

# REGIME PREMIALE

ROMA, 30 MAGGIO 2018

## Analisi statistiche dei dati dichiarativi pp.ii. 2015-2016



Aspetto determinante nella valutazione complessiva del REGIME PREMIALE, consiste nell'analizzare l'impatto prodotto, in termini di ricavi e redditi addizionali del provvedimento, presso le imprese beneficiarie.

La valutazione dell'impatto dell'agevolazione si ottiene dal confronto tra ciò che si osserva in presenza della norma e ciò che si sarebbe osservato nello stesso periodo e per gli stessi soggetti in sua assenza (**controfattuale**).

**Per sua natura il controfattuale non è osservabile (the fundamental problem of casual inference).**

**Si ricorre quindi a metodologie statistiche che consentono di ottenerne una stima quanto più ottimale.**

È stata dunque adottata la strategia del ‘Comparison group design’, con la quale l’impatto dell’agevolazione viene valutato attraverso il confronto tra le unità interessate dall’intervento (**gruppo dei trattati**) e le unità escluse (**gruppo dei non trattati**), a condizione che le unità non trattate siano uguali al *controfattuale* e quindi che i due gruppi non presentino caratteristiche sistematicamente differenti ad eccezione della condizione di essere trattato o non trattato.

**La condizione di appartenenza al gruppo dei trattati o dei non trattati non è casuale.**

**I soggetti trattati e non trattati differiscono per caratteristiche pre-intervento che possono rendere distorta la stima dell'impatto.**

Per superare il problema si ricorre a metodologie di matching, e si adotta la strategia del **PROPENSITY SCORE MATCHING** dove il propensity score è la probabilità per ogni impresa di appartenere al gruppo che usufruisce del beneficio date determinate caratteristiche relative al periodo precedente l'introduzione della norma.

Cattura le differenze tra il gruppo dei trattati e il gruppo dei non trattati.

**I propensity score sono stati stimati attraverso un modello di regressione logistica dove la variabile “Trattamento” è la variabile dipendente e le caratteristiche delle imprese in termini di dimensione d’impresa, localizzazione geografica, specializzazione produttiva, congruità, coerenza e normalità le variabili esplicative.**



**Per identificare il controfattuale è stata utilizzata la procedura del Nearest Neighbor Matching senza ripetizione. Questa procedura consente di associare ad ogni unità trattata l'unità non trattata più vicina in termini di differenza in valore assoluto dei propensity score, stimati con il modello di regressione logistica.**

**Tale processo ha consentito di ottenere il 100% di matching esatti, vale a dire che per ciascuna impresa trattata è stata individuata una impresa non trattata con le stesse caratteristiche.**

**Imprese rientranti negli Studi di Settore ammessi a premiale nei periodi d'imposta 2015 e 2016**

## **TRATTATI**

**nel p.i. 2015 erano non congrue e/o non normali e/o non coerenti e nel p.i. 2016 accedono al premiale in quanto hanno dichiarato ricavi congrui e normali e risultano coerenti**

## **NON TRATTATI**

**sia nel p.i. 2015 che nel p.i. 2016 non accedono al premiale in quanto hanno dichiarato ricavi non congrui e/o non normali e/o risultano non coerenti**

# CONTROFATTUALE

**Analisi effettuata, su un panel bilanciato di imprese presenti nei periodi d'imposta 2015 e 2016, di cui il 12% ha avuto accesso al regime premiale.**

Per i contribuenti che nel 2016 sono entrati nel regime premiale si stima un incremento medio per impresa beneficiaria di 25.934 euro dei ricavi dichiarati e di 14.268 euro dei redditi dichiarati rispetto alla variazione in termini di ricavi e redditi dichiarati che si sarebbe verificata in assenza di norma.



Tale stima implica che il regime premiale dovrebbe aver determinato per il p.i. 2016 un incremento di oltre 3,86 miliardi di euro di ricavi dichiarati e di circa 2,13 miliardi di euro di redditi.



## Soluzioni per il Sistema Economico

Via Mentore Maggini 48/C – 00143 Roma

 [info@pec.sose.it](mailto:info@pec.sose.it)

**t.** +39 06 508311

**f.** +39 06 50831301

[www.sose.it](http://www.sose.it)