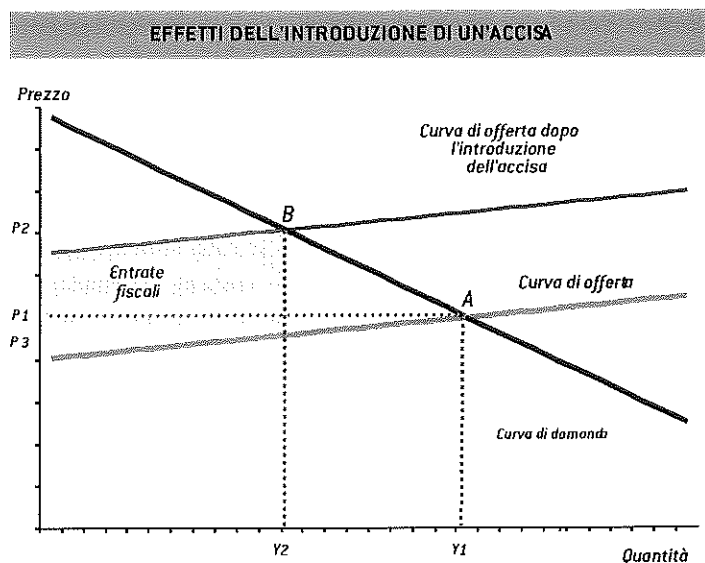
Date tali ipotesi la curva di offerta è orizzontale. Inizialmente il mercato è in equilibrio in corrispondenza del prezzo  $P_1$  e delle quantità  $Y_1$ . L'introduzione dell'accisa comporta una traslazione della curva di offerta verso l'alto pari all'ammontare dell'accisa (ovvero  $P_2 - P_1$ ), e una riduzione delle quantità. La riduzione delle quantità è tanto maggiore quanto più elevata risulta l'elasticità della domanda al prezzo.

L'area grigia rappresenta il gettito fiscale. Dal grafico si osserva anche un'altra caratteristica dell'accisa, ovvero la traslazione sul consumatore dell'aumento dei prezzi che essa provoca.



Nel caso invece in cui la curva di offerta sia inclinata positivamente, anche l'impresa si trova a pagare una quota dell'accisa, dovendo subire una riduzione del prezzo ricevuto. La parte di prezzo assorbita dall'impresa è tanto maggiore quanto meno elastica la curva di offerta del prodotto. Una curva di domanda molto elastica al prezzo tende a trascinare una quota maggiore dell'imposta sul produttore.

Questo schema è particolarmente utile nel nostro caso considerando come le caratteristiche dell'offerta e della domanda possano essere anche molto diverse a seconda delle tipologie di consumo, delle caratteristiche dei prodotti e dei canali di vendita.



## PREZZI E DOMANDA

Le variazioni delle quantità in risposta a variazioni nell'incidenza della tassazione e dunque dei prezzi riflettono pertanto la struttura della domanda finale. L'analisi della domanda in risposta a variazioni dei prezzi comporta che concettualmente ci si colloca all'interno di uno schema in cui variazioni dei prezzi derivanti da fattori di offerta (nel nostro caso variazioni nella fiscalità indiretta) possono o meno ripercuotersi sui livelli della domanda. La reazione della domanda a variazioni dei prezzi viene in questo caso sintetizzata attraverso la quantificazione della cosiddetta "elasticità della domanda al prezzo".

Quando rappresentiamo graficamente una curva di domanda con un andamento decrescente delle quantità acquistate all'aumentare del prezzo del bene, intendiamo rappresentare il cambiamento nelle quantità domandate al variare del prezzo, tenendo costanti tutte le altre variabili che influenzano la domanda. Di fatto però la funzione di domanda è una relazione multi-variata, ovvero che descrive il nesso che passa fra un insieme di variabili esogene, fra le quali il prezzo del bene, e la quantità domandata.

**Un punto da sottolineare è anche che in questo tipo di relazioni l'elasticità della domanda al prezzo non è indipendente dal livello delle altre variabili. In particolare, è normale che la domanda sia molto elastica al prezzo in corrispondenza di livelli del reddito bassi, essendo, viceversa, meno elastica al prezzo per livelli di reddito elevati. Per questa ragione, nelle analisi internazionali vengono in genere stimate elasticità della domanda al prezzo più elevate nelle economie a basso reddito pro-capite, e più alte nelle economie avanzate.**

7. Gli studi citati sono delle meta-analisi, ovvero raccolgono i risultati di un insieme di studi e ottengono misure di sintesi attraverso procedure statistiche. Secondo la meta-analisi di Gallet (2007) l'elasticità della domanda al prezzo è -0.36, al reddito +0.394; secondo il lavoro di Fogarty (2009) i valori delle due elasticità sono pari, rispettivamente, a -0.45 e +0.64; secondo Nelson (2012) sono pari a -0.42 e +0.60.

La letteratura sul tema ottiene in genere stime dell'elasticità della domanda di birra al prezzo diverse a seconda dei casi, ma con un valore medio intorno a -0.4 (Gallet, 2007, Fogarty 2009, Nelson 2012) (7). Tale valore comporta, ad esempio, che a un incremento del prezzo della birra del 10 per cento consegua una riduzione delle quantità domandate del 4 per cento. Queste stime mostrano una reattività dei consumi di birra al prezzo inferiore rispetto a quanto si riscontra per altri tipi di bevande alcoliche, come, il vino, dove le stime dell'elasticità sono intorno ad un valore di 0.7.



A livello internazionale le stime relative alla contenuta elasticità della domanda di birra possono essere ricondotte al fatto che nei paesi dove il consumo di birra è maggiormente diffuso (i paesi dell'Europa centro-orientale) questa è percepita come una sorta di bene "necessario" essendo parte delle abitudini di consumo consolidate; inoltre, si tratta di paesi a livello di reddito pro-capite abbastanza elevato, per cui è normale che la domanda reagisca poco al variare dei prezzi.

Vi è poi anche un secondo aspetto da segnalare: la maggior parte degli studi calcola l'elasticità della domanda facendo riferimento alle quantità fisiche di prodotto consumato (8). In situazioni in cui i cambiamenti delle abitudini di spesa si esplicano non tanto a partire dalle quantità fisiche, ma attraverso variazioni nella composizione della spesa, non deve sorprendere che le reazioni del consumatore rispetto alle variazioni dei prezzi finali in termini di volumi acquistati siano relativamente contenute.

Uno degli aspetti da tenere in considerazione è che nella letteratura internazionale gli studi sull'elasticità della domanda sono sovente riferiti a paesi molto diversi dall'Italia, soprattutto perché, come ricordato, il peso della birra all'interno del consumo di bevande alcoliche è molto alto. Nel caso italiano, non dovrebbe stupire l'ipotesi di una elasticità più alta, dato che il reddito pro-capite è inferiore rispetto ai paesi ad elevato consumo di birra, per cui variazioni di prezzo possono più facilmente vedere variazioni di spesa a vantaggio o meno di prodotti sostituiti in quanto il peso del prodotto concorrente sul mercato è più rilevante. In altri termini, un cambiamento dei prezzi relativi può modificare le decisioni di consumo, spostando una quota di mercato che incide molto sulla quantità della birra, che ha in Italia un peso basso sulla domanda complessiva di alcolici.

Pur tenendo presente che vi sono alcuni limiti nella disponibilità delle serie storiche di base, l'elasticità complessiva della domanda al prezzo appare per l'Italia più elevata rispetto a quanto emerge dalla letteratura internazionale.

Una stima per l'Italia delle determinanti delle quantità di birra acquistate, misurate in volume, rivela un'elasticità dei consumi al reddito prossima all'unità. Inoltre la domanda di birra evidenzia una elasticità positiva rispetto all'andamento delle temperature. Secondo le nostre stime l'elasticità della domanda al prezzo risulta nel caso italiano più elevata rispetto alle stime ottenute per altri paesi. Un aumento dell'1 per cento del prezzo della birra induce una diminuzione del consumo di birra vicino all'1 per cento con differenze contenute a seconda della specificazione prescelta. Inoltre, la domanda di birra presenta anche un'elasticità (positiva) rispetto al prezzo del vino, pari a 0.5, il che conferma che il vino e la birra sono sostituiti.

La nostra analisi suggerisce quindi che un'imposta che fa aumentare dell'1 per cento il prezzo della birra riduce i consumi di birra all'incirca dell'1 per cento mentre un'imposta che aumenta il prezzo della birra, ma anche quello del vino, dell'1 per cento, fa ridurre i consumi di birra solamente dello 0.5 per cento. Implicitamente ne deriva che, a parità di peso sul prezzo finale, gli incrementi delle accise hanno un effetto sulla domanda di birra maggiore rispetto a variazioni delle aliquote Iva.

Purtroppo, limiti nella disponibilità delle serie storiche di base impediscono di dettagliare questa analisi distinguendo fra *horeca* e consumi domestici. In ogni caso è plausibile che i livelli dell'elasticità della domanda al prezzo siano più bassi nell'*horeca*, per cui nelle simulazioni successive assumeremo elasticità leggermente differenziate per i due diversi segmenti della spesa.

UN AUMENTO DELL' 1 PER CENTO  
DEL PREZZO DELLA BIRRA  
INDUCE UNA DIMINUZIONE DEL CONSUMO  
DI BIRRA VICINO ALL' 1 PER CENTO

8. Si tratta in effetti per lo più di studi finalizzati a valutazioni sulle condizioni di salute della popolazione, dove l'interesse va nella direzione delle determinanti dell'alcol consumato.

## LA DOMANDA DI BIRRA IN ITALIA: UNA STIMA

Una stima della funzione di domanda della birra per l'economia italiana mostra come questa risulti spiegata dall'andamento del reddito delle famiglie, dall'andamento delle temperature medie, dal prezzo della birra e da quello del vino. La domanda aumenta al crescere del reddito, e quando le temperature sono più elevate della media, si riduce all'aumentare del prezzo della birra, mentre aumenta al crescere del prezzo del vino (elasticità incrociata)

Le variabili rappresentano serie storiche di osservazioni annuali di consumo e produzione di birra, reddito delle famiglie e prezzi.

Si è stimato il modello lineare:

$$y_t = \alpha + \beta x_t + \varepsilon_t$$

applicando sia alla variabile dipendente sia alle variabili indipendenti il logaritmo naturale: la stima OLS dei parametri del modello lineare può quindi essere interpretata come l'elasticità della variabile dipendente rispetto alle variabili indipendenti.

La variabile dipendente "lcbir" è il logaritmo naturale del consumo di birra in litri. Il coefficiente della variabile "lydisn", il logaritmo naturale del reddito disponibile a prezzi correnti, è positivo e significativo: la birra è un bene normale, un aumento dell'1% del reddito disponibile aumenta il consumo di birra di una percentuale compresa tra lo 0.9% e l'1.3% a seconda delle diverse specificazioni proposte. Il coefficiente della variabile "ltemp", il logaritmo naturale delle temperature medie dell'anno, è anch'esso positivo e significativo e pari a 0.3.

Il coefficiente associato al logaritmo del prezzo della birra a prezzi correnti, "lpbin", è negativo e significativo: il consumo di birra rispetta la legge della domanda, un aumento dell'1% del prezzo della birra induce una diminuzione del consumo di birra intorno all'1%.

Il confronto tra modelli di stima diversi evidenzia che l'impatto di un aumento di un punto percentuale del prezzo della birra è pari a -0.6% quando "lpbin"

è la sola variabile di prezzo inclusa nel modello; invece, l'effetto dello stesso aumento di un punto percentuale di "lpbin" sul consumo di birra è prossimo a -1% quando si include nella stima anche "lpwine", il logaritmo del prezzo del vino. L'inclusione della variabile "lpwine" permette di stimare l'elasticità incrociata della domanda di birra al prezzo del vino, che è pari a circa 0.5.

L'inclusione, nel modello di stima, della variabile dipendente ritardata di un periodo, "l1lcbir", per dare conto di un'eventuale persistenza nel tempo del consumo di birra, non altera la significatività dei parametri delle altre variabili indipendenti.

VARIABLES	lcbir
l1lcbir	-0.306** (0.114)
lydisn	1.274*** (0.197)
lpbin	-1.068*** (0.209)
ltemp	0.277*** (0.0415)
lpwine	0.450* (0.186)
Constant	1.716** (0.589)
Observations	11
R-squared	0.974

Standard errors in parentheses  
\*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

Qui a lato l'equazione stimata:



## EFFETTI DI VARIAZIONI DELLE ACCISE SULLE BIRRE

Come già osservato, il mercato della birra si caratterizza per una segmentazione della domanda, con la presenza di comportamenti ben distinti a seconda del canale di consumo. In particolare, i consumi *on premise* hanno la caratteristica di essere poco elastici al prezzo, essendo invece molto elastici al reddito: di fatto, si tratta di consumi accessibili solo ad un segmento della popolazione, caratterizzato da redditi mediamente elevati; d'altra parte, questo tipo di consumo dal punto di vista teorico risulta per sua natura più elastico rispetto a variazioni del reddito degli operatori. Viceversa, l'elasticità della domanda al prezzo è più elevata per i consumi *off premise*. La rinuncia al consumo in presenza di aumenti dei prezzi è più probabile da parte dei soggetti a reddito basso, la cui domanda è concentrata sui prodotti a minore valore unitario.

**A partire dalle stime aggregate delle elasticità della domanda al prezzo, si può proporre una quantificazione utilizzando una elasticità aggregata della domanda al prezzo prossima all'unità che media un valore di 0.5 per l'horeca e di 1.2 per la domanda off premise.**

Dati gli ordini di grandezza delle elasticità della domanda al prezzo è possibile analizzare gli effetti sul mercato derivanti da variazioni delle accise. In particolare, a scopo illustrativo, faremo riferimento ad un'accisa che incida mediamente per 10 centesimi su un litro di birra (circa un terzo dunque del livello attuale). Considerando i prezzi medi del canale *off premise*, tale accisa avrebbe pertanto un'incidenza sul prezzo finale del 6 per cento. Decisamente inferiore risulta, invece, l'incidenza dell'accisa sul prezzo, ben più elevato, del prodotto venduto presso i pubblici esercizi, dove l'accisa incide per un valore dell'1 per cento circa.

Nel seguito adotteremo l'ipotesi che vi sia traslazione completa dell'accisa sul prezzo finale; tale ipotesi è, come visto, in linea con i risultati degli studi sul tema.

I risultati di sintesi del nostro esercizio sono i seguenti.

- **L'introduzione dell'accisa provoca in media una variazione dei prezzi della birra poco superiore al 2 per cento.** Tale variazione si scompone in un aumento dell'1 per cento circa sul canale *on premise* e quasi del 7 per cento per i consumi *off premise*.
- **A tale variazione corrisponde una contrazione dei volumi venduti di circa il 5 per cento, corrispondenti a oltre 800mila ettolitri in meno,** anche in questo caso con differenze marcate in base al formato distributivo. Difatti la componente maggiormente penalizzata è quella degli acquisti *off premise*, sia perché i prezzi aumentano in misura maggiore, sia perché l'elasticità della domanda al prezzo è superiore. I consumi *on premise* restano di fatto sostanzialmente stabili (-0.6 per cento), mentre la spesa *off premise* si contrae del 7 per cento.
- **Il valore complessivo della birra venduta resta nel complesso grosso modo stabile,** perché ai minori volumi si applicano prezzi più elevati.
- Il gettito complessivo dell'accisa di 10 cent, risulta pari ex-ante (cioè calcolato sui volumi senza assumere alcuna retroazione sulla domanda) a 165 milioni di euro di cui 52 raccolti presso l'horeca, e 113 dagli acquisti presso la distribuzione commerciale. Inoltre l'aumento dei prezzi comporterebbe un incremento del gettito dell'Iva pari a 12 milioni. Pertanto **il gettito atteso ex-ante dalla maggiorazione dell'accisa risulta pari a 177 milioni di euro.**
- Il gettito ex-post dell'accisa di 10 cent si rivela però inferiore rispetto alle stime ex-ante, proprio a

seguito della contrazione delle quantità vendute indotta dagli aumenti di prezzo. L'incremento del gettito delle accise risulta difatti pari a 132 milioni di euro. Inoltre, a ciò si deve aggiungere che l'effetto della riduzione dei volumi comporta anche una leggera contrazione del gettito dell'Iva sulla birra, per 17 milioni. **Per questa ragione l'aumento del gettito complessivo delle indirette sulla birra risulta pari a soli 116 milioni, una cifra decisamente inferiore rispetto alla stima del gettito ex-ante.**

**EFFETTO DI UN AUMENTO DI 10 CENTESIMI DELLE ACCISE SULLA BIRRA**

		<i>diff %</i>	<i>diff ass</i>
<b>Valori</b>			
	<i>milioni di euro</i>		
<i>Tot</i>		-0.1	-4
<i>On premise</i>		0.6	28
<i>Off premise</i>		-1.6	-32
<b>Volumi</b>			
	<i>migliaia di ettolitri</i>		
<i>Tot</i>		-5.0	-827
<i>On premise</i>		-0.6	-29
<i>Off premise</i>		-7.1	-798

**EFFETTO DI UN AUMENTO DI 10 CENTESIMI DELLE ACCISE SULLA BIRRA**

<i>milioni di euro</i>			
<i>Gettito Iva</i>	<i>Effetto d'impatto*</i>	<i>Effetto complessivo**</i>	
<i>Tot</i>	12	-17	
<i>On premise</i>	5	3	
<i>Off premise</i>	7	-19	
<b>Gettito accisa</b>			
<i>Tot</i>	165	132	
<i>On premise</i>	52	51	
<i>Off premise</i>	113	82	

*\* a quantità invariate*  
*\*\* tiene conto degli effetti delle variazioni di prezzi e quantità*

La sintesi dell'analisi proposta è che una variazione delle accise sul mercato della birra induce a quantificare una contrazione dei volumi di vendita. Si tratta di un effetto di retroazione che tende a ridimensionare di molto l'impatto a regime della maggiore accisa sul gettito per le finanze pubbliche. Questo si spiega proprio per l'elevato contenuto di imposte che caratterizza la filiera della birra che fa sì che alla contrazione della domanda conseguente all'introduzione dell'accisa corrisponda una significativa riduzione delle imposte indirette pagate sul valore dei consumi.

Quello che abbiamo calcolato non è però ancora l'effetto complessivo dell'introduzione dell'accisa sulle entrate dello Stato. Alla riduzione della domanda che abbiamo quantificato corrisponde difatti anche una riduzione del Pil, e questo, evidentemente comporta a sua volta altri effetti sfavorevoli sulle entrate pubbliche.

**Peraltro, appare utile segnalare come ad essere colpita dalle variazioni dei volumi consumati non sia solo l'industria della birra, ma anche in prima battuta il settore della distribuzione commerciale e tutto l'horeca.** Da questi settori poi l'effetto si distribuisce lungo la catena del valore a tutti i settori a monte. Per illustrare questo processo, è utile una ricostruzione degli attori della filiera.

#### EFFETTI DI VARIAZIONI DELLE ACCISE SULLA BIRRA SULL'INTERA ECONOMIA

La ricostruzione degli effetti sulla filiera può partire come primo passo dalla scomposizione del valore dei consumi di birra che abbiamo esposto nel precedente paragrafo 3. Considerando anche il peso relativo che i due canali – horeca e distribuzione commerciale – hanno rispetto al totale dei consumi di birra, possiamo ricondurre in prima battuta l'attività economica indotta dai consumi di birra a tre settori: l'industria, la distribuzione commerciale e i pubblici esercizi.

Un ordine di grandezza dell'effetto sul Pil derivante dalla variazione dei consumi di birra può quindi essere calcolato a partire dall'effetto di primo impatto sui tre settori che deriva dalla riduzione dei consumi di birra cercando poi di risalire a monte lungo la filiera. Fra i settori che rappresentano l'indotto a monte dell'industria della birra vi sono innanzitutto quelli legati al packaging (soprattutto il vetro o l'alluminio) e l'agricoltura (orzo).

Una rappresentazione dei settori che sono attivati da una variazione della domanda di birra si scontra però con i limiti legati alla base informativa disponibile. I dati per i quali vi è una maggiore ricchezza informativa sono difatti disponibili con riferimento ad aggregazioni settoriali ben più ampie. A titolo di esempio, si consideri che la contabilità nazionale per i dati riferiti agli andamenti settoriali presenta diverse informazioni di interesse per l'intero aggregato dell'"industria delle bevande alcoliche" di cui però l'industria della birra rappresenta solamente una frazione. Peraltro, la ricostruzione delle caratteristiche della filiera può essere realizzata ricorrendo anche alle informazioni fornite dalla tavole input output per l'economia italiana, e anche questo strumento non ci consente di scendere ad un livello di disaggregazione settoriale dettagliato come quello richiesto dall'analisi del solo settore della birra. Per sviluppare una ricostruzione delle interdipendenze fra possibili variazioni della domanda finale e attività economica occorre però utilizzare aggregati settoriali omogenei fra le diverse fonti, e questo comporta la necessità di fare riferimento al livello di classificazione meno disaggregato per ottenere, almeno inizialmente, un quadro coerente. In questo paragrafo sviluppiamo quindi un esercizio che, partendo dalla disaggregazione della domanda finale rivolta ai tre principali aggregati settoriali – industria, commercio, pubblici esercizi – stima l'impatto sui settori dell'economia che deriva dalla variazione dei consumi indotta dall'incremento dell'accisa. Questo naturalmente comporta dei margini di approssimazione. In ogni caso, visto che la maggior parte degli effetti indotti sono prodotti dalle attività del commercio e della ristorazione, anche uno strumento come la matrice delle transazioni infrasettoriali, che utilizza settori molto aggregati, può fornire gli ordini di grandezza di massima dell'interazione dei consumi di birra con i diversi settori dell'economia.

CON UN AUMENTO  
DI 10 CENTESIMI/LITRO DELLE ACCISE  
SULLA BIRRA SI RISCHIA  
DI PERDERE 2.400 POSTI DI LAVORO

Tenendo quindi conto dei seguenti caveat, possiamo riprendere i risultati dell'esercizio sviluppato nelle pagine precedenti, da cui avevamo stimato che **una variazione di 10 centesimi dell'accisa sulla birra determina una flessione dello 0.6 per cento delle quantità vendute presso l'horeca, e del 7.1 per cento delle vendite presso la distribuzione commerciale, per una caduta complessiva delle quantità vendute pari al 5 per cento, pari a 170 milioni di euro. A tale caduta della domanda corrisponde una flessione del Pil di 130**

**milioni. A tale caduta del Pil si stima possa corrispondere una perdita occupazionale pari a 2400 unità di lavoro, declinate settorialmente come nella seguente tavola. Le perdite maggiori sono subite dalla distribuzione commerciale (600 posti in meno) seguita dall'industria alimentare, dall'agricoltura e dalla ristorazione (ciascuno con più di 400 posti di lavoro persi). La parte restante delle perdite occupazionali è distribuita fra gli altri settori.**

**RIDUZIONE DELL'OCCUPAZIONE E SETTORI MAGGIORMENTE COLPITI**

<b>UNITÀ DI LAVORO</b>	
<b>Totale</b>	<b>-2393</b>
1 <i>Commercio</i>	-568
2 <i>Ind. Alimentare</i>	-431
3 <i>Agricoltura</i>	-388
4 <i>Alberghi e ristoranti</i>	-378
5 <i>Altre attività dei servizi</i>	-200
6 <i>Trasporti</i>	-134
7 <i>Costruzioni</i>	-36
8 <i>Altri servizi sociali</i>	-29
9 <i>Banche e assicurazioni</i>	-26
10 <i>Attività dell'informatica</i>	-22
11 <i>Prod in metallo</i>	-20
12 <i>Carta, stampa, editoria</i>	-17
13 <i>Prod lavorazione minerali non metalliferi</i>	-15
14 <i>Energia</i>	-13
15 <i>Gomma e plastica</i>	-11
<i>Altri</i>	-105

Infine, la riduzione del Pil comporta a sua volta un peggioramento del deficit pubblico, derivante principalmente dalle riduzioni delle entrate. Utilizzando una elasticità standard del bilancio pubblico al Pil si può stimare tale peggioramento in circa 48 milioni.

**Pertanto, l'effetto netto dell'accisa sul bilancio pubblico, misurato ex-ante pari a 177 milioni di euro includendo l'Iva, e ridottosi a soli 116 milioni per effetto della contrazione delle quantità vendute di birra sul gettito delle accise, si ridimensiona ulteriormente, portandosi a soli 68 milioni una volta tenuto conto degli effetti della riduzione dei consumi sul Pil. In altri termini, l'effetto sul bilancio pubblico derivante da variazioni delle accise sulla birra si rivela ex-post decisamente inferiore al gettito atteso ex-ante.**

Lo stesso tipo di esercizio può essere riproposto naturalmente per disporre degli ordini di grandezza relativi agli effetti di variazioni dell'accisa di altra entità. In particolare, nel caso di una variazione inferiore rispetto al caso sopra discusso, **con una variazione dell'accisa pari 5 centesimi, si dimezzerebbero anche gli effetti sul gettito**

L'INCIDENZA DELLA FISCALITÀ  
SULLA BIRRA È GIUNTA SU LIVELLI  
TALI DA FARE SÌ CHE OGNI INCREMENTO  
DELLE ALIQUOTE AL MARGINE  
DETERMINA UN GETTITO  
PROSSIMO ALLO ZERO

**e l'impatto sull'economia. Le maggiori entrate pubbliche, pari ex-ante a 88 milioni (effetto accise e maggiore Iva a parità di volumi) si tradurrebbero ex-post in un miglioramento del saldo di soli 34 milioni, conseguito al costo di una perdita di 1200 posti di lavoro.**

In generale, l'analisi svolta mostra che l'impatto degli effetti di retroazione è molto marcato, tanto da pressoché vanificare gli effetti sul bilancio pubblico dell'incremento dell'imposta. La peculiarità di questo risultato è da imputare al tipo di bene sottoposto ad aumento della tassazione.

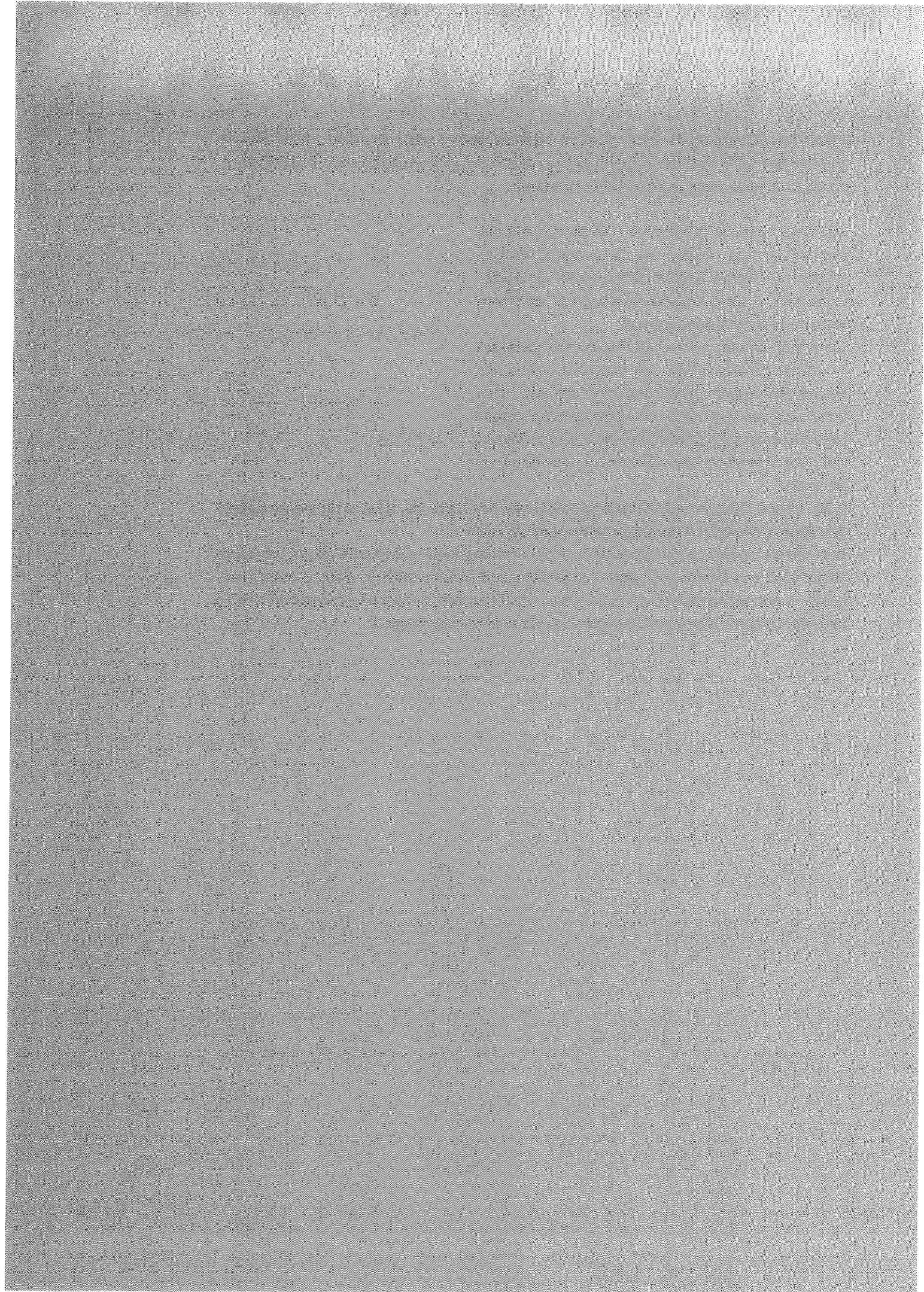
Tale peculiarità, va sottolineato, non è riconducibile a comportamenti dei consumatori diversi da quelli che si prospetterebbero nel caso di introduzioni dell'accisa su altri prodotti. La differenza sta nel fatto che la birra è uno di quei prodotti a incidenza della tassazione così elevata da far sì che variazioni dei consumi abbiano effetti sul gettito ben superiori rispetto a quelle che si osserverebbero per altri prodotti.

**In altri termini, l'incidenza della fiscalità sulla birra è giunta su livelli tali da fare sì che ogni incremento delle aliquote al margine determina un gettito prossimo a zero.**

Va infine segnalato che limiti alla disponibilità di dati non rendono facilmente distinguibili tali effetti di retroazione nei due canali – on premise e off premise. La sensazione però è che l'elasticità del gettito a variazioni delle aliquote al margine possa essere addirittura di segno negativo nel caso degli acquisti presso la distribuzione e per i prodotti a prezzo inferiore, quelli sui quali la fiscalità incide in misura maggiore.

L'EFFETTO NETTO DELL'ACCISA  
SUL BILANCIO PUBBLICO,  
MISURATO EX ANTE  
PARI A 127 MILIONI DI EURO,  
SI RIDUCE A 68 MILIONI  
PER EFFETTO DELLA  
CONTRAZIONE DELLA DOMANDA





## RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- BICEPS (2009) Impact of indirect taxes on soft drinks in Latvia
- Crossen S. (2006) Alcohol Taxation and Regulation in the European Union CPB Discussion Paper No 76
- DeCicca P. Kenkel D, (2013) Synthesizing Econometric Evidence: The Case of Price Elasticity Estimates, Harvard Center for Risk Analysis
- Ernst & Young (2013) The Contribution made by Beer to the European Economy
- Ernst & Young (2013) The Hospitality Sector in Europe - An assessment of the economic contribution of the hospitality sector across 31 countries
- Gallet C. (2007) The demand for alcohol: a meta-analysis of elasticities, The Australian Journal of Agricultural and Resource Economics
- Fogarty (2008) The demand for beer, wine and spirits: insights from a meta analysis approach. AAWE Working paper No. 31
- Hahn R. (2009) The potential economic impact of a Us Excise Tax on selected beverages
- Istat (2013) Uso e abuso di alcol in Italia
- Nelson J.P. (2012) Estimating the price elasticity of beer: Meta-analysis of data with heterogeneity, dependence, and publication bias
- OECD (2012) Consumption tax trends
- Pricewaterhouse Coopers (2010) Taxing the brewing sector: a European analysis of the costs of producing beer and the impact of excise duties
- Wohlgenant M. K. (2011) Demand for Wine, Beer, and Spirits: accounting for On-Premis Consumption
- World Health Organisation (2011) Global status report on alcohol and health
- Yamano N, Ahmad N. (2006) The Oecd Input-Output Database: 2006 Edition, STI Working Papers 2006/8
- Wixted B, Yamano N, Webb C (2006) Input-Output Analysis in an increasingly globalised world: applications of Oced's harmonised international tables, STI Working Papers 2006/7





