



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

Questioni di Economia e Finanza

(Occasional Papers)

I costi della crescita di impresa in Italia

di Enrico Miglino e Giacomo Roma

Giugno 2026

Numero

1018



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

Questioni di Economia e Finanza

(Occasional Papers)

I costi della crescita di impresa in Italia

di Enrico Miglino e Giacomo Roma

Numero 1018 – Giugno 2026

La serie Questioni di economia e finanza ha la finalità di presentare studi e documentazione su aspetti rilevanti per i compiti istituzionali della Banca d'Italia e dell'Eurosistema. Le Questioni di economia e finanza si affiancano ai Temi di discussione volti a fornire contributi originali per la ricerca economica.

La serie comprende lavori realizzati all'interno della Banca, talvolta in collaborazione con l'Eurosistema o con altre Istituzioni. I lavori pubblicati riflettono esclusivamente le opinioni degli autori, senza impegnare la responsabilità delle Istituzioni di appartenenza.

La serie è disponibile online sul sito www.bancaditalia.it.

I COSTI DELLA CRESCITA DI IMPRESA IN ITALIA

di Enrico Miglino* e Giacomo Roma**

Sommario

Nella regolamentazione è frequente il ricorso a soglie dimensionali per determinare il regime legislativo e fiscale applicabile. Il lavoro stima i costi di crescita per le imprese, misurando quante imprese si addensano al di sotto di tali soglie (*bunching*) per non incorrere in regole più onerose. Il lavoro in primo luogo individua le norme definite in funzione di ricavi, attivo patrimoniale e occupazione che generano un addensamento più marcato. Incorpora poi le stime del *bunching* in un modello di ottimizzazione del profitto e stima un'elasticità comportamentale specifica per ciascuna variabile. Infine, combina le elasticità stimate con il *bunching* osservato a ogni soglia per quantificare i costi di tutte le regolamentazioni. I costi maggiori, in rapporto al valore aggiunto medio delle imprese in corrispondenza della soglia, sono associati alla perdita del regime forfettario, seguiti da quelli legati alla perdita della contabilità semplificata e della liquidazione IVA trimestrale, dall'obbligo dell'organo di controllo e dall'incremento delle tutele dei lavoratori in caso di licenziamento.

Classificazione JEL: D22, L51, H25, H32, K22.

Parole chiave: costi di regolamentazione, crescita d'impresa, soglie dimensionali, *bunching*.

DOI: 10.32057/0.QEF.2026.1018IT

* Banca d'Italia, Divisione Economia e diritto (e-mail: Enrico.Miglino@bancaditalia.it).

** Banca d'Italia, Divisione Economia e diritto (e-mail: Giacomo.Roma@bancaditalia.it).

1 Introduzione

Quanto costa crescere a un'impresa italiana? La domanda è rilevante perché in Italia le piccole imprese sono sovrarappresentate e, in media, meno produttive rispetto a quelle dei principali paesi europei [Bugamelli et al., 2018]. Uno dei fattori che può spiegare questa specificità, e le inefficienze che ne conseguono, è la presenza di barriere alla crescita nella forma di frizioni fiscali e regolatorie [Garicano et al., 2016; Miglino et al., 2026]. Valutarne la rilevanza è essenziale perché la crescita dimensionale delle imprese può aumentare la produttività del lavoro, che in Italia ristagna da trent'anni e resta inferiore a quella dei principali paesi europei [Giordano et al., 2017; Accetturo et al., 2025b]. L'esercizio è però complesso: i costi regolatori non sono sempre monetari e spesso non sono direttamente osservabili.

Questo lavoro propone una metodologia per quantificare i costi associati al superamento di soglie dimensionali che determinano l'applicazione di regimi fiscali e obblighi normativi onerosi per l'attività di impresa. L'esercizio muove dall'intuizione che l'addensamento di imprese immediatamente al di sotto di una soglia (il cosiddetto *bunching*, cfr. Saez, 2010; Kleven, 2016) possa rivelare una discontinuità nel costo dell'attività, di natura fiscale o regolatoria.¹ A parità di costo di aggiustamento della variabile di riferimento, un *bunching* più marcato indicherebbe un onere fiscale o regolatorio maggiore per le imprese [Ewens et al., 2024]. L'entità del *bunching* è successivamente mappata in una misura di costo per la crescita attraverso la calibrazione di un modello di massimizzazione del profitto. La misura è confrontabile tra soglie e variabili, e consente quindi di valutare, ad esempio, l'onere derivante dalla perdita di un regime tributario favorevole rispetto a quello associato a obblighi più stringenti in materia di tutela del lavoro.

Lo studio si concentra sull'anno 2022 e considera tutte le soglie fiscali e regola-

Ringraziamo Antonio Accetturo, Federico Cingano, Sauro Mocetti, Luigi Federico Signorini, Roberto Torrini e i partecipanti ai seminari presso la Banca d'Italia per i loro commenti. Eventuali errori sono di esclusiva responsabilità degli autori. Le opinioni espresse in questo lavoro sono quelle degli autori e non implicano alcuna responsabilità della Banca d'Italia.

¹La metodologia poggia quindi sull'approccio delle preferenze rivelate proposto da Samuelson [1948].

mentari vigenti per tre diverse dimensioni, che sono le più frequentemente adottate dal legislatore per introdurre differenziazioni negli adempimenti fiscali e regolatori [Schivardi and Torrini, 2008; Di Marzio et al., 2025; Accetturo et al., 2025a; Fornasari et al., 2026]: i ricavi, l'attivo patrimoniale e il numero di dipendenti delle imprese.

L'analisi adotta un approccio guidato dai dati, lasciando che siano gli addensamenti nella distribuzione delle imprese lungo ciascuna dimensione a rivelare quali soglie risultino più rilevanti. L'addensamento è identificato come lo scostamento della funzione di densità osservata delle imprese rispetto a una densità attesa stimata. Le soglie sono quindi ordinate in base all'ampiezza dell'addensamento, individuando così le misure di politica pubblica più onerose. Infine, valutiamo la significatività degli addensamenti in prossimità delle soglie regolatorie confrontandole con soglie placebo per le quali non è prevista alcuna regolamentazione.

Per i ricavi, l'addensamento più marcato emerge in corrispondenza della soglia che determina la perdita del regime forfettario per le ditte individuali, dove la massa di imprese in eccesso ammonta a circa il 29 per cento di quella attesa, seguita da quelle che comportano la perdita della contabilità semplificata e della liquidazione IVA trimestrale. Per l'attivo patrimoniale, l'unica soglia che genera un addensamento rilevante è quella relativa all'obbligo di nomina dell'organo di controllo, per la quale l'eccesso di imprese raggiunge circa il 8.6 per cento della massa attesa. La distribuzione del numero di dipendenti presenta accumuli di imprese visivamente meno evidenti. La risposta comportamentale non è necessariamente più debole, ma appare meno concentrata in prossimità della soglia e meno distinguibile dal rumore statistico. Questa differenza rispetto ai ricavi e all'attivo patrimoniale può riflettere anche la maggiore difficoltà, per le imprese, di aggiustare il numero di dipendenti, soprattutto in contesti in cui l'elusione o l'evasione fiscale rendono relativamente più agevole manipolare altre variabili. Gli addensamenti più pronunciati si osservano anche in questo caso in corrisponden-

za della soglia che determina l'obbligo dell'organo di controllo, con un *bunching* pari al 13 per cento della massa attesa, e della soglia dei quindici dipendenti per l'applicazione di tutele aggiuntive nei rapporti di lavoro, dove l'eccesso di imprese raggiunge circa il 9 per cento.

Non è possibile confrontare direttamente il *bunching* sull'occupazione con quello su ricavi o attivo, perché le imprese potrebbe essere più semplice manipolare ricavi o attivo che aggiustare il numero di dipendenti. Per quantificare il costo in corrispondenza di ciascuna soglia e poter così confrontare regolamentazioni riferite a variabili diverse (ad esempio i regimi forfettari sul fatturato e la legislazione del lavoro) è necessario ricorrere a un modello di massimizzazione del profitto. Il modello mostra che l'entità del *bunching* è proporzionale a due forze: (a) il costo regolatorio; (b) l'elasticità della risposta comportamentale, che misura quanto l'impresa aggiusta la variabile (ad esempio, il fatturato) in risposta a variazioni del costo regolatorio (ad esempio, la tassazione). Consente quindi di mappare le precedenti stime di addensamento (ad esempio, nella distribuzione del fatturato) in costi monetari una volta nota l'elasticità corrispondente (ad esempio, del fatturato alla tassazione).

Per stimare ciascuna elasticità, utilizziamo soglie, e corrispondenti stime del *bunching*, per le quali l'aumento di costo è direttamente misurabile nei dati. In particolare, sfruttiamo le soglie che fanno scattare l'obbligo dell'organo di controllo, il cui costo è quantificato come somma dei compensi dei suoi membri [Fornasari et al., 2026].² In questo specifico caso, la relazione derivata dal modello e sopra descritta restituisce le elasticità in funzione di costi e stime del *bunching*. Sotto l'assunzione che le elasticità così stimate siano valide anche ad altre soglie, il modello consente di convertire tutte le stime di addensamento nelle distribuzioni di fatturato, occupazione e attivo in una quantificazione del costo delle regolamen-

²La somma dei compensi è una misura di costo privato, ma il costo netto privato dovrebbe includere anche eventuali benefici privati per l'impresa. Tuttavia, Fornasari et al. [2026] mostrano che l'organo di controllo non migliora né l'accesso al credito né le condizioni di finanziamento, e non aumenta produttività o profitti. I benefici emergono a livello sociale, come esternalità sui creditori: l'organo di controllo riduce il rischio di fallimento e accelera i processi di ristrutturazione del debito.

tazioni sottostanti.³ Per rendere confrontabili i risultati tra soglie e variabili, esprimiamo tale costo in percentuale del valore aggiunto delle imprese in prossimità di ciascuna soglia.

La soglia di fatturato che implica l'uscita delle ditte individuali dal regime forfettario si conferma la più onerosa, con un costo pari a circa il 10 per cento del valore aggiunto. La perdita della contabilità semplificata e della liquidazione trimestrale dell'IVA per ditte individuali e società di persone pesano circa la metà (4–5 per cento). Seguono, in ordine di onerosità, l'obbligo di nominare un organo di controllo per le società di capitali (2 per cento), e l'applicazione delle tutele del lavoro previste per le imprese con almeno 15 dipendenti (1 per cento). Le nostre stime quantificano invece come scarsamente rilevanti gli oneri associati ai cambiamenti nel regime di bilancio, all'obbligo del rapporto sul personale, del collocamento di lavoratori disabili, ai cambiamenti di aliquota per la cassa integrazione e per i Fondi di solidarietà bilaterale e integrazione salariale, nonché alla perdita degli incentivi per le PMI.

Il lavoro contribuisce alla letteratura sul *bunching* che utilizza le discontinuità nelle distribuzioni osservate per inferire elasticità comportamentali [Saez, 2010; Kleven and Waseem, 2013; Kleven et al., 2014; Kleven, 2016; Best and Kleven, 2018; Citino et al., 2025] e costi regolatori [Ewens et al., 2024]. Si inserisce inoltre nella letteratura sull'impatto della regolamentazione sulla crescita delle imprese, mostrando come gli obblighi normativi generino distorsioni lungo diverse dimensioni d'impresa [Schivardi and Torrini, 2008; Garicano et al., 2016; Di Marzio et al., 2025; Brugnara et al., 2025; Miglino et al., 2026]. Il contributo principale consiste nel fornire, mediante modelli di ottimizzazione e un approccio di preferenza rivelata guidato dai dati, un quadro organico dei costi della regolamentazione in Italia.

³Il costo stimato è quello *privato* dato che la scelta dell'impresa di stare sotto la soglia non tiene conto delle esternalità associate con la regolamentazione. Si tratta inoltre di un costo *netto*, in quanto rappresenta la differenza tra i costi e i benefici che l'impresa percepisce come associati al regime regolatorio: ad esempio, un bilancio maggiormente dettagliato può rappresentare un vantaggio per l'impresa se ne deriva una maggiore facilità di accedere al credito [Accetturo et al., 2025a].

Il resto del lavoro è organizzato come segue. La Sezione 2 descrive i dati utilizzati, la Sezione 3 illustra la metodologia per la stima del *bunching*, la Sezione 4 presenta e confronta le stime di *bunching* lungo ciascuna variabile. La Sezione 5 introduce i modelli teorici e la Sezione 6 riporta le stime dei costi associati a ciascuna regolamentazione. La Sezione 7 conclude.

2 Dati

L'analisi riguarda l'universo delle imprese italiane attive, con i dati amministrativi sul numero di dipendenti e sui ricavi tratti dal dataset Frame-SBS dell'Istat, che fornisce informazioni annuali a livello di singola impresa su localizzazione e settore, dimensione occupazionale, ricavi e costi, valore aggiunto e margine operativo lordo, nonché su esportazioni e importazioni di beni. Questo dataset è costruito a partire dalle unità censite nell'Archivio Statistico delle Imprese Attive (ASIA), il registro ufficiale delle imprese italiane prodotto dall'Istat in conformità ai regolamenti europei sul Business Register [ISTAT, 2020]. L'informazione sull'attivo patrimoniale, non contenuta disponibile nel Frame-SBS, è ricavata dai dati di bilancio forniti da *Cerved group* per le sole società di capitali.

L'analisi si concentra sul 2022, ultimo anno per il quale entrambe le fonti risultano disponibili. Nel 2022, il dataset Frame-SBS contiene informazioni su ricavi e numero di dipendenti di 4.551.747 imprese, che includono ditte individuali, società di persone e società di capitali. Il dataset Cerved nello stesso anno contiene informazioni sull'attivo patrimoniale di 803.289 società di capitali.

Per la calibrazione del modello descritta nella Sezione 6.1, utilizziamo per lo stesso anno anche le seguenti banche dati: (i) *AnaCredit*, per ricavare il tasso di interesse medio lordo applicato alle società non finanziarie a partire dal TAEG; (ii) i *Conti Nazionali*, per calibrare il tasso medio nazionale di ammortamento [Istat, 2025] e il tasso di variazione del valore dei beni di investimento; (iii) i dati *Infocamere*, relativi al numero dei membri dell'organo di controllo per ciascuna

impresa, utilizzati per stimarne il costo medio, seguendo il metodo di Fornasari et al. [2026].

3 Metodologia di stima del *bunching*

L'obiettivo dell'analisi di *bunching* è stimare, per ciascuna impresa, il costo regolatorio netto associato alle principali regolamentazioni vigenti in Italia, indicato con Δt . Il termine Δt cattura sia i costi regolatori diretti, come gli onorari di commercialisti e membri del collegio sindacale, sia quelli indiretti, quali la perdita di produttività dovuta alla riallocazione di risorse necessarie per garantire la conformità ai vincoli normativi. Tale costo sarà calcolato al netto dei benefici che possono associarsi alle nuove regole, come, ad esempio, il miglioramento dell'accesso al credito che può derivare da un bilancio maggiormente dettagliato [Accetturo et al., 2025a]. Δt rappresenta un costo netto *privato*, poiché l'impresa non considera le esternalità generate dalla regolamentazione. In particolare, l'analisi non include i benefici sociali delle norme, come gli effetti sul benessere dei lavoratori o sulla stabilità del sistema finanziario [Ewens et al., 2024]⁴.

Per misurare il *bunching*, si deve prima costruire la densità delle imprese attesa in assenza di soglia regolatoria. Questa è denominata $h^0(z)$ e corrisponde alla linea tratteggiata nera in Figura 1. Per far questo, stimiamo un polinomio flessibile che si adatti alla distribuzione osservata delle imprese (linea azzurra), escludendo i dati in una finestra attorno alla soglia z^* , estrapolando la distribuzione attesa in questa finestra [Kleven, 2016]⁵. Raggruppando gli individui in intervalli di ricavi (o numero di dipendenti, o attivo patrimoniale) indicizzati da j , stimiamo la distribuzione attesa mediante una regressione della seguente forma:

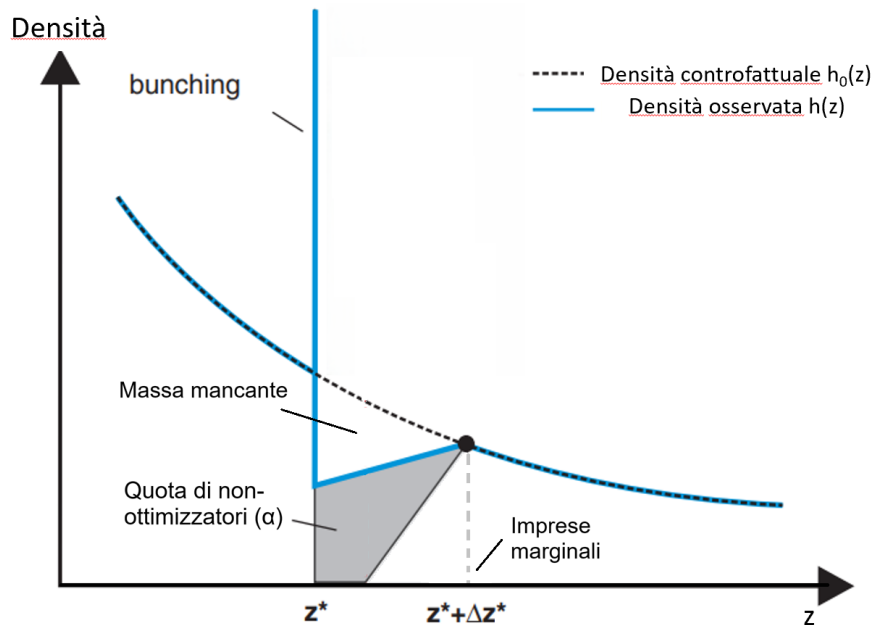
⁴La valutazione complessiva dell'efficacia di una regolamentazione richiederebbe pertanto il confronto tra il costo netto sostenuto dalle imprese e i benefici sociali complessivi. Tale esercizio esula tuttavia dagli obiettivi di questo lavoro.

⁵Nell'analisi empirica usiamo un polinomio di settimo grado per tutte le variabili. I risultati restano sostanzialmente invariati anche adottando un polinomio di quinto grado. Per esempio, il *bunching* stimato in corrispondenza del regime forfettario risulta leggermente più elevato con il polinomio di quinto grado, pari al 36 per cento anziché al 29 per cento, ma le stime dei costi cambiano di appena mezzo punto percentuale di valore aggiunto.

$$c_j = \sum_{i=0}^p \beta_i \cdot (z_j)^i + \sum_{i=z_-}^{z_+} \gamma_i \cdot \mathbf{1}[z_j = i] + \nu_j, \quad (1)$$

dove c_j è il numero di imprese nell'intervallo ricavi j , z_j rappresenta il livello medio ricavi nell'intervallo j , $[z_-, z_+]$ è la finestra esclusa attorno alla soglia, e p è il grado del polinomio. La finestra in un intorno della soglia deve includere sia il *bunching* di imprese immediatamente al di sotto della soglia sia la massa mancante immediatamente al di sopra⁶. La massa mancante arriva fino alle imprese marginali che si collocano nel punto $z^* + \Delta z^*$ e sono indifferenti tra fare *bunching* sotto soglia oppure stare sopra soglia nel punto $z^* + \Delta z^*$ (Figura 1).

Figura 1: *Bunching*: grafico illustrativo



Note: Fonte: Kleven [2016]

Stimiamo il numero di imprese per ciascun intervallo j nella distribuzione attesa usando i coefficienti ottenuti dalla regressione e omettendo il contributo delle variabili dell'intervallo escluso, ossia $\hat{c}_j = \sum_{i=0}^p \hat{\beta}_i \cdot (z_j)^i$. Il *bunching* è quindi stimato come la differenza tra il numero di imprese osservato e il numero di imprese

⁶In questo studio ci focalizziamo su regolamentazioni il cui costo aumenta *oltre* una soglia dimensionale, inducendo un addensamento di imprese *al di sotto* di essa.

atteso sotto la soglia, all'interno della finestra esclusa: $\hat{B} = \sum_{i=z_-}^{z^*} (c_j - \hat{c}_j) \mathbf{1}[z_j = i]$.

4 Stime di *bunching*

Le regolamentazioni considerate riguardano il regime di tassazione forfettario, le regole di contabilità e per la redazione dei bilanci, l'obbligo di nomina dell'organo di controllo, il calcolo dei contributi per gli ammortizzatori sociali (Fondo di solidarietà bilaterale, Fondo di integrazione salariale e Cassa integrazione guadagni), le tutele per i lavoratori in caso di licenziamento e gli obblighi di trasparenza (rapporto biennale sul personale) e di assunzione delle categorie protette, nonché i regimi di incentivi applicabili alle piccole e medie imprese (per maggiori dettagli, v. l'Appendice A). Per ognuna di queste regolamentazioni, riassunte nella Tabella 1, il superamento di una soglia determina un aumento degli oneri per l'impresa. Le norme sul bilancio, sugli incentivi alle PMI e sull'organo di controllo dipendono da criteri multi dimensionali. In questi casi, andremo ad analizzare il *bunching* per la stessa regolamentazione su ognuna delle tre dimensioni⁷. La Sezione 6 spiega come sfruttiamo il carattere multidimensionale della soglia dell'organo di controllo per ottenere un costo di riferimento per ciascuna variabile, che rende confrontabili le stime dei costi regolatori di tutte le soglie.

⁷Non analizziamo le soglie per la perdita di incentivi per le PMI sui ricavi e sull'attivo perché si trovano nella coda destra della distribuzione dimensionale delle imprese e solo l'1 per cento delle imprese si colloca al di sopra di esse, rendendo l'identificazione empirica del *bunching* poco informativa.

Tabella 1: Soglie regolatorie principali per variabile (2022)

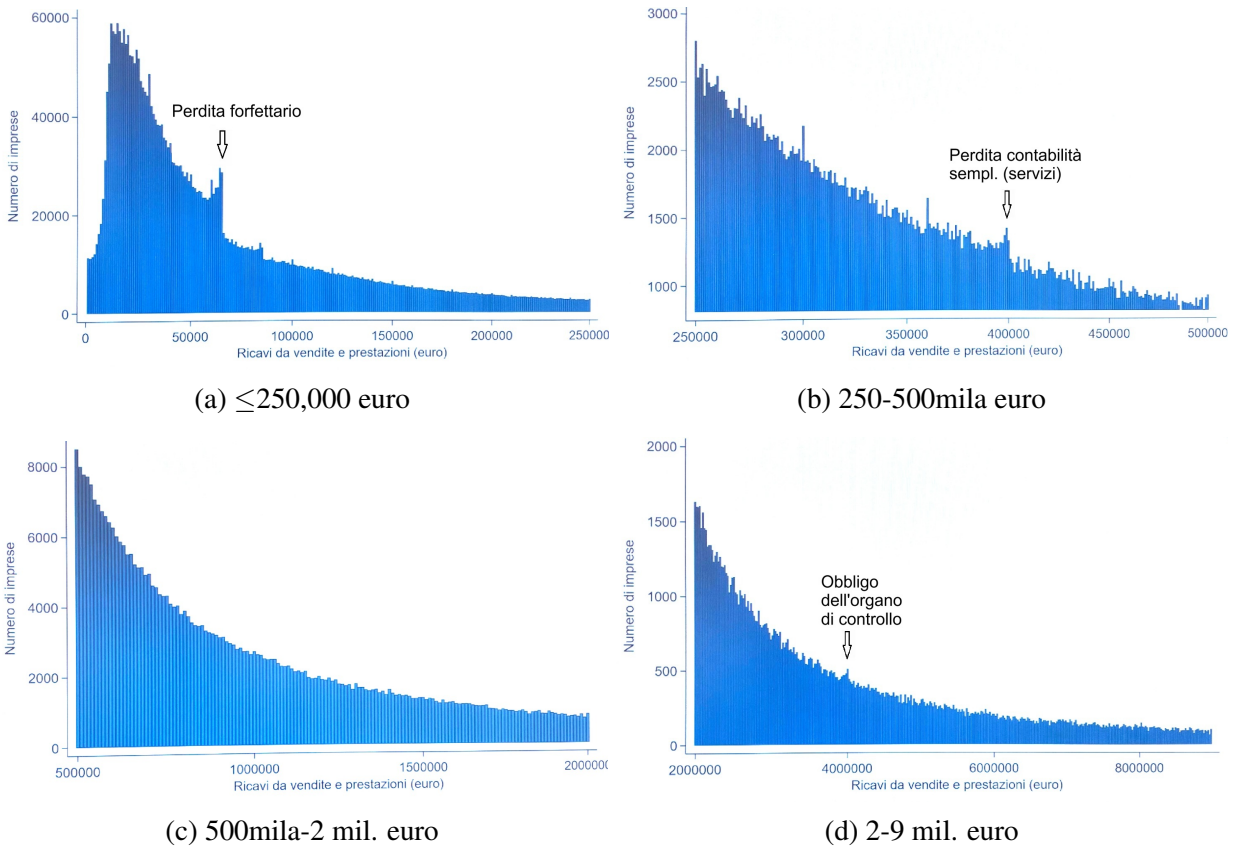
Regolamentazione	Ricavi	Attivo	Lavoratori
Perdita forfettario	65.000 €		
Perdita contabilità sempl. (servizi)	400.000 €		
Perdita contabilità sempl. (altri settori)	700.000 €		
Bilancio abbreviato	350.000 €	175.000 €	5
Organo di controllo	4.000.000 €	4.000.000 €	20
Bilancio ordinario	8.800.000 €	4.400.000 €	50
Perdita incentivi PMI	50.000.000 €	43.000.000 €	250
Fondo solidarietà / FIS			5
Tutele dei lavoratori			15
CIG			50
7% disabili, Rapporto biennale personale			50

Note: Le soglie sono quelle vigenti nel 2022. La nomina dell'organo di controllo diventa obbligatoria al superamento di una sola delle tre soglie, per due esercizi consecutivi. Le norme sul bilancio diventano obbligatorie al superamento di due soglie su tre, per due esercizi consecutivi.

Ricavi. La distribuzione dei ricavi presenta discontinuità nella densità delle imprese chiaramente visibili. Il *bunching* più marcato si osserva in corrispondenza di 65 mila euro, che nel 2022 era la soglia del passaggio tra regime forfettario e ordinario per le ditte individuali (Figura 2a)⁸. Il *bunching* risulta visibile anche in corrispondenza della soglia di 400 mila euro (Figura 2b), che determina per le ditte individuali e le società di persone nel settore dei servizi la perdita della possibilità di adottare la contabilità semplificata e l'obbligo di liquidare l'IVA con cadenza mensile anziché trimestrale. Non osserviamo invece un *bunching* evidente in corrispondenza della soglia della contabilità semplificata che si applica agli altri settori (700 mila euro). Infine, è visibile anche un addensamento di imprese alla soglia di 4 milioni di euro che determina l'obbligo di nomina dell'organo di controllo (Figura 2d).

⁸Si osserva anche un iniziale addensamento di imprese attorno alla soglia degli 85 mila euro, in previsione dell'innalzamento della soglia del regime forfettario nel 2023.

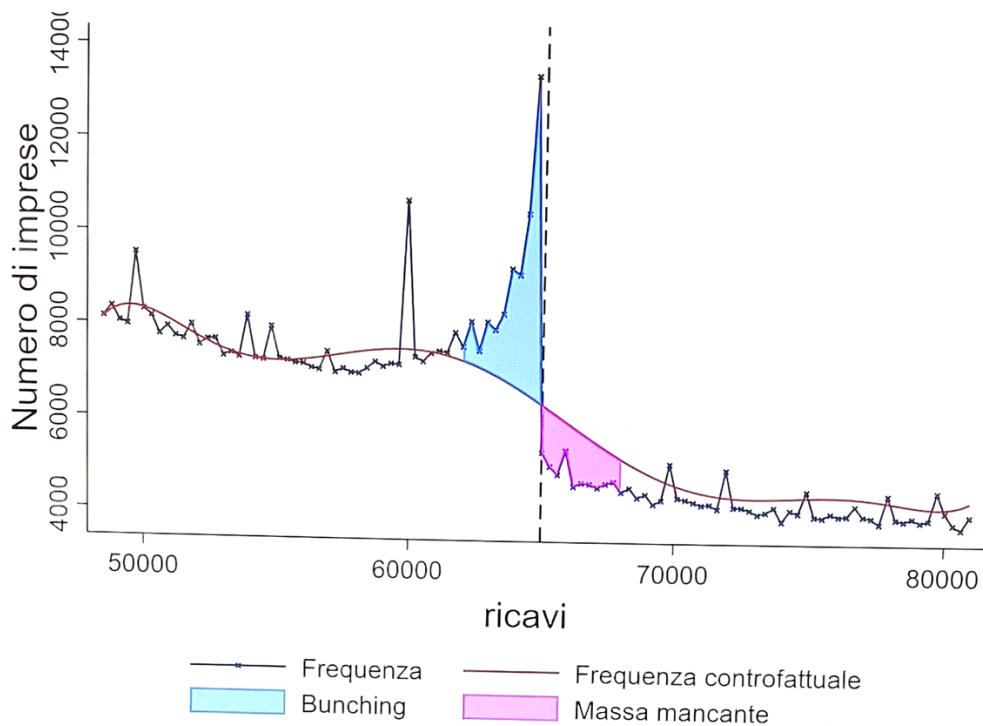
Figura 2: Distribuzione delle imprese per ricavi



Note: Le figure riportano il numero di imprese nel 2022, classificato per ricavi. Ciascuna barra nei pannelli (a)-(b) rappresenta un intervallo di 1000 euro. Nel pannello (c) ciascuna barra rappresenta un intervallo di 10000 euro e nel pannello (d) di 20000 euro. Elaborazione su dati Frame-SBS [ISTAT, 2020].

Le soglie di 350 mila e 8,8 milioni di euro per il passaggio dal bilancio semplificato per le microimprese al bilancio abbreviato e per il passaggio dal bilancio abbreviato a quello ordinario nelle società di capitali non mostrano addensamenti evidenti. Tuttavia, dagli istogrammi sull'intera distribuzione l'evidenza di *bunching* può risultare poco visibile, soprattutto quando il fenomeno è contenuto. Per questo, come esercizio successivo, stimiamo il *bunching* in una finestra locale attorno a ciascuna soglia.

Figura 3: *Bunching* alla soglia di ricavi per il regime forfettario

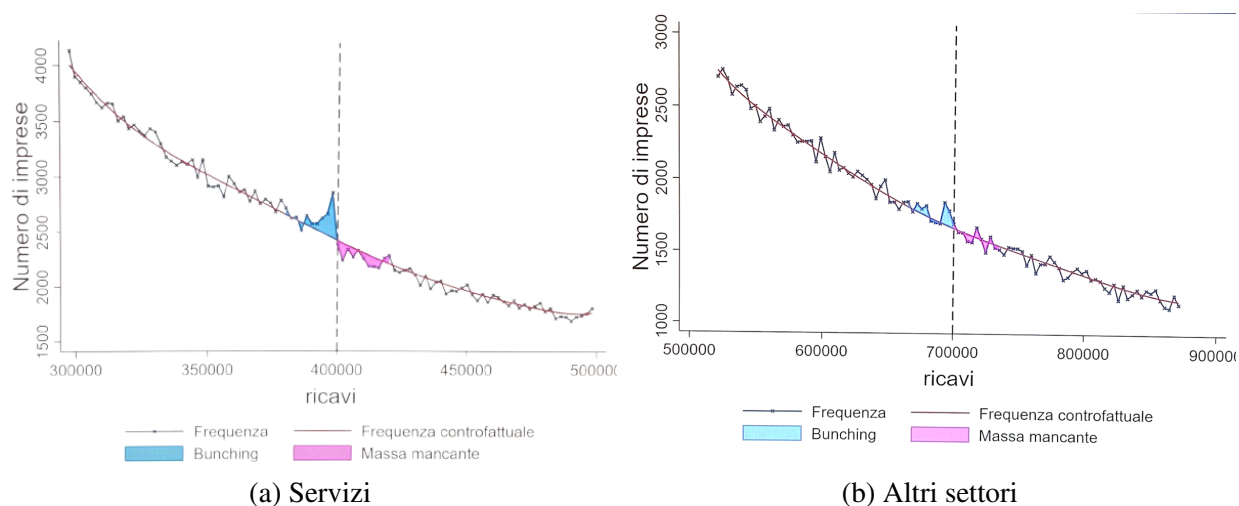


La massa di imprese in eccesso al di sotto della soglia del regime forfettario (area in azzurro in Figura 3) risulta pari al 29 per cento della massa attesa in assenza di regolamentazione nella medesima regione di supporto (area sottesa alla linea rossa).

Le masse di imprese in eccesso al di sotto delle soglie per la perdita della contabilità semplificata e della liquidazione trimestrale dell'IVA (Figura 4) risultano pari al 3,7 e al 2,3 per cento delle masse controfattuali, rispettivamente per i servizi e per gli altri settori. La massa di imprese in eccesso al di sotto della soglia per l'obbligo dell'organo di controllo (Figura A1) risulta pari all'1,3 per cento della corrispondente massa attesa.

Non ci sono invece imprese in eccesso al di sotto delle soglie di passaggio tra bilancio semplificato per le microimprese e bilancio abbreviato (Figura A2a) e tra bilancio abbreviato e bilancio ordinario (Figura A2b).

Figura 4: *Bunching* alla soglia di ricavi per la contabilità semplificata e la liquidazione trimestrale dell'IVA



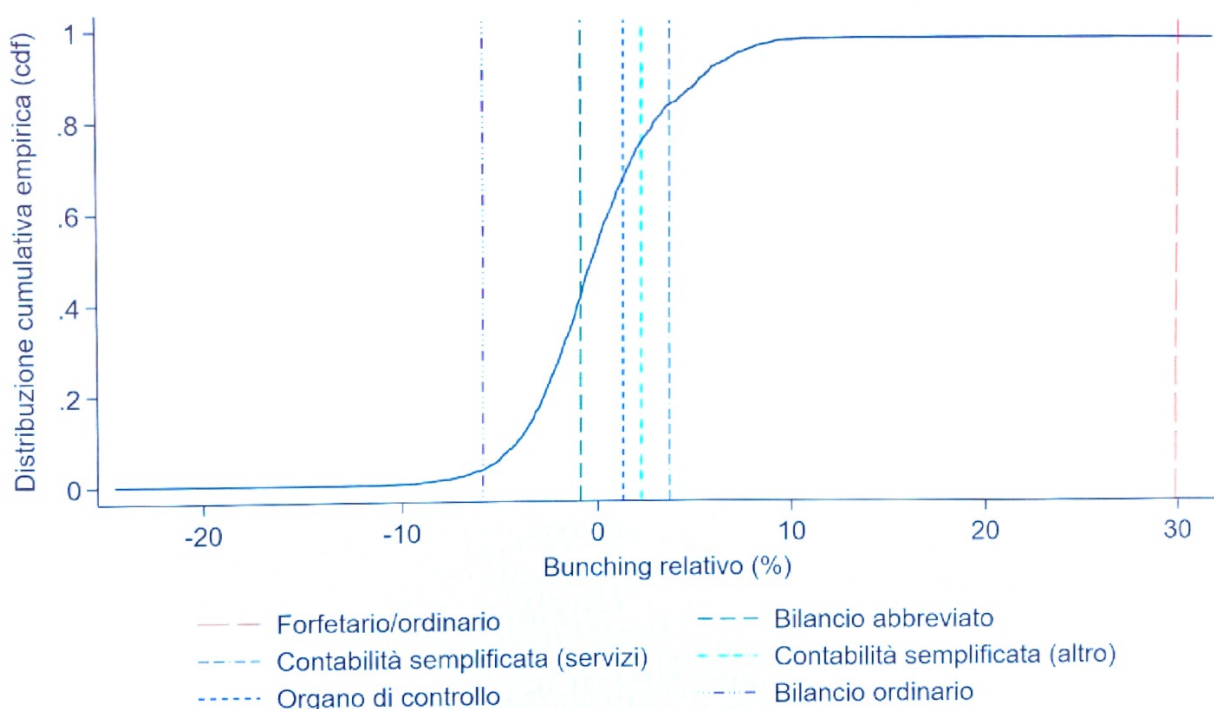
Per capire quanto queste stime siano significative e quanto invece siano dovute a rumore statistico, effettuiamo un test placebo stimando il *bunching* in corrispondenza di soglie artificiali distribuite lungo l'intera distribuzione dei ricavi. Più precisamente, stimiamo il *bunching* a intervalli regolari di 5.000 euro (soglie placebo) lungo l'intera distribuzione dei ricavi nell'anno 2022, a partire da 10 mila euro fino a 9 milioni di euro e lo normalizziamo dividendolo per massa di imprese attesa in quella regione in assenza di *bunching*⁹. Le stime di *bunching* alle soglie placebo e alle soglie reali vengono quindi ordinate in base alla loro grandezza e la Figura 5 ne mostra la distribuzione cumulativa. Questo permette di paragonare il *bunching* in prossimità delle soglie reali, a cui è associata una regolamentazione effettiva, al *bunching* in prossimità di soglie placebo, a cui non corrisponde alcuna regolamentazione.

Quanto più marcato è il *bunching* in prossimità di una soglia, tanto più a destra la stima del *bunching* relativo a quella soglia apparirà nella figura. Ad esempio, la soglia relativa alla perdita del regime forfettario (linea tratteggiata arancione in Figura 5) risulta quella più a destra, in quanto il *bunching* stimato in corrispon-

⁹Alcune soglie placebo (ad esempio, 60.000 euro) catturano parte del *bunching* di soglie reali (quella del forfettario, a 65.000 euro).

denza di tale soglia supera il 99,9 per cento dei *bunching* stimati in prossimità di tutte le altre soglie, sia placebo sia reali. Le soglie della contabilità semplificata hanno un *bunching* superiore a più dell'80 per cento delle altre soglie e l'organo di controllo ha un *bunching* superiore al 70 per cento delle altre soglie. I *bunching* per i passaggi del tipo di bilancio non sono positivi perché il *bunching* è del tutto assente.

Figura 5: Test placebo: cdf del *bunching* di ricavi

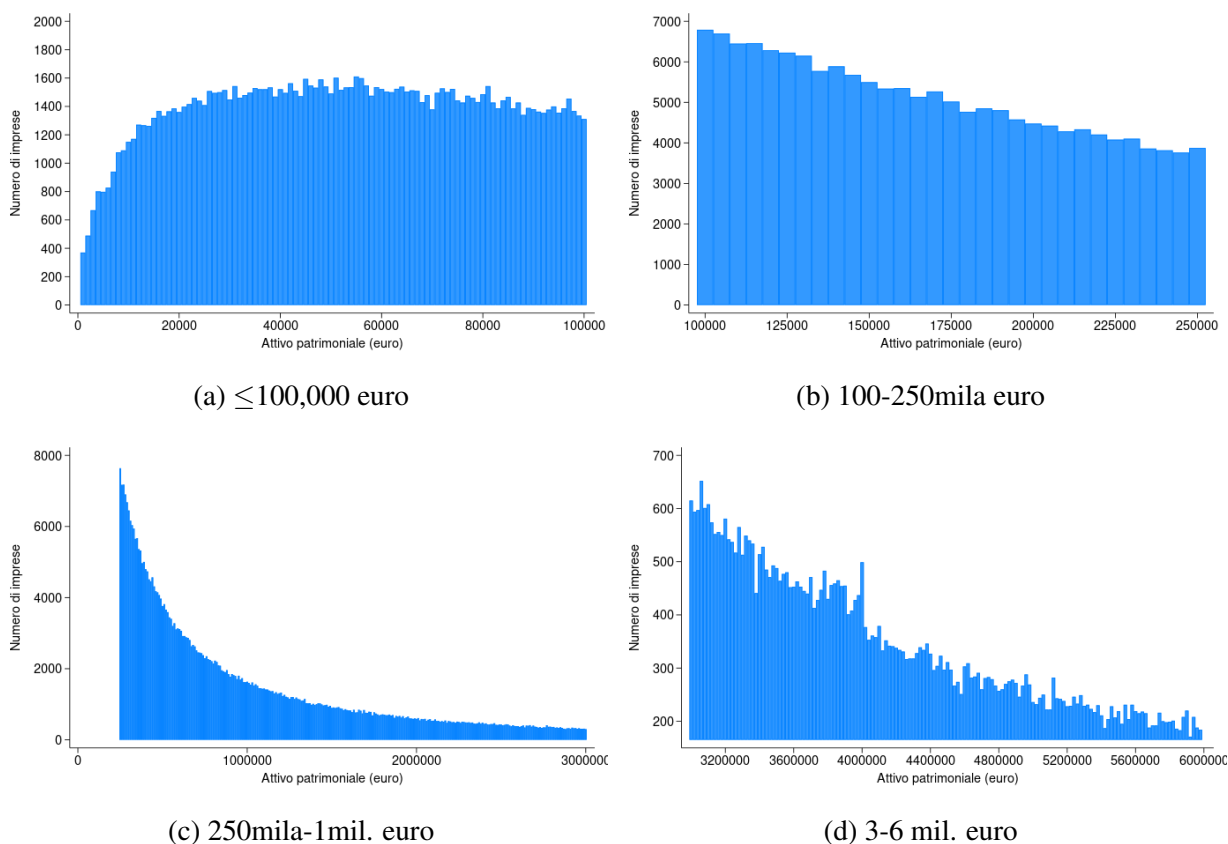


Note: Stime del *bunching* da 10mila a 9 milioni ogni 5mila euro di euro di ricavi. La lunghezza dell'intervallo j è il massimo tra €1000 e 0.5% della soglia: $z_{j+1} - z_j = \max\{100, 0.005 * z^*\}$. La finestra del *bunching* è il 5% della soglia da entrambi i lati: $[z_-, z_+] = [z^* \cdot (1 - 0.05), z^* \cdot (1 + 0.05)]$. Il campione per la stima della densità attesa h_0 consiste in tutte le imprese con ricavi tra $[z^* \cdot (1 - 0.25), z^* \cdot (1 + 0.25)]$. Il *bunching* relativo misura la massa di imprese in eccesso al di sotto della soglia, espressa in percentuale della massa attesa in assenza di regolamentazione nella stessa regione di supporto.

Attivo patrimoniale. La distribuzione dell'attivo patrimoniale mostra una discontinuità nella densità delle imprese che è visivamente evidente alla soglia di 4 milioni nel 2022 (Figura 6d). Questa corrisponde per le società a responsabilità limitata

all'obbligo di nomina dell'organo di controllo¹⁰. Guardando all'intera distribuzione, non troviamo accumuli visivamente evidenti di imprese in corrispondenza di altre due soglie regolatorie (figure 6b e 6d): il passaggio dal bilancio semplificato per le microimprese al bilancio abbreviato (175 mila euro) e il passaggio dal bilancio abbreviato a quello ordinario (4,4 milioni di euro)¹¹.

Figura 6: Distribuzione delle società di capitali per attivo patrimoniale



Note: Le figure riportano il numero medio di società di capitali nel 2022, classificato per attivo patrimoniale. Nel pannello (a) ciascuna barra rappresenta un intervallo di 1.000 euro, nel pannello (b) un intervallo di 5.000 euro, nel pannello (c) un intervallo di 10.000 euro, nei pannelli (d)-(e) un intervallo di 20.000 euro. Elaborazione su dati Cerved.

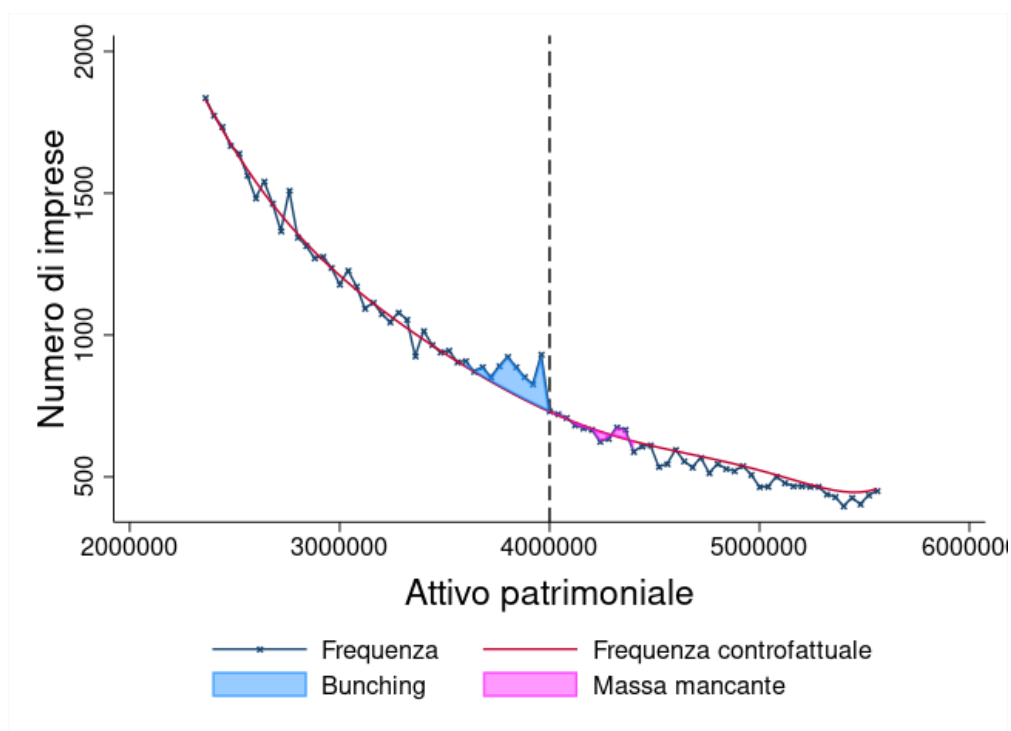
La massa di imprese in eccesso al di sotto della soglia dell'organo di controllo

¹⁰A partire dal 2020, l'obbligo della nomina dell'organo di controllo scatta quando l'attivo patrimoniale della società eccede 4 milioni di euro nei due esercizi consecutivi precedenti [Fornasari et al., 2026].

¹¹Il bilancio semplificato per le microimprese era consentito dal 2016 al 2022 alle società che non avevano superato due dei seguenti tre limiti dimensionali nei due esercizi consecutivi precedenti: un attivo di 175.000 euro, ricavi di vendite e prestazioni di 350.000 euro, media dipendenti occupati di 5. Per il bilancio abbreviato le soglie fino al 2022 erano: un attivo di 4,4 milioni euro, ricavi di vendite e prestazioni di 8,8 milioni di euro, media dipendenti occupati di 50 [Accetturo et al., 2025a].

(area in azzurro in Figura 7) risulta pari al 8.6 per cento della massa attesa in assenza di regolamentazione nella medesima regione di supporto (area sottesa alla linea rossa).

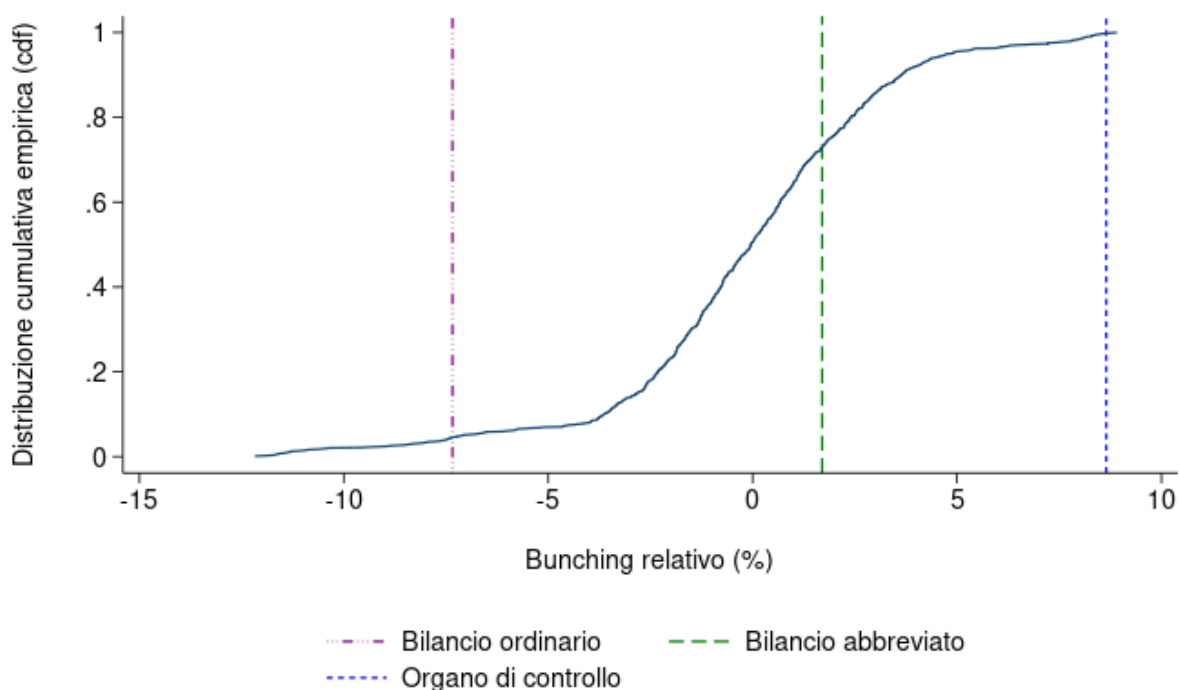
Figura 7: *Bunching* alla soglia di attivo per l'organo di controllo



Concentrandoci su una finestra attorno alle soglie di bilancio, emerge un *bunching* molto modesto che non era distinguibile in Figura 6. La massa di imprese in eccesso al di sotto della soglia di passaggio tra bilancio semplificato per le microimprese e bilancio abbreviato (Figura A3a) risulta pari all'1,7 per cento della corrispondente massa controfattuale.

Ripetiamo il test placebo anche sull'attivo patrimoniale. Stimiamo il *bunching* a intervalli regolari di 5.000 euro (soglie placebo) lungo la distribuzione dell'attivo patrimoniale da 100mila euro a 5 milioni nell'anno 2022 e lo normalizziamo dividendolo per la massa attesa di imprese. La Figura 8 mostra che la soglia dell'organo di controllo ha un *bunching* superiore al 99,8 per cento delle altre. Quelle relative ai passaggi nel tipo di bilancio sono prossime allo zero o negative, riflettendo un *bunching* debole o assente.

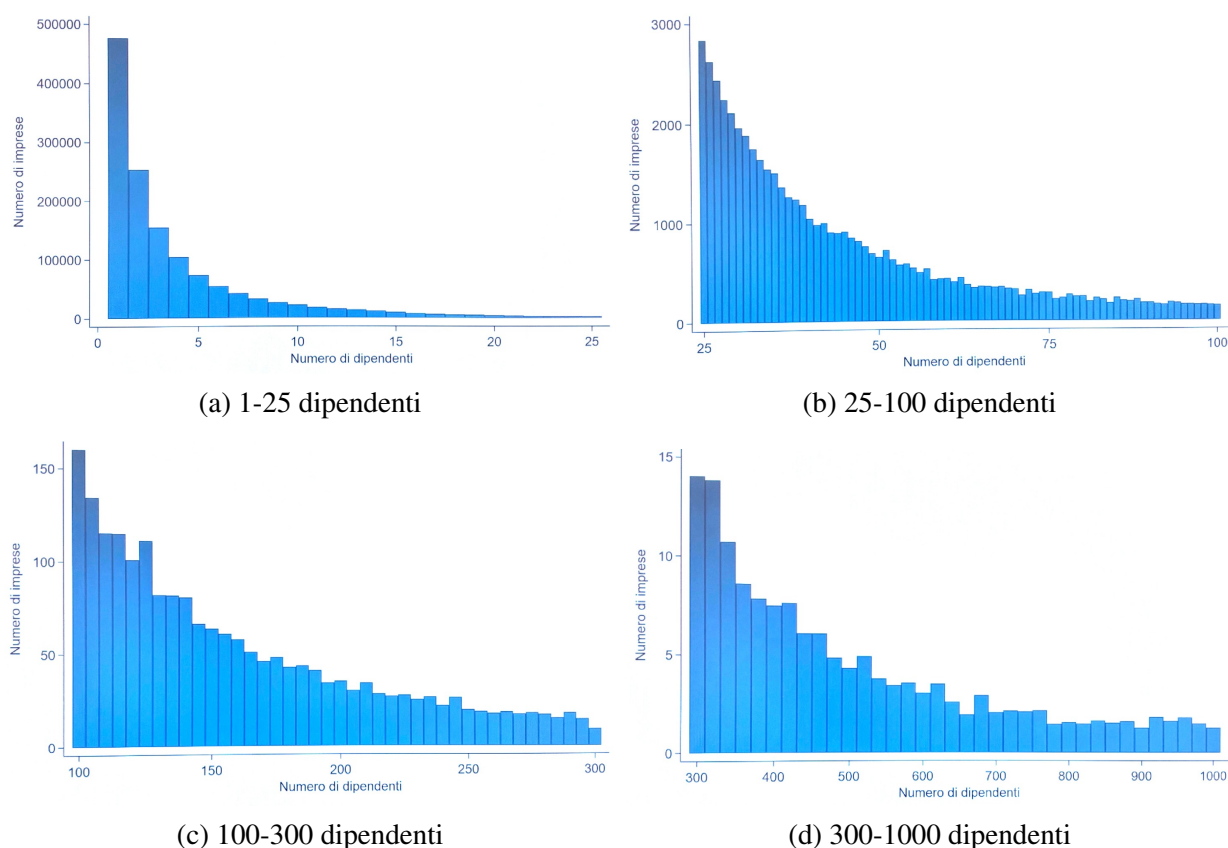
Figura 8: Test placebo: cdf del *bunching* di attivo patrimoniale



Note: Stime del *bunching* da 100mila a 5 milioni di euro di attivo patrimoniale ogni 5.000 euro. La lunghezza dell'intervallo j è il massimo tra €1000 e l'1% della soglia: $k_{j+1} - z_j = \max\{1000, 0.01 * k^*\}$. La finestra del *bunching* è il 10% della soglia da entrambi i lati: $[k_-, k_+] = [k^* \cdot (1 - 0.10), z^* \cdot (1 + 0.10)]$. Il campione per la stima della densità attesa h_0 consiste in tutte le imprese con attivo tra $[k^* \cdot (1 - 0.4), k^* \cdot (1 + 0.4)]$. Il *bunching* relativo misura la massa di imprese in eccesso al di sotto della soglia, espressa in percentuale della massa attesa in assenza di regolamentazione nella stessa regione di supporto.

Numero di dipendenti. Dal punto di vista della normativa, le soglie di dipendenti più rilevanti sono le seguenti: 5, 15, 20, 50, 250. Non oltrepassare i 5 dipendenti è uno dei criteri per poter redigere il bilancio semplificato per le microimprese invece di quello abbreviato. Alla stessa soglia cambiano le regole sull'aliquota del Fondo di solidarietà bilaterale per le attività professionali e del Fondo di integrazione salariale (Sezione A in Appendice). Le imprese con più di 15 dipendenti sono soggette a maggiori tutele per licenziamenti illegittimi, reintegrazione e obblighi sindacali.

Figura 9: Distribuzione delle imprese per numero di dipendenti



Note: Le figure riportano il numero medio di imprese nel 2022, classificato per numero di dipendenti. Nei pannelli (a)–(b) ciascuna barra rappresenta un intervallo di 1 dipendente, nel pannello (c) un intervallo di 5 dipendenti e nel pannello (d) un intervallo di 20 dipendenti. Elaborazione su dati Frame-SBS [ISTAT, 2020].

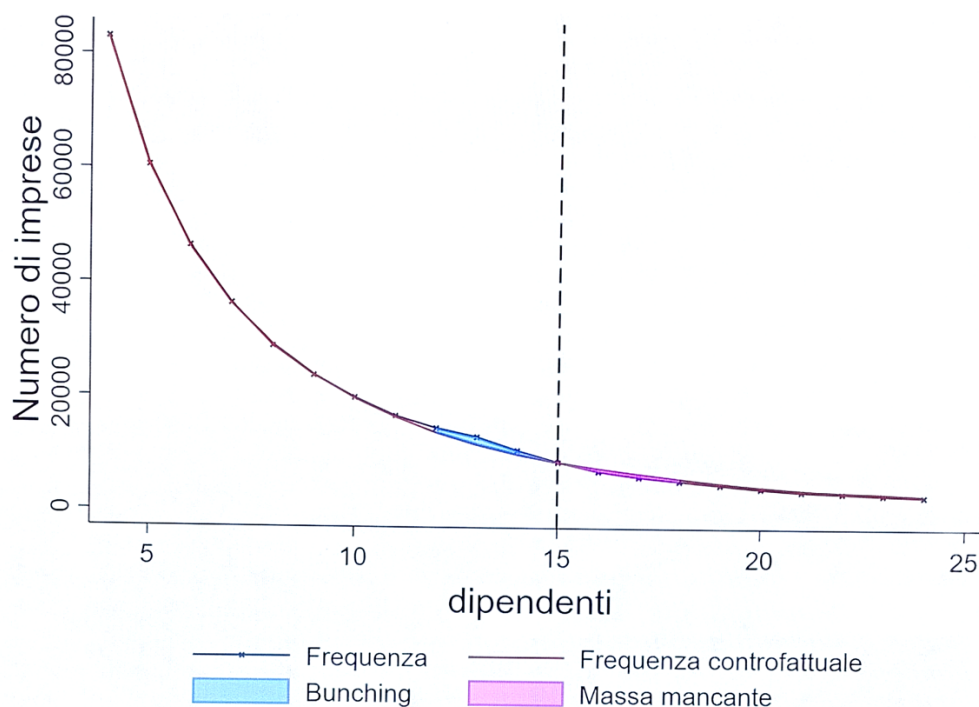
A 20 dipendenti scatta l'obbligo dell'organo di controllo. Le imprese con più di 50 dipendenti sono obbligate a riservare almeno il 7 percento dell'organico alle categorie di lavoratori disabili, hanno l'obbligo di redigere il bilancio ordinario e il rapporto biennale del personale; alla stessa soglia aumenta inoltre l'aliquota contributiva ordinaria di finanziamento della cassa integrazione guadagni (CIG). A 250 dipendenti scatta la definizione europea di grande impresa, con la conseguente perdita di accesso a incentivi e agevolazioni per le PMI.

Le Figure 9a-9d non mostrano discontinuità visivamente evidenti nella densità delle imprese lungo la distribuzione del numero di dipendenti. Questa differenza rispetto ai ricavi e all'attivo patrimoniale può riflettere la maggiore difficoltà,

per le imprese, di aggiustare il numero di dipendenti, soprattutto in contesti in cui l’elusione o l’evasione fiscale rendono relativamente più agevole manipolare altre variabili. Focalizzandosi su un intorno ristretto delle soglie regolamentari, emergono tuttavia fenomeni di *bunching*.

In prossimità della soglia relativa all’organo di controllo (Figura A4), l’eccesso di imprese ammonta al 13 per cento della corrispondente massa attesa in assenza di regolamentazione nella medesima regione di supporto (area sottesa alla linea rossa). La massa di imprese in eccesso al di sotto della soglia dei 15 dipendenti, rilevante ai fini delle tutele dei lavoratori (area in azzurro in Figura 10), rappresenta invece il 9 per cento della massa attesa nella stessa regione di supporto.

Figura 10: *Bunching* alla soglia di 15 dipendenti per le tutele dei lavoratori

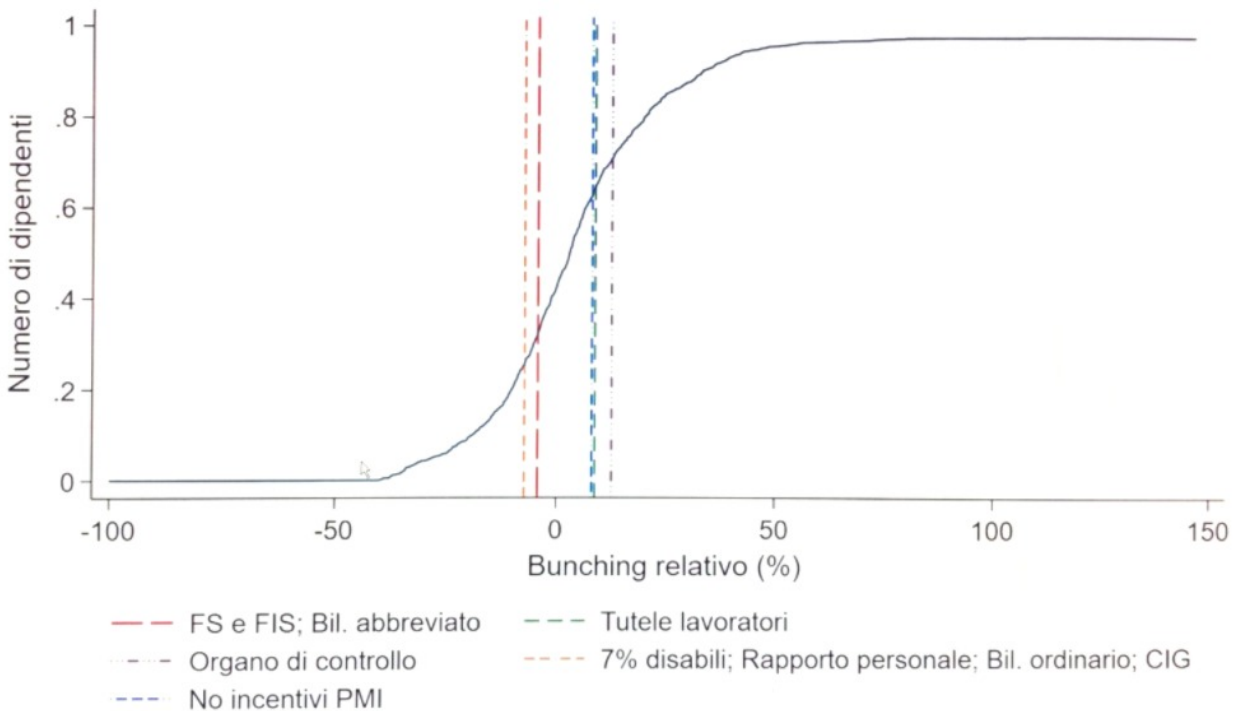


Infine, la massa di imprese in eccesso immediatamente al di sotto della soglia dei 250 dipendenti, associata agli incentivi alle PMI (area in azzurro in Figura A6), è pari all’8 per cento della massa attesa in assenza di regolamentazione. Per contro, non si osserva evidenza di *bunching* in prossimità della soglia di 5 dipendenti che incide sulla redazione del bilancio semplificato per le microimprese, sull’a-

liquota del Fondo di solidarietà bilaterale e di integrazione salariale, né in corrispondenza della soglia di 50 che introduce obblighi di collocamento obbligatorio, di bilancio ordinario e di rapporto biennale del personale e prevede l'incremento del contributo per la CIG (Figure A7 e A5).

Ripetiamo il test placebo anche sul numero di dipendenti. Stimiamo il *bunching* per ogni numero intero di dipendenti (soglie placebo) da 5 a 1.000 nell'anno 2022 e lo normalizziamo dividendolo per la massa attesa di imprese. La Figura 11 mostra che la soglia associata all'obbligo di nomina dell'organo di controllo presenta un livello di *bunching* superiore a quello di oltre il 75 per cento delle altre soglie considerate, mentre le soglie relative alle tutele dei lavoratori e alla perdita degli incentivi per le PMI si collocano entrambe al di sopra del 70 per cento della distribuzione. Al contrario, non si osserva alcun eccesso di imprese in corrispondenza delle soglie a 5 e 50 dipendenti, per le quali il *bunching* stimato non risulta positivo. Nel complesso, gli addensamenti al di sotto delle soglie basate sul numero di dipendenti risultano meno nettamente distinguibili dal rumore statistico rispetto a quelli osservati per le soglie dei ricavi e dell'attivo.

Figura 11: Test placebo: cdf del *bunching* del numero di dipendenti



Note: Stime del *bunching* da 5 a 1.000 dipendenti per ogni numero intero di dipendenti. La lunghezza dell'intervallo j è 1. La finestra del *bunching* è il 5% della soglia (o almeno 2 dipendenti) da entrambi i lati: $[\ell_-, \ell_+] = [\ell^* \cdot (1 - 0.05), \ell^* \cdot (1 + 0.05)]$. Il campione per la stima della densità attesa h_0 consiste in tutte le imprese con numero di dipendenti tra $[\ell^* \cdot (1 - 0.25), \ell^* \cdot (1 + 0.25)]$. Il *bunching* relativo misura la massa di imprese in eccesso al di sotto della soglia, espressa in percentuale della massa attesa in assenza di regolamentazione nella stessa regione di supporto.

5 Modello teorico

Per ricavare una stima dei costi di regolamentazione, inseriamo le stime del *bunching* in un modello di massimizzazione del profitto o dell'utilità, in cui l'imprenditore sceglie il livello dei ricavi, l'attivo patrimoniale e il numero di dipendenti. Proponiamo due modelli distinti: nel primo la scelta riguarda i ricavi, mentre nel secondo i fattori di produzione, capitale e lavoro. Pur differendo per la variabile di decisione, i due modelli generano implicazioni teoriche simmetriche.

5.1 Il modello con scelta dei ricavi

Il modello in cui l'imprenditore sceglie i ricavi replica quello di Kleven and Waseem [2013] e Kleven [2016], utilizzato per stimare l'elasticità del reddito imponibile (*elasticity of taxable income*). Consideriamo un imprenditore che realizza i ricavi z e sostiene imposte e costi regolatori $T(z)$. L'imprenditore sceglie il livello ricavi z per massimizzare la propria utilità:

$$\max_z u(z) = z - T(z) - \left(\frac{z}{a}\right)^{1+\frac{1}{e}} \quad (2)$$

Il parametro $e = \frac{\partial \ln z}{\partial \ln(1-t_z)}$ rappresenta l'elasticità dei ricavi rispetto al tasso netto d'imposta, come spiegato nella Sezione B in Appendice. Dato che assumiamo che l'utilità sia quasi-lineare, non ci sono effetti di reddito e l'elasticità è per costruzione compensata e positiva [Saez, 2010; Kleven and Waseem, 2013; Kleven, 2016]. Si noti che la produzione dei ricavi richiede uno sforzo per l'imprenditore che genera una perdita di utilità pari a $\left(\frac{z}{a}\right)^{1+\frac{1}{e}}$, decrescente nella sua abilità a .

Supponiamo che alla soglia ricavi z^* entri in vigore una regolamentazione che comporta un aumento discreto del costo regolatorio o fiscale. Tale aumento può assumere la forma di un incremento dell'aliquota media, ad esempio in seguito al passaggio dal regime forfettario a quello ordinario, oppure di un incremento del costo regolatorio medio, come nel caso dell'introduzione dell'obbligo di nomina dell'organo di controllo. Il costo fiscale e regolatorio totale può essere scritto come:

$$T(z) = t_z z + \Delta t_{z^*} z \cdot \mathbf{1}(z > z^*)$$

dove t è il costo regolatorio medio o l'aliquota media sotto soglia e Δt_{z^*} ne rappresenta l'incremento discreto oltre la soglia z^* , ossia il costo medio della regolamentazione espresso come quota dei ricavi¹².

Risolviendo il modello (Sezione B), otteniamo un'espressione in forma chiusa

¹²Il costo regolatorio non è necessariamente proporzionale ai ricavi, come assunto dal modello. Lo approssimiamo come tale localmente, in prossimità della soglia.

per l'incremento del costo regolatorio Δt_{z^*} associato alla soglia z^* :

$$\Delta t_{z^*} = (1 - t_z) \left\{ 1 - \left[\frac{1 + e}{1 + \Delta z^*/z^*} - e \left(\frac{1}{1 + \Delta z^*/z^*} \right)^{1+1/e} \right]^{1/(1+e)} \right\} \quad (3)$$

La formula esprime l'incremento del costo regolatorio medio alla soglia come funzione dell'elasticità e e della distanza relativa dell'imprenditore marginale dalla soglia $\Delta z^*/z^*$.

Per ottenere quest'ultima, si noti che la massa di imprese in eccesso sotto soglia B corrisponde all'insieme dei contribuenti che in assenza di soglia fatturerebbero tra z^* e Δz^* (Figura 1):

$$B = (1 - \alpha_{z^*}) \int_{z^*}^{z^* + \Delta z^*} h^0(z) dz \simeq (1 - \alpha_{z^*}) h^0(z^*) \Delta z^*,$$

dove $h^0(z)$ è la densità attesa in assenza di una soglia regolatoria (la linea tratteggiata nera in Figura 1). Seguendo Kleven and Waseem [2013], assumiamo che solo una quota $1 - \alpha_{z^*}$ degli imprenditori risponda in modo ottimale alla soglia, mentre una quota α_{z^*} non aggiusti i ricavi, ad esempio per disattenzione o perché non tutti sono disposti a ricorrere ad aggiustamenti contabili (area grigia in Figura 1).¹³ In presenza di tali frizioni, il *bunching* osservato B è generato solo dagli ottimizzatori. Quindi $\frac{\Delta z^*}{z^*} \simeq \frac{B}{(1-\alpha)h^0(z^*)z^*}$ si può misurare stimando il *bunching* e la densità attesa alla soglia $h^0(z^*)$ con il metodo descritto in Sezione 3. La quota di non ottimizzatori α_{z^*} è stimata come il rapporto tra la densità osservata a destra della soglia (la linea azzurra tra z^* e $z^* + \Delta z^*$) e la densità attesa a destra della soglia (la linea tratteggiata tra z^* e $z^* + \Delta z^*$).¹⁴ L'intuizione è che se tutte le im-

¹³In presenza di un cambiamento discreto dell'aliquota o del costo medio (*notch*), tutti i soggetti in un intorno sopra soglia dovrebbero fare bunching. Se una parte non si sposta, ciò è indicativo di non ottimizzazione: l'eccesso di massa risulta attenuato e l'elasticità comportamentale viene sottostimata. Correggere per la quota di non ottimizzatori consente di riscalarlo l'eccesso di massa sulla sola frazione di soggetti che effettivamente reagisce.

¹⁴Il parametro α è esogeno nel modello perché non deriva da una scelta dell'imprenditore. Potendo però variare a seconda della densità osservata a destra di ogni soglia, α riflette in forma ridotta le frizioni informative e il grado di 'rational inattention' degli imprenditori, mantenendo il modello trattabile.

prese reagissero ottimamente, lascerebbero vuota la regione subito a destra della soglia. Le imprese che osserviamo comunque appena sopra la soglia sono quindi interpretate come non ottimizzatori.

Si noti che maggiore è l'incremento del costo regolatorio, maggiore sarà il numero di imprese che si accumulano sotto soglia relativo alla densità attesa, cioè il bunching¹⁵. L'equazione (3) consente di stimare i costi regolatori alle soglie ricavi Δt_{z^*} data la stima dell'elasticità e . In alternativa, qualora il costo regolatorio a una delle soglie sia noto, come nel caso dell'organo di controllo, la stessa equazione (3) può essere utilizzata per stimare l'elasticità a partire dal costo¹⁶.

5.2 Il modello con scelta di capitale e lavoro

In questo modello, la scelta delle imprese non riguarda più il reddito imponibile, come in Kleven and Waseem [2013], ma i fattori di produzione: il lavoro, misurato dal numero di dipendenti, e il capitale, misurato dall'attivo patrimoniale.¹⁷ Sebbene le implicazioni teoriche siano simmetriche a quelle del modello con scelta ricavi, le elasticità rilevanti sono diverse: l'elasticità della domanda di lavoro rispetto al salario e l'elasticità della domanda di capitale rispetto al costo d'uso.

Definiamo $T_\ell(\ell)$ il costo regolatorio associato al numero di lavoratori e $T_k(k)$ quello associato al capitale. Le imprese sono eterogenee in produttività totale dei fattori A . Studiamo il comportamento delle imprese in prossimità di soglie normative o fiscali sul lavoro ℓ^* e sul capitale k^* .

¹⁵Dall'equazione (3), otteniamo infatti la derivata:

$$\frac{d \Delta t_{z^*}}{d \left(\frac{\Delta z}{z} \right)} = (1 - t_z) \left[\frac{1 + e}{1 + \frac{\Delta z}{z}} - e \left(\frac{1}{1 + \frac{\Delta z}{z}} \right)^{1 + \frac{1}{e}} \right]^{-\frac{e}{1+e}} \left[\frac{1 - \left(\frac{1}{1 + \frac{\Delta z}{z}} \right)^{\frac{1}{e}}}{\left(1 + \frac{\Delta z}{z} \right)^2} \right] > 0$$

¹⁶L'equazione (3) non ammette una forma chiusa per ottenere l'elasticità a partire dal costo. Tuttavia, l'elasticità può essere ricavata come soluzione della stessa equazione mediante metodi numerici.

¹⁷Nel modello assumiamo, per semplicità, che l'attivo patrimoniale coincida con il capitale. Empiricamente, tuttavia, l'attivo di bilancio include anche attività immateriali e finanziarie. Le implicazioni del modello restano invariate se si assume che il capitale produttivo rappresenti una quota fissa dell'attivo e che il costo d'uso e i costi regolatori siano sostenuti sull'intero attivo (vedi Sezione D).

Un incremento discreto del costo regolatorio alla soglia del lavoro ℓ^* o del capitale k^* è modellato come:

$$T_\ell(\ell) = t_\ell \ell + \Delta t_{\ell^*} \ell \cdot \mathbf{1}\{\ell \geq \ell^*\}, \quad T_k(k) = t_k k + \Delta t_{k^*} k \cdot \mathbf{1}\{k \geq k^*\}$$

Indichiamo con $h_\ell^0(\ell)$ e $h_k^0(k)$ le densità controfattuali delle imprese rispetto al lavoro e al capitale in assenza di soglie.

L'impresa massimizza i profitti scegliendo capitale e lavoro:

$$\max_{k,\ell} \pi(k, \ell; A) = A k^{1-\frac{1}{\eta}} \ell^{1-\frac{1}{\gamma}} - r k - w \ell - T_k(k) - T_\ell(\ell) \quad (4)$$

dove w è il salario medio e r è il costo d'uso del capitale. Assumiamo una funzione di produzione Cobb–Douglas.

In assenza di incrementi discreti del costo regolatorio ($\Delta t_{\ell^*} = \Delta t_{k^*} = 0$), le condizioni del primo ordine implicano:

$$\gamma = -\frac{\partial \ln \ell}{\partial \ln(w + t_\ell)}, \quad \eta = -\frac{\partial \ln k}{\partial \ln(r + t_k)}$$

dove γ ed η rappresentano le elasticità della domanda di lavoro e di capitale rispetto ai rispettivi prezzi, in assenza di frizioni di aggiustamento. Affinché il prodotto aumenti sia in lavoro che capitale e la funzione di produzione abbia rendimenti di scala non crescenti, è necessario che $\gamma \geq 1$ ed $\eta \geq 1$ ¹⁸.

Risolvendo il modello (Sezione C), otteniamo un'espressione in forma chiusa per l'incremento del costo regolatorio alla soglia del lavoro:

$$\Delta t_{\ell^*} = (w + t_\ell) \left\{ \left[\frac{1-\gamma}{1 + \frac{\Delta \ell^*}{\ell^*}} + \gamma \left(\frac{1}{1 + \frac{\Delta \ell^*}{\ell^*}} \right)^{1-\frac{1}{\gamma}} \right]^{\frac{1}{1-\gamma}} - 1 \right\} \quad (5)$$

Indichiamo con B_ℓ la massa di imprese che si concentra immediatamente sotto la soglia ℓ^* . Seguendo Kleven and Waseem [2013], assumiamo che solo una fra-

¹⁸Date le condizioni $\gamma \geq 1$ ed $\eta \geq 1$, la funzione di profitto è concava in (k, ℓ) ed ammette un ottimo interno se la tecnologia presenta rendimenti di scala non crescenti, ossia se $\frac{1}{\gamma} + \frac{1}{\eta} \geq 1$.

zione $1 - \alpha_{x^*}$ delle imprese ottimizza attivamente in risposta alla soglia regolatoria. In presenza di frizioni:

$$B_\ell = (1 - \alpha_{\ell^*}) \int_{\ell^*}^{\ell^* + \Delta\ell^*} h_\ell^0(\ell) d\ell \simeq (1 - \alpha_{\ell^*}) h_\ell^0(\ell^*) \Delta\ell^*$$

Ne consegue che $\frac{\Delta\ell^*}{\ell^*} \simeq \frac{B_\ell}{(1 - \alpha_{\ell^*}) h_\ell^0(\ell^*) \ell^*}$ è ottenibile stimando il *bunching*, la densità attesa e la quota di non ottimizzatori con i metodi descritti sopra.

Per simmetria, l'incremento del costo regolatorio alla soglia del capitale k^* è:

$$\Delta t_{k^*} = (r + t_k) \left\{ \left[\frac{1 - \eta}{1 + \frac{\Delta k^*}{k^*}} + \eta \left(\frac{1}{1 + \frac{\Delta k^*}{k^*}} \right)^{1 - \frac{1}{\eta}} \right]^{\frac{1}{1 - \eta}} - 1 \right\} \quad (6)$$

Le equazioni (5) e (6) consentono quindi di recuperare i costi regolatori associati alle soglie sul lavoro e sul capitale utilizzando elasticità, coerenti con il *bunching* osservato.¹⁹ Qualora il costo regolatorio a una soglia sia noto, come nel caso dell'organo di controllo, le stesse equazioni possono essere invertite numericamente per stimare l'elasticità.

6 Stime delle elasticità e dei costi di regolamentazione

Per stimare le elasticità e i costi di ogni regolamentazione, seguiamo i seguenti passaggi:

1. Calibriamo i parametri del modello r, w, t_z, t_l, t_k ;
2. Calcoliamo per le imprese in prossimità della soglia che ne determina l'obbligo (4 milioni di attivo, 4 milioni di ricavi, 20 dipendenti), i costi medi dell'organo di controllo $\Delta t_z^*, \Delta t_l^*$ e Δt_k^* , come somma dei compensi dei suoi membri [Fornasari et al., 2026];

¹⁹Se il capitale produttivo rappresenta una quota fissa dell'attivo e il costo d'uso nonché i costi regolatori sono sostenuti sull'intero attivo, l'equazione (6) rimane invariata. Se invece l'attivo soddisfa $x = \psi K^\phi$, dove ϕ misura l'elasticità dell'attivo rispetto al capitale, la stessa equazione continua a valere sostituendo η con $s = \frac{\phi\eta}{1 - \eta + \phi\eta}$ (vedi Sezione D).

3. Con i parametri calibrati al punto (1), i costi dell'organo di controllo calcolati al punto (2), il *bunching* e la densità attesa alle soglie dell'organo di controllo stimati in Sezione 4, invertiamo le equazioni (3), (5) e (6) per stimare le tre elasticità e, γ, η ;
4. Con i parametri calibrati al punto (1), le elasticità stimate al punto (3), il *bunching* e la densità attesa in corrispondenza di tutte le altre soglie stimati in Sezione 4, usiamo le equazioni (3), (5) e (6) per stimare i costi di regolamentazione $\Delta t_z^*, \Delta t_l^*$ e Δt_k^* in corrispondenza delle restanti soglie.

6.1 Calibrazione dei parametri

Il costo d'uso del capitale è la somma del tasso di interesse nominale del tasso di ammortamento per le imprese italiane, al netto del tasso di variazione del valore dei beni di investimento: $r = i + \delta - \phi$. Il tasso di ammortamento medio nazionale per gli impianti, macchinari e armamenti nel 2022 è stato $\delta = 0.079$, secondo i Conti Nazionali [Istat, 2025].²⁰ Il tasso di variazione del valore dei beni di investimento $\phi = 0.010$ è calcolato come la media dei tassi settoriali di variazione dei deflatori degli investimenti (pesati per numero di imprese), usando i dati dei Conti Nazionali per il 2022-23. Nel 2022, il tasso medio di interesse lordo sui nuovi prestiti a scadenza per le imprese è stato $i = 0.057$ secondo i dati Anacredit. Quindi, calibriamo $r = 0.057 + 0.079 - 0.010 = 0.126$.

Per l'aliquota sull'attivo patrimoniale t_k , usiamo l'aliquota dello 0.76 per cento sul valore degli immobili (IMU) nel 2022-23 e calibriamo $t_k = 0.0076$.²¹

Secondo i dati Cerved per il 2022, il salario lordo medio è stato di 34.667 euro, quindi calibriamo $w + t_l = 34667$.

²⁰E' calcolato come il rapporto tra ammortamento e stock lordo di impianti, macchinari e armamenti come in Mistretta and Zollino [2018].

²¹In Italia non esiste un'imposta che si applichi sul complesso dell'attivo patrimoniale delle imprese. L'imposta sugli immobili detenuti dalle imprese si applica su una parte dell'attivo patrimoniale e per questo motivo la nostra calibrazione incorpora tale componente. Le stime rimangono molto simili se calibriamo $t_k = 0$.

Per l'aliquota sui ricavi t_z , usiamo l'IRAP e l'IRES, tenendo conto che le rispettive basi imponibili non coincidono con i ricavi.²² Le imposte per le società di capitali attorno alla soglia dell'organo di controllo sono in media di 114.701 euro per l'IRAP e 55.675 per l'IRES, ottenendo un'aliquota media rispetto ai ricavi alla soglia di $t_z^* = (55675 + 114701)/4000000 = 0.043$.

6.2 Calcolo dei costi dell'organo di controllo

Per stimare l'elasticità di ciascuna variabile e ancorare il costo regolatorio a un valore osservabile, utilizziamo soglie per le quali l'aumento di costo è direttamente misurabile nei dati. In particolare, sfruttiamo le soglie che fanno scattare l'obbligo dell'organo di controllo, il cui costo è quantificato come somma dei compensi dei suoi membri [Fornasari et al., 2026].²³ Calcoliamo il costo medio dell'organo di controllo per le imprese in prossimità della rispettiva soglia che ne determina l'obbligo: 4 milioni di attivo, 4 milioni di ricavi e 20 dipendenti. Analizzando i dati Cerved sulle società di capitali, il costo dell'organo di controllo in un intervallo attorno alla soglia di 4 milioni dei ricavi è in media di 18.298 euro, ossia $E[\Delta t_{z^*} | z^* = 4000000] = \frac{18298}{4000000} = 0,0046$ ²⁴. Il costo dell'organo di controllo in un intervallo attorno alla soglia dell'attivo patrimoniale di 4 milioni di euro è in media di 17.119 euro, mentre attorno alla soglia di 20 dipendenti è in media di 21.637 euro, quindi otteniamo $E[\Delta t_{k^*} | k^* = 4000000] = 0,0043$ e $E[\Delta t_{\ell} | \ell^* = 20] = 1081,85$.

²²Per ottenere l'ammontare delle imposte calcoliamo l'IRAP secondo l'aliquota ordinaria del 3,9 per cento sul valore della produzione al netto del costo del lavoro e l'IRES secondo l'aliquota del 24 per cento sui profitti al lordo della tassazione.

²³Assumiamo che il compenso sia fissato al punto medio dell'intervallo previsto dall'Articolo 29 del Decreto Ministeriale 140/2012, che stabilisce i compensi dei membri dell'organo di controllo in base al livello dell'attivo e dei ricavi dell'impresa.

²⁴L'intervallo attorno alla soglia z^* è $[z^* \cdot 0.95, z^* \cdot 1.05]$.

6.3 Stime delle elasticità comportamentali

Con i parametri calibrati in Sezione 6.1, i costi dell'organo di controllo calcolati in Sezione 6.2, il *bunching* e la densità attesa alle soglie dell'organo stimate in Sezione 4, possiamo invertire le equazioni (3), (5) e (6), per stimare le elasticità delle tre variabili.

Per i ricavi, il numero di dipendenti e l'attivo, le elasticità da stimare sono rispettivamente: 1) l'elasticità dei ricavi rispetto all'aliquota media e ; 2) l'elasticità della domanda di lavoro rispetto al salario lordo γ ; 3) l'elasticità della domanda di capitale rispetto al costo d'uso η . Questo esercizio si basa sull'assunzione che l'elasticità sia costante lungo l'intera distribuzione della variabile, un'assunzione necessaria per l'identificazione di tutti i costi regolatori.

La nostra stima dell'elasticità dei ricavi rispetto al tasso netto d'imposta è pari a 0,01. Utilizzando dati amministrativi danesi, Kleven and Schultz [2014] stimano questa elasticità compresa tra 0,02 e 0,30 a seconda dell'ampiezza delle riforme fiscali considerate. Analogamente, utilizzando un approccio di *bunching*, Chetty et al. [2011] trovano che per i lavoratori autonomi l'elasticità del reddito imponibile è inferiore a 0,01 in presenza di variazioni di aliquota di piccola entità, ma cresce fino a circa 0,18 in corrispondenza dello scatto di aliquota più ampio.

La nostra stima dell'elasticità della domanda di lavoro rispetto al costo del lavoro, pari a $-\gamma = -1,09$, è elevata in valore assoluto rispetto alla maggior parte delle stime microeconomiche disponibili, che si collocano tipicamente tra $-0,15$ e $-0,75$ [Hamermesh, 1993; Lichter et al., 2015; Popp, 2023], ma non è priva di precedenti. Valori prossimi all'unità emergono, ad esempio, in Beaudry et al. [2018], che stimano un'elasticità della domanda di lavoro rispetto al salario di circa -1 utilizzando dati statunitensi a livello di città-industria. Studi nel contesto francese indicano risposte occupazionali ancor più ampie a variazioni discrete dei costi del lavoro: Kramarz and Philippon [2001] stimano elasticità dell'ordine di $-1,5$ per i lavoratori a basso salario, mentre Cahuc et al. [2019] stimano elasticità di breve periodo prossime a -4 per i gruppi interessati da crediti all'assunzione.

La nostra stima dell'elasticità della domanda di capitale rispetto al costo d'uso ($-\eta$) è pari a $-1,15$ ed è alta in valore assoluto tra le stime di breve periodo [Schaller, 2006a], ma in linea con stime recenti sul lungo periodo [Schaller, 2006b; Dwenger, 2014; Schaller and Voia, 2017]. Negli Stati Uniti, le stime di breve periodo variano da $-0,01$ [Clark, 1993] a valori tra $-0,18$ [Tevlin and Whelan, 2003] e $-0,25$ [Chirinko et al., 1999], fino a stime inferiori a -1 [Cummins and Hassett, 1992]; mentre per il Giappone Kiyotaki and West [1996] riportano valori compresi tra $-0,05$ e $-0,07$. Le stime più recenti dell'elasticità di lungo periodo del capitale rispetto al costo d'uso sono prossime a -1 e possono arrivare fino a $-1,4$ in alcune specificazioni [Schaller, 2006b; Dwenger, 2014; Schaller and Voia, 2017].

Tabella 2: Elasticità: nostre stime a confronto con la letteratura

Parametro	Nostra stima	Letteratura
Ricavi rispetto al tasso netto d'imposta	0,01	0,02-0,30 [Kleven and Schultz, 2014]; 0,00-0,18 [Chetty et al., 2011].
Domanda di lavoro rispetto al costo del lavoro	$-1,09$	$-0,15$ - $-0,75$ [Hamermesh, 1993; Lichter et al., 2015; Popp, 2023]; -1 [Beaudry et al., 2018]; $-1,5$ [Kramarz and Philippon, 2001]; -4 [Cahuc et al., 2019].
Domanda di capitale rispetto al costo d'uso	$-1,15$	USA: $-0,01$ [Clark, 1993], $-0,18$ [Tevlin and Whelan, 2003], $-0,25$ [Chirinko et al., 1999], $-0,8$ [Schaller and Voia, 2017], $-1,06$ - $-1,33$ [Cummins and Hassett, 1992]; Giappone: $-0,05$ - $-0,07$ [Kiyotaki and West, 1996]; Germania: $-0,9$ [Dwenger, 2014]; Canada: $-1,4$ [Schaller, 2006b].

6.4 Stime dei costi di regolamentazione

Con i parametri calibrati in Sezione 6.1, le elasticità stimate in Sezione 6.3, il *bunching* e la densità attesa in corrispondenza di tutte le soglie stimati in Sezione 4, possiamo utilizzare le equazioni (3), (5) e (6) per determinare il costo regolatorio

ad ogni altra soglia. Le stime dei costi per un'impresa posizionata sulla soglia, espresse sia in valore assoluto sia in percentuale di valore aggiunto, sono riportate nella Tabella 3 per ciascuna regolamentazione²⁵.

Si noti tuttavia che le norme su bilancio e organo di controllo dipendono da criteri multi dimensionali e intertemporali (Sezione A). La risposta delle imprese per queste norme può quindi avvenire su margini alternativi (ad esempio attivo anziché ricavi) e/o nell'anno precedente. Ne consegue che il *bunching* misurato su una sola variabile dimensionale coglie solo una parte dell'aggiustamento e può attenuare le stime del costo regolatorio di queste norme. La correzione per la quota di non ottimizzatori mira a compensare questa attenuazione.

Un'eventuale attenuazione del *bunching* in corrispondenza della soglia dell'organo di controllo si tradurrebbe in una sovrastima del rapporto tra il *bunching* di ogni altra soglia e il *bunching* dell'organo. Poiché il costo dell'organo di controllo è osservato e fissato come riferimento per calibrare le altre stime, la sovrastima di questo rapporto si tradurrebbe in una sovrastima relativa dei costi associati alle altre regolamentazioni.

²⁵Per calcolare il valore aggiunto delle imprese alla soglia, si calcola il valore aggiunto medio tra le imprese in un piccolo intervallo attorno alla soglia (soglia ± 5 per cento), usando dati Istat e Cerved.

Tabella 3: Costi stimati per regolamentazione

Regolamentazione	Soglia	Costo per impresa alla soglia (euro)	Costo per impresa alla soglia (% VA)
Perdita forfettario	Ricavi (65.000€)	3.838€	10,19%
Perdita contabilità sempl. (servizi)	Ricavi (400.000€)	7.709€	5,09%
Perdita contabilità sempl. (altro)	Ricavi (700.000€)	10.075€	4,05%
Organo di controllo	Attivo (4.000.000€)	17.119€	1,92%
Organo di controllo	Dipendenti (20)	21.721 €	1,75%
Organo di controllo	Ricavi (4.000.000€)	18.298€	1,61%
Tutele dei lavoratori	Dipendenti (15)	11.743€	1,32%
Bilancio abbreviato	Attivo (175.000€)	96€	0,14%
Perdita incentivi PMI	Dipendenti (250)	244 €	0,01%
Bilancio ordinario	Attivo (4.400.000€)	0€	0%
Bilancio abbreviato	Ricavi (350.000€)	0€	0%
Bilancio ordinario	Ricavi (8.800.000€)	0€	0%
FS e FIS; Bil. abbreviato	Dipendenti (5)	0€	0%
7% disabili, Rapporto personale; Bil. ordinario; CIG	Dipendenti (50)	0€	0%

Tenendo presente queste considerazioni, stimiamo che la soglia più gravosa riguarda l'uscita delle ditte individuali dal regime forfettario, che comporta un onere pari al 10 per cento del valore aggiunto. Seguono la perdita della contabilità semplificata e del pagamento IVA trimestrale per ditte individuali e società di persone (4–5 per cento), l'obbligo di nominare un organo di controllo per le società di capitali (2 per cento), e infine, l'applicazione delle tutele dei lavoratori previste per le imprese con almeno 15 dipendenti (1 per cento). In assenza di accumuli rilevanti di imprese sotto le restanti soglie, stimiamo che le altre regolamentazioni comportino costi netti sostanzialmente trascurabili.

7 Conclusioni

Questo lavoro fornisce una misura dei costi che ostacolano la crescita d'impresa in Italia, sfruttando le discontinuità nelle distribuzioni di ricavi, attivo patrimoniale e numero di dipendenti in prossimità di soglie fiscali e regolatorie. Utilizzando un approccio di preferenza rivelata basato sul *bunching* e integrando le stime empiri-

che in modelli di ottimizzazione del profitto, lo studio consente di confrontare in modo sistematico regolamentazioni definite su variabili dimensionali eterogenee.

I risultati mostrano una marcata eterogeneità nei costi associati alle diverse soglie dimensionali. Le regolamentazioni più onerose in ordine decrescente sono l'uscita dal regime forfettario per le ditte individuali, la perdita della contabilità semplificata e della liquidazione IVA trimestrale, l'organo di controllo e l'applicazione delle tutele del lavoro oltre i quindici dipendenti. Altre soglie regolatorie (bilancio, obblighi sul personale, collocamento disabili, aliquote per cassa integrazione e la perdita degli incentivi per le PMI) generano invece costi netti trascurabili.

Le stime dei costi di crescita devono essere interpretate come misure di costo netto privato, in quanto non tengono conto delle esternalità associate alla normativa, ad esempio in termini di tutela dei lavoratori o di stabilità finanziaria. Una valutazione complessiva dell'efficacia delle regolamentazioni richiederebbe pertanto un'analisi congiunta dei costi e dei benefici collettivi.

Nel complesso, questo lavoro mostra che ci sono soglie fiscali e regolatorie che incidono concretamente sulle scelte di crescita delle imprese, contribuendo alla persistente frammentazione del sistema produttivo italiano.

Riferimenti bibliografici

ACCETTURO, A., A. BALTRUNAITE, G. CARIOLA, A. FRIGO, AND M. GALLO (2025a): “The value of words: Evidence from non-financial disclosure regulation,” Working Paper, Bank of Italy and CEPR.

ACCETTURO, A., A. BALTRUNAITE, E. CIANI, F. CINGANO, F. DANIELE, R. D. LUCA, I. D. MARZIO, R. GRECO, A. LINARELLO, F. MANARESI, AND S. MOCETTI (2025b): “Le recenti dinamiche della produttività e le trasformazioni del sistema produttivo (Recent Productivity Trends and Transformations in Italy’s Production System),” *Bank of Italy Occasional Papers*, July 2025 , 1–30.

BEAUDRY, P., D. A. GREEN, AND B. M. SAND (2018): “In search of labor demand,” *American Economic Review*, 108, 2714–57.

BEST, M. C. AND H. J. KLEVEN (2018): “Housing market responses to transaction taxes: Evidence from notches and stimulus in the UK,” *The Review of Economic Studies*, 85, 157–193.

BRUGNARA, L., S. A. CAMUSSI, G. MENDICINO, AND F. MODENA (2025): “Crossing the Threshold: Employment Regulation, Firm Behaviour and Labour Market Flexibility in Italy,” *Bank of Italy Occasional Paper*.

BUGAMELLI, M., F. LOTTI, M. AMICI, E. CIAPANNA, F. COLONNA, F. D’AMURI, S. GIACOMELLI, A. LINARELLO, F. MANARESI, G. PALUMBO, F. SCOCCIANI, AND E. SETTE (2018): “Productivity growth in Italy: a tale of a slow-motion change,” *Bank of Italy Occasional Papers*, January 2018 , 1–98.

CAHUC, P., S. CARCILLO, AND T. LE BARBANCHON (2019): “The effectiveness of hiring credits,” *Review of Economic Studies*, 86, 593–626.

- CHETTY, R., J. N. FRIEDMAN, T. OLSEN, AND L. PISTAFERRI (2011): “Adjustment costs, firm responses, and micro vs. macro labor supply elasticities: Evidence from Danish tax records,” *Quarterly Journal of Economics*, 126, 749–804.
- CHIRINKO, R. S., S. M. FAZZARI, AND A. P. MEYER (1999): “How responsive is business capital formation to its user cost? An exploration with micro data,” *Journal of Public Economics*, 74, 53–80.
- CITINO, L., K. RUSS, AND V. SCRUTINIO (2025): “Manipulation and Selection in Unemployment Insurance,” *The Economic Journal*, 1–39.
- CLARK, P. K. (1993): “Tax incentives and equipment investment,” *Brookings Papers on Economic Activity*, 1993, 317–347.
- CUMMINS, J. G. AND K. A. HASSETT (1992): “The effects of taxation on investment: New evidence from firm-level panel data,” *National Tax Journal*, 45, 243–252.
- DI MARZIO, I., S. MOCETTI, AND E. RUBOLINO (2025): “Market externalities of tax evasion,” CESifo Working Paper.
- DWENGER, N. (2014): “User Cost Elasticity of Capital Revisited,” *Economica*, 81, 161–186.
- EWENS, M., K. XIAO, AND T. XU (2024): “Regulatory costs of being public: Evidence from bunching estimation,” *Journal of Financial Economics*, 153, 103775.
- FORNASARI, F., E. MIGLINO, AND G. RODANO (2026): “Costly firm supervision: the impact of statutory auditors on Italian firms,” Banca d’Italia, Temi di discussione (Working Papers), February 2026, No. 1517.

- GARICANO, L., C. LELARGE, AND J. VAN REENEN (2016): “Firm size distortions and the productivity distribution: Evidence from France,” *American Economic Review*, 106, 3439–3479.
- GIORDANO, C., G. TONIOLO, AND F. ZOLLINO (2017): “Long-run trends in Italian productivity,” *Bank of Italy Occasional Papers*, November 2017, 1–31.
- HAMERMESH, D. S. (1993): *Labor Demand*, Princeton University Press.
- ISTAT (2020): “Frame-SBS: sistema integrato sui risultati economici delle imprese,” <https://www.istat.it/it/archivio/242699>, registro statistico basato sull’integrazione di fonti amministrative e dati statistici, costruito annualmente dall’Istat a partire dall’Archivio Statistico delle Imprese Attive (ASIA).
- ISTAT (2025): “Stock di capitale e ammortamenti per tipo di investimento e branca proprietaria,” ISTAT Data Browser. Accessed: 2025-10-17, URL: <https://esploradati.istat.it/databrowser>.
- KIYOTAKI, N. AND K. D. WEST (1996): “Business fixed investment and the recent business cycle in Japan,” *NBER Macroeconomics Annual*, 11, 277–323.
- KLEVEN, H. J. (2016): “Bunching,” *Annual Review of Economics*, 8, 435–464.
- KLEVEN, H. J., C. LANDAIS, E. SAEZ, AND E. SCHULTZ (2014): “Migration and wage effects of taxing top earners: Evidence from the foreigners’ tax scheme in Denmark,” *The Quarterly Journal of Economics*, 129, 333–378.
- KLEVEN, H. J. AND E. A. SCHULTZ (2014): “Estimating taxable income responses using Danish tax reforms,” *American Economic Journal: Economic Policy*, 6, 271–301.
- KLEVEN, H. J. AND M. WASEEM (2013): “Using notches to uncover optimization frictions and structural elasticities: Theory and evidence from Pakistan,” *Quarterly Journal of Economics*, 128, 669–723.

- KRAMARZ, F. AND T. PHILIPPON (2001): “The impact of differential payroll tax subsidies on minimum wage employment,” *Journal of Public Economics*, 82, 115–146.
- LICHTER, A., A. PEICHL, AND S. SIEGLOCH (2015): “The own-wage elasticity of labor demand: A meta-regression analysis,” *European Economic Review*, 80, 94–119.
- MIGLINO, E., S. MOCETTI, B. MOTTIRONI, AND E. RUBOLINO (2026): “Tax-Induced Downsizing,” Mimeo.
- MISTRETTA, A. AND F. ZOLLINO (2018): “No. 1204 – Recent Trends in Economic Activity and TFP in Italy with a Focus on Embodied Technical Progress,” Banca d’Italia, Temi di discussione (Working Papers), No. 1204, available at: <https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/temi-discussione/2018/2018-1204/index.html?com.dotmarketing.htmlpage.language=1>.
- POPP, M. (2023): “How elastic is labor demand? A meta-analysis for the German labor market,” *Journal for Labour Market Research*, 57, 1–21.
- SAEZ, E. (2010): “Do taxpayers bunch at kink points?” *American Economic Journal: Economic Policy*, 2, 180–212.
- SAMUELSON, P. A. (1948): “Consumption theory in terms of revealed preference,” *Economica*, 15, 243–253.
- SCHALLER, H. (2006a): “Econometric issues in estimating user cost elasticity,” Tech. rep., Reihe Ökonomie/Economics Series.
- (2006b): “Estimating the Long-Run User Cost Elasticity,” *Journal of Monetary Economics*, 53, 725–736.
- SCHALLER, H. AND M. VOIA (2017): “Panel cointegration estimates of the user cost elasticity,” *Journal of Macroeconomics*, 53, 235–250.

SCHIVARDI, F. AND R. TORRINI (2008): “Identifying the effects of firing restrictions through size-contingent differences in regulation,” *Labour Economics*, 15, 482–511.

TEVLIN, S. AND K. WHELAN (2003): “Explaining the investment boom of the 1990s,” *Journal of Money, Credit and Banking*, 35, 1–22.

Appendice A Contesto istituzionale: le soglie regolatorie

Questa Appendice illustra le principali soglie fiscali e normative vigenti nel 2022 considerate nell'analisi, associate ai ricavi, all'attivo patrimoniale e al numero di dipendenti, nonché i relativi adempimenti regolatori.

Regime forfettario. Il regime forfettario, applicabile dal 1° gennaio 2015, prevede semplificazioni ai fini IVA e contabili e consente la determinazione forfetaria del reddito da assoggettare a un'imposta sostitutiva del 15 per cento, in luogo delle imposte ordinariamente previste. Il regime prevede inoltre, per le imprese ammissibili, l'accesso a un regime contributivo opzionale. Il limite massimo di ricavi per l'accesso al regime era fissato a 65.000 euro dal 2019 al 2022 ed è stato elevato a 85.000 euro con la legge di bilancio 2023.

Contabilità semplificata e liquidazione trimestrale dell'IVA. La contabilità semplificata prevede regole contabili meno gravose rispetto alla contabilità ordinaria. In particolare, consente l'utilizzo del principio di cassa in luogo del principio di competenza ed esonera dalla tenuta di alcuni libri contabili. Possono accedere alla contabilità semplificata le imprese con ricavi fino a 400.000 euro nel settore dei servizi e fino a 700.000 euro negli altri settori. Le stesse soglie si applicavano per accedere alla possibilità di versare con cadenza trimestrale e non mensile la differenza tra l'imposta sul valore aggiunto (IVA) che è stata addebitata ai clienti per i beni o servizi venduti e quella pagata ai fornitori. Questo regime riduce gli adempimenti amministrativi per l'impresa ed è particolarmente adatto in caso di flussi di cassa non regolari (ossia laddove l'IVA a debito e a credito non si afferiscono a uno stesso mese). Dal 2023 le soglie sono state innalzate a 500.000 e 800.000 euro rispettivamente.

Organo di controllo. L'obbligo di nominare l'organo di controllo (collegio sindacale o revisore legale) si applica alle società che hanno superato per due esercizi

consecutivi almeno una delle seguenti soglie dimensionali: 4 milioni di euro di attivo dello stato patrimoniale, 4 milioni di euro di ricavi, oppure venti dipendenti occupati in media durante l'esercizio.

Bilancio delle microimprese, bilancio abbreviato e bilancio ordinario. La normativa civilistica prevede livelli differenziati di dettaglio nella redazione del bilancio in funzione della dimensione d'impresa. Per le microimprese è previsto un bilancio composto da stato patrimoniale e conto economico con schemi ridotti e, al ricorrere di determinate condizioni, senza nota integrativa, relazione sulla gestione e rendiconto finanziario. Tale regime si applica alle imprese che non superano, per due esercizi consecutivi, almeno due dei seguenti limiti: 220 mila euro di totale attivo, 440 mila euro di ricavi (prima del 2024, rispettivamente 175 mila e 350 mila euro) oppure 5 dipendenti.

Il bilancio abbreviato si applica alle imprese che non superano, per due esercizi consecutivi, almeno due dei seguenti limiti: 5,5 milioni di attivo, 11 milioni di ricavi (rispettivamente 4,4 e 8,8 milioni prima del 2024) e 50 dipendenti. In tale regime alcune voci dello stato patrimoniale e del conto economico possono essere raggruppate, il rendiconto finanziario può essere omesso e, a determinate condizioni, possono essere omesse la relazione sulla gestione e parti della nota integrativa. Le imprese che superano i limiti previsti redigono il bilancio ordinario.

Aliquota del Fondo di solidarietà bilaterale e del Fondo di integrazione salariale. Il Fondo di solidarietà bilaterale (FS) per le attività professionali copre i settori e aziende che non beneficiano di cassa integrazione guadagni ordinaria o straordinaria (CIGO/CIGS). Nei casi in cui non sono stati istituiti, opera il Fondo di integrazione salariale (FIS), introdotto nel 2015, che comprende tutti i datori di lavoro, anche non organizzati in forma d'impresa, che occupano almeno un dipendente. Il FS e il FIS erogano l'Assegno di integrazione salariale ai lavoratori con contratto di lavoro subordinato interessati da riduzione dell'orario di lavoro o sospensione

dell'attività lavorativa. I datori di lavoro che, nel semestre precedente, abbiano occupato mediamente fino a cinque dipendenti devono un contributo ordinario dello 0,50 per cento (ridotto allo 0,30 per cento dal 2025 a patto che non abbiano richiesto l'assegno di integrazione salariale negli ultimi 24 mesi), mentre i datori di lavoro che abbiano occupato più di cinque dipendenti devono un contributo ordinario dello 0,80 per cento. Per i fondi di solidarietà è previsto anche un contributo dell'1 per cento oltre i 15 dipendenti.

Aliquota della Cassa integrazione guadagni ordinaria. La Cassa Integrazione Guadagni Ordinaria (CIGO) per l'industria e l'edilizia integra o sostituisce la retribuzione dei lavoratori a cui è stata sospesa o ridotta l'attività lavorativa per situazioni aziendali dovute a eventi transitori e non imputabili all'impresa o ai dipendenti, incluse le intemperie stagionali e per situazioni temporanee di mercato. Essa è finanziata da un contributo ordinario che è pari all'1,70 per cento della retribuzione imponibile ai fini previdenziali per i dipendenti delle imprese industriali e per gli impiegati e quadri delle imprese dell'industria e artigianato edile e lapidei che occupano fino a 50 dipendenti e al 2 per cento al di sopra di questa soglia. Il finanziamento della CIGO prevede anche un contributo straordinario decrescente per le imprese che ne hanno fatto minor uso negli precedenti, non legato al numero di dipendenti.

Tutela dei lavoratori. Lo Statuto dei lavoratori prevede un rafforzamento delle tutele in caso di licenziamento nelle aziende sopra i quindici dipendenti. Per i lavoratori assunti prima dell'entrata in vigore del Jobs Act (2015) vigeva l'obbligo di reintegro in caso di licenziamento illegittimo, successivamente sostituito da un'indennità monetaria. Inoltre, al di sopra dei quindici dipendenti sono previste aliquote contributive più elevate, l'obbligo di assunzione di una persona appartenente alle categorie protette e il riconoscimento di diritti sindacali, incluso il diritto di assemblea per dieci ore annue.

Rapporto biennale sul personale. Le imprese con più di cinquanta dipendenti devono predisporre con cadenza biennale un rapporto sulla situazione del personale con riferimento alla parità di genere. Il rapporto, che include dati aggregati su assunzioni, formazione, avanzamenti e uscite dal lavoro, deve essere trasmesso al Ministero del Lavoro e delle politiche sociali. Le imprese con non più di cinquanta dipendenti possono predisporlo in via facoltativa.

Perdita incentivi per le PMI. Le piccole e medie imprese (PMI) sono definite a livello europeo come quelle che hanno fino a 250 dipendenti, un fatturato fino a 50 milioni di euro o un totale di bilancio fino a 43 milioni di euro. Al loro interno possono essere anche distinte le micro (fino a dieci dipendenti e un fatturato o un totale di bilancio fino a 2 milioni di euro) e le piccole (fino a 50 dipendenti e un fatturato o un totale di bilancio fino a 10 milioni di euro) imprese. In un'ottica di favorirne la crescita, le PMI sono oggetto di specifici programmi di supporto e incentivo. A livello europeo, il programma per il mercato unico (2021-2027) sostiene diversi schemi relativi alla promozione dell'imprenditorialità, alle nuove opportunità commerciali (compreso l'accesso ai mercati), al rafforzamento della competitività degli ecosistemi industriali e allo sviluppo delle catene del valore industriali. A livello nazionale, le PMI hanno accesso al Fondo di garanzia del Ministero delle Imprese e del Made in Italy, che interviene per garantire i prestiti contratti presso le banche e gli altri intermediari finanziari.

Appendice B Derivazioni del modello con scelta dei ricavi

Sotto soglia ($z \leq z^*$) la condizione del primo ordine per la massimizzazione dell'utilità è:

$$1 - t_z = \left(1 + \frac{1}{e}\right) \left(\frac{z}{a}\right)^{1/e}. \quad (7)$$

Pertanto, e rappresenta l'elasticità dei ricavi al tasso netto d'imposta:

$$e = \frac{\partial \ln z}{\partial \ln(1 - t_z)} > 0 \quad (8)$$

L'imprenditore dell'impresa marginale è quello che in presenza della soglia è indifferente tra stare alla soglia z^* e stare sopra soglia a un livello $z^I > z^*$. In assenza della soglia, l'imprenditore marginale sceglierebbe i ricavi $z^* + \Delta z^*$. Consideriamo ora l'utilità dell'individuo marginale alla soglia z^* :

$$u^* = (1 - t_z)z^* - \left(\frac{z^*}{z^* + \Delta z^*}\right)^{1+\frac{1}{e}}. \quad (9)$$

L'utilità dell'imprenditore marginale se sceglie di stare sopra soglia è invece:

$$u^I = (1 - t_z - \Delta t_{z^*})z^I - \left(\frac{z^I}{z^* + \Delta z^*}\right)^{1+\frac{1}{e}}.$$

Dalla condizione del primo ordine si ottiene:

$$z^I = \frac{(z^* + \Delta z^*)^{1+e} (1 - t_z - \Delta t_{z^*})^e}{(1 + 1/e)^e}$$

L'utilità corrispondente nel punto interno z^I è data quindi da:

$$u^I = \frac{1}{e} \frac{(1 - t_z - \Delta t_{z^*})^{1+e} (z^* + \Delta z^*)^{1+e}}{(1 + 1/e)^{1+e}}. \quad (10)$$

Nel controfattuale in assenza di soglia, l'imprenditore marginale sceglie i ricavi

$z^* + \Delta z^*$ e la condizione del primo ordine è:

$$(z^* + \Delta z^*)^{1+\frac{1}{e}} = \frac{(1 + \frac{1}{e})}{(1 - t_z)} (z^* + \Delta z^*)^{1/e} \quad (11)$$

L'imprenditore marginale deve essere indifferente tra *bunching* e non *bunching*: $u^* = u^I$. Sostituendo (9)-(11) e riordinando, otteniamo:

$$\frac{1}{1 + \Delta z^*/z^*} - \frac{1}{1 + 1/e} \left[\frac{1}{1 + \Delta z^*/z^*} \right]^{1+1/e} - \frac{1}{1 + e} \left[1 - \frac{\Delta t_{z^*}}{1 - t_z} \right]^{1+e} = 0 \quad (12)$$

Questa relazione definisce implicitamente il legame tra l'elasticità e , la distanza relativa dell'imprenditore marginale dalla soglia $\frac{\Delta z^*}{z^*}$ e la variazione del costo regolatorio medio o dell'aliquota media $\frac{\Delta t_{z^*}}{1 - t_z}$. Riordinando (12), otteniamo l'equazione (3) per l'incremento del costo regolatorio Δt_{z^*} .

Appendice C Derivazioni del modello con scelta di capitale e lavoro

Consideriamo l'impresa marginale che, in presenza di una soglia ℓ^* , è indifferente tra scegliere un numero di lavoratori uguale alla soglia ℓ^* o superiore $\ell^I > \ell^*$. In assenza di soglia, questa impresa avrebbe scelto un numero di lavoratori pari a $\ell^* + \Delta\ell^*$. Indichiamo con π^I il profitto dell'impresa marginale quando è sopra soglia e sceglie ℓ^I , e con π^* se l'impresa si colloca sulla soglia e sceglie ℓ^* . L'impresa marginale è indifferente, quindi $\pi^* = \pi^I$.

Il profitto dell'impresa marginale alla soglia ℓ^* è:

$$\pi^* = (A^* + \Delta A^*) k^{*1-\frac{1}{\eta}} \ell^{*1-\frac{1}{\gamma}} - rk^* - w\ell^* - T_k(k^*) - t_\ell \ell^*. \quad (13)$$

dove k^* è il capitale ottimale quando l'impresa marginale sceglie un numero di lavoratore uguale a ℓ^* .

Il profitto dell'impresa marginale se si colloca sopra soglia è:

$$\pi_I = (A^* + \Delta A^*) k_I^{1-\frac{1}{\eta}} \ell_I^{1-\frac{1}{\gamma}} - rk_I - (w + t_\ell + \Delta t_{\ell^*}) \ell_I.$$

dove k_I è il capitale ottimale quando l'impresa marginale sceglie un numero di lavoratore uguale a ℓ_I .

La condizione di primo ordine implica che:

$$\ell_I = \frac{(w + t_\ell + \Delta t_{\ell^*})^{-\gamma}}{\left[(A^* + \Delta A^*) k_I^{1-\frac{1}{\eta}} \left(1 - \frac{1}{\gamma}\right) \right]^{-\gamma}},$$

e il profitto diventa:

$$\pi_I = - \left[(A^* + \Delta A^*) k_I^{1-\frac{1}{\eta}} \left(1 - \frac{1}{\gamma}\right) \right]^\gamma (w + t_\ell + \Delta t_{\ell^*})^{1-\gamma} \left(\frac{1}{\gamma - 1} \right) - rk_I - T_k(k_I). \quad (14)$$

L'impresa marginale nello scenario controfattuale, in assenza della soglia, ha la

seguinte condizione del primo ordine:

$$\left[(A^* + \Delta A^*) \left(1 - \frac{1}{\gamma}\right) \tilde{k}^{1-\frac{1}{\gamma}} \right]^\gamma = (\tilde{\ell}^* + \Delta \tilde{\ell}^*) (w + t_\ell)^\gamma. \quad (15)$$

dove \tilde{k} rappresenta il capitale scelto nello scenario controfattuale senza soglia. Si adotta l'approssimazione $\tilde{k} \simeq k_I \simeq k^*$, ovvero il capitale varia solo marginalmente a causa della soglia sul lavoro. Questa approssimazione equivale a trattare il capitale come predeterminato al momento in cui l'imprenditore sceglie il numero di lavoratori. Ciò può essere interpretato sia come un'approssimazione di breve periodo, in cui il capitale è quasi fisso, sia come un'assunzione sulla tempistica in cui il capitale viene scelto prima del lavoro.

L'impresa marginale è indifferente, quindi eguagliamo (13) e (14) e usiamo (15) per ottenere la condizione:

$$\frac{1}{1 + \frac{\Delta t^*}{t^*}} + \frac{\gamma}{1 - \gamma} \left[\frac{1}{1 + \frac{\Delta t^*}{t^*}} \right]^{1-\frac{1}{\gamma}} - \frac{1}{1 - \gamma} \left(1 + \frac{\Delta t_{\ell^*}}{w + t_\ell} \right)^{1-\gamma} = 0 \quad (16)$$

Questa condizione lega l'elasticità della domanda di lavoro all'incremento del costo regolatorio rispetto al salario e alla distanza relativa dell'impresa marginale dalla soglia in assenza di soglia. Riordinando (16), otteniamo l'equazione (5) per l'incremento del costo regolatorio Δt_{ℓ^*} .

Appendice D Derivazioni del modello con attivo patrimoniale

Nella Sezione 4 si assume che l'attivo patrimoniale coincida con il capitale produttivo. In realtà, l'attivo patrimoniale include anche componenti immateriali e finanziarie. In questa sezione si rilassa tale assunzione.

Capitale produttivo come quota fissa dell'attivo patrimoniale. Sia X l'attivo patrimoniale. Si assume che il capitale produttivo sia una quota costante dell'attivo pa-

trimoniale, $k = \sigma X$, e che le imprese sostengano costi d'uso e costi regolatori definiti sull'attivo patrimoniale. In questo caso, le imprese risolvono:

$$\max_{X,\ell} \pi(X, \ell; A) = Z X^{1-\frac{1}{\eta}} \ell^{1-\frac{1}{\gamma}} - r X - w \ell - T_X(X) - T_\ell(\ell) \quad (17)$$

dove $Z \equiv A\sigma^{1-\frac{1}{\eta}}$.

Seguendo gli stessi passaggi della Sezione C, l'aumento dei costi regolatori alla soglia dell'attivo patrimoniale X^* è:

$$\Delta t_{X^*} = (r + t_X) \left\{ \left[\frac{1-\eta}{1+\frac{\Delta X^*}{X^*}} + \eta \left(\frac{1}{1+\frac{\Delta X^*}{X^*}} \right)^{1-\frac{1}{\eta}} \right]^{\frac{1}{1-\eta}} - 1 \right\} \quad (18)$$

Questa espressione è isomorfa all'equazione (6). Pertanto, i costi regolatori stimati nella Sezione 6 restano invariati.

Attivo patrimoniale come funzione di potenza del capitale produttivo. Si consideri ora il caso in cui l'attivo patrimoniale sia una funzione di potenza del capitale produttivo, $X = \psi K^\phi$, dove ϕ rappresenta l'elasticità dell'attivo patrimoniale rispetto al capitale produttivo. Il problema dell'impresa può essere nuovamente espresso in termini di attivo patrimoniale:

$$\max_{X,\ell} \pi(X, \ell; A) = Z X^{1-\frac{1}{s}} \ell^{1-\frac{1}{\gamma}} - r X - w \ell - T_X(X) - T_\ell(\ell) \quad (19)$$

dove

$$s \equiv \frac{\phi\eta}{1-\eta+\phi\eta} \quad \text{e} \quad Z \equiv A\psi^{-(1-\frac{1}{s})}$$

Procedendo come nella Sezione C, l'aumento dei costi regolatori alla soglia X^* diventa:

$$\Delta t_{X^*} = (r + t_X) \left\{ \left[\frac{1-s}{1+\frac{\Delta X^*}{X^*}} + s \left(\frac{1}{1+\frac{\Delta X^*}{X^*}} \right)^{1-\frac{1}{s}} \right]^{\frac{1}{1-s}} - 1 \right\} \quad (20)$$

Anche questa espressione è isomorfa all'equazione (6) e, di conseguenza, i costi regolatori stimati nella Sezione 6 non cambiano. L'unica differenza riguarda l'interpretazione del parametro di elasticità, che ora incorpora la relazione tra capitale produttivo e attivo patrimoniale.

Appendice E Figure aggiuntive

Figura A1: *Bunching* alla soglia di ricavi per l'organo di controllo

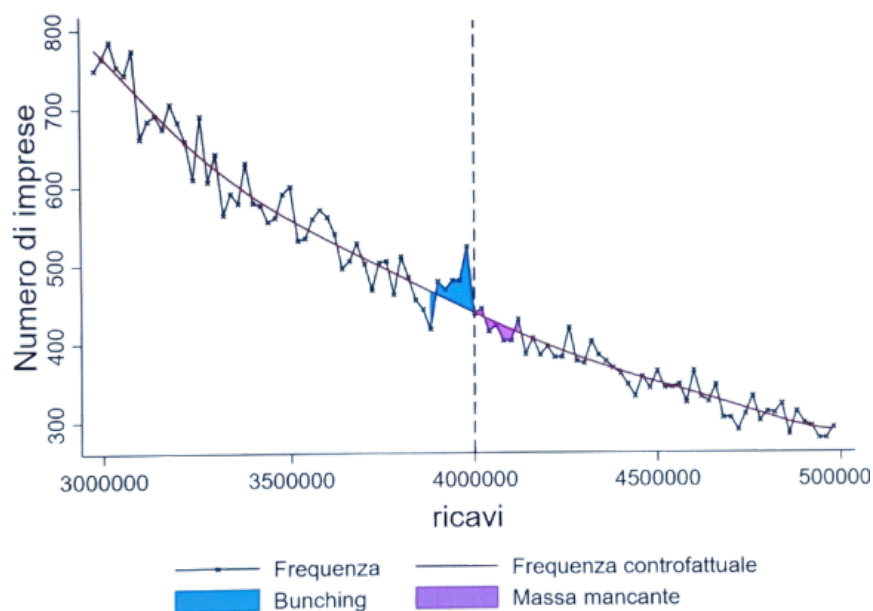
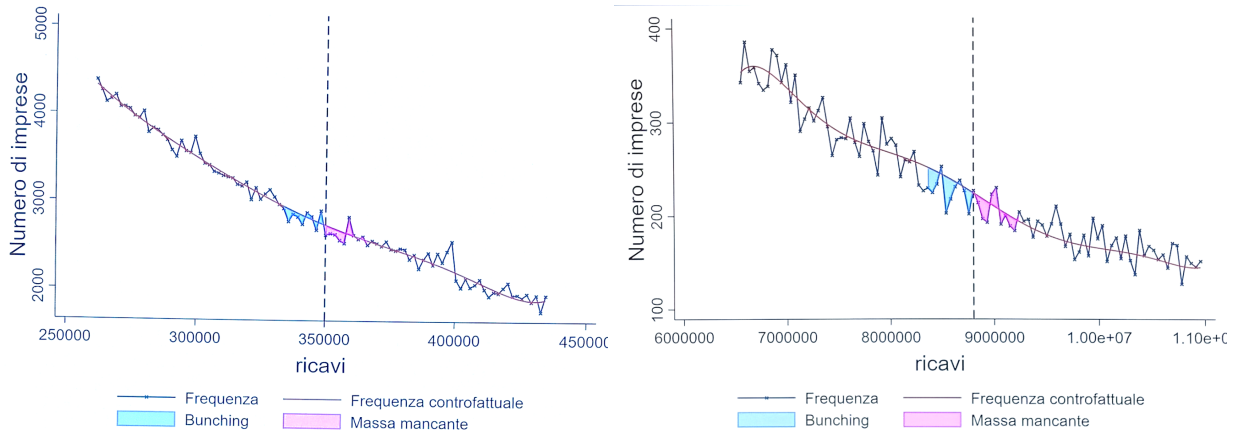


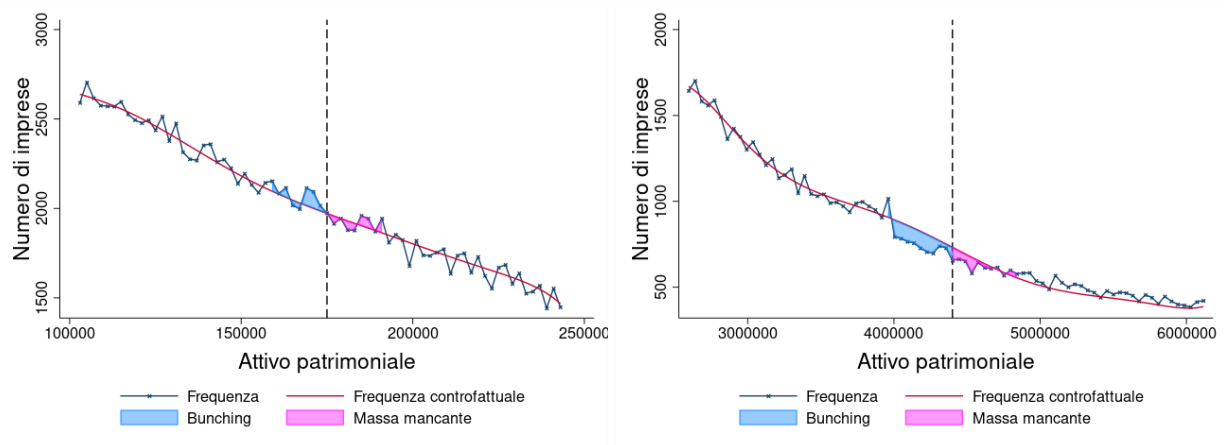
Figura A2: *Bunching* alle soglie di ricavi per il cambiamento del tipo di bilancio



(a) Da bilancio microimprese ad abbreviato

(b) Da bilancio abbreviato a ordinario

Figura A3: *Bunching* alle soglie di attivo per il cambiamento del tipo di bilancio



(a) Da bilancio microimprese ad abbreviato

(b) Da bilancio abbreviato a ordinario

Figura A4: *Bunching* alla soglia di 20 dipendenti per l'organo di controllo

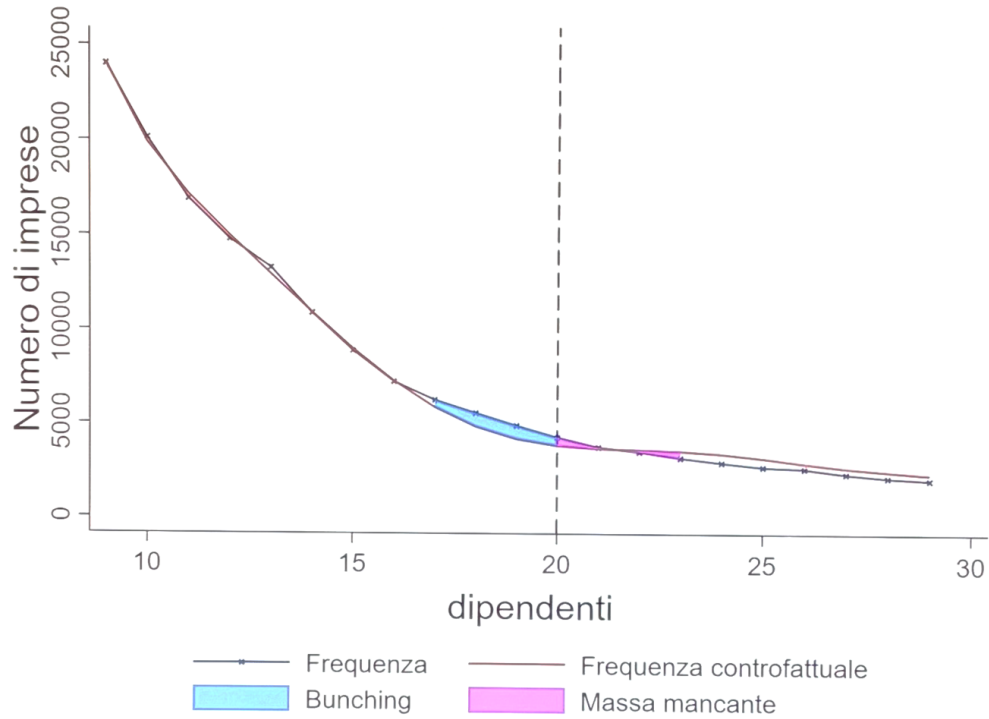


Figura A5: *Bunching* alla soglia di 5 dipendenti per il Fondo di solidarietà bilaterale, il Fondo di integrazione salariale e il bilancio abbreviato

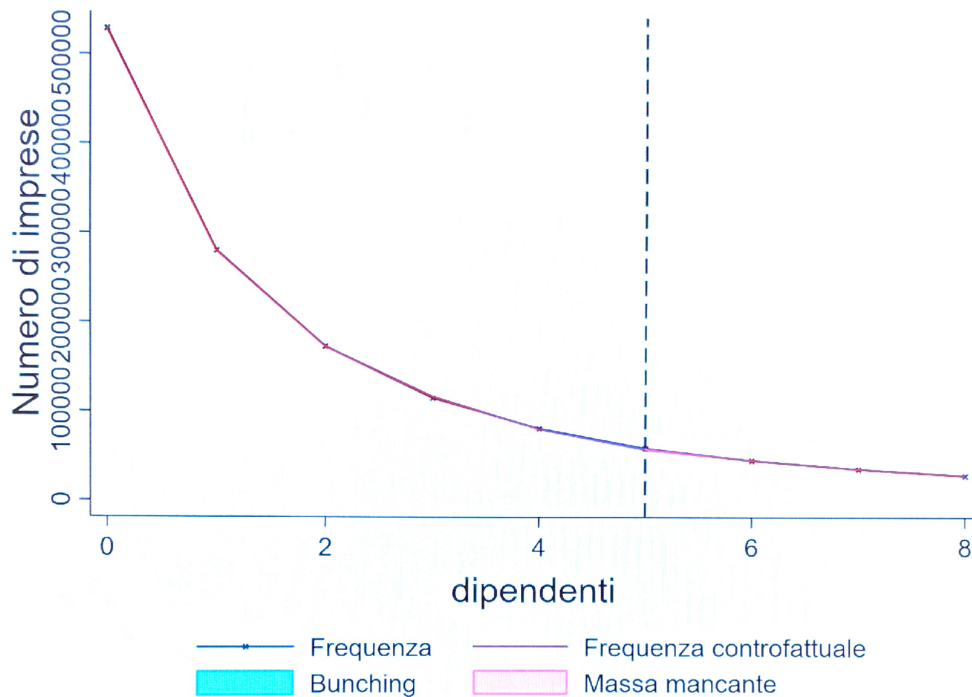


Figura A6: *Bunching* alla soglia di 250 dipendenti per gli incentivi PMI

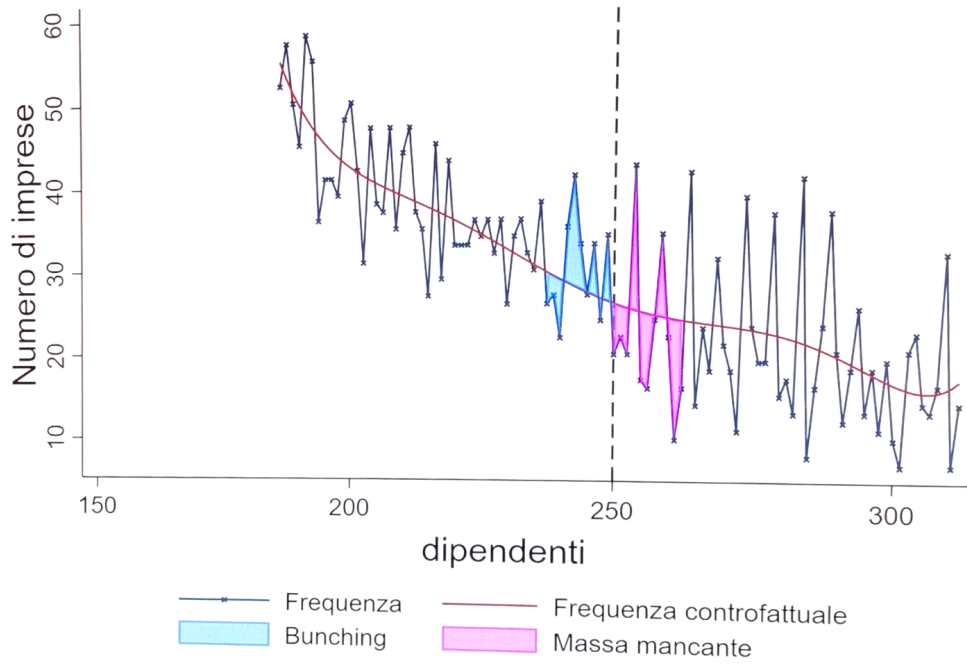


Figura A7: *Bunching* alla soglia di 50 dipendenti per il rapporto biennale sul personale, 7% disabili e bilancio ordinario

