



Università
Ca' Foscari
Venezia

Corso di Laurea magistrale in
Amministrazione, finanza e controllo

Tesi di Laurea

Imposta sul reddito delle persone fisiche e
“*Flat Tax*” a confronto: analisi della
disuguaglianza economica

Relatore

Ch. Prof. Silvio Giove

Laureando

Alberto Migliorini

Matricola 842012

Anno Accademico

2017/2018

Introduzione

Capitolo I. DEFINIZIONE E ASPETTI GENERALI DELLA DISUGUAGLIANZA

Capitolo II. TIPOLOGIE DI DISUGUAGLIANZA

- II.I. Disuguaglianza dei redditi
- II.II. Disuguaglianza del mercato del lavoro
- II.III. Disuguaglianza della ricchezza

Capitolo III. IL REDDITO

- III.I. Reddito prodotto
 - III.I.I. Reddito Entrata
 - III.I.II. Reddito Spesa
- III.II. Il Patrimonio

Capitolo IV. IL SISTEMA TRIBUTARIO ITALIANO

- IV.I. Visione generale delle imposte in Italia
- IV.II. Imposte erariali sul reddito
- IV.III. La struttura dell'Irpef
 - IV.III.I. Il calcolo dell'Irpef
- IV.IV. Progressività ed effetti redistributivi dell'Irpef

Capitolo V. LA FLAT TAX

- V.I. Introduzione alla “*flat tax*”

- V.II. Il progetto di Robert Hall
- V.II.I. Effetti de progetto di Robert Hall sull'economia
- V.II.II. Analisi di Lane B. Teller sulla “*flat tax*”
- V.III. La “*New flat tax dell’Heritage Fondation*”
- V.IV. Inquadramento del concetto di “*flat tax*”
- V.V. La “*flat tax*” in Europa
- V.VI. La “*flat tax*” in Italia

Capitolo VI. INDICI PER LA MISURAZIONE DELLA DISUGUAGLIANZA

- VI.I. Indici di disuguaglianza
- VI.II. Coefficiente di Gini
- VI.III. La Curva di Lorenz
- VI.IV. Indice Reynolds-Smolensky e indice di Kakwani

Capitolo VII. MODELLO

- VII.I. Introduzione al modello
- VII.I.I. Analisi del modello

Conclusioni

Bibliografia

INTRODUZIONE

Il crescente aumento delle disuguaglianze economiche a livello globale ed in particolar modo nei paesi occidentali riscontrata nell'ultimo decennio, scaturita principalmente dalla crisi economica scoppiata nel 2007-2008 che ha contagiato l'intero globo, ha fatto sì che la tematica della disuguaglianza dei redditi tornasse ad essere approfondita e studiata al fine di comprendere con maggiore profondità tutte le dinamiche che sottostanno a tale condizione. Il presente elaborato introduce le principali e più diffuse tipologie di disuguaglianza economica (disuguaglianza di reddito, disuguaglianza del mercato del lavoro e disuguaglianza di ricchezza), approfondendo le differenti concezioni teoriche della nozione "reddito" che sono state elaborate nel corso dei decenni dalla dottrina economica. Da sempre il sistema tributario ha avuto una funzione imprescindibile nel tentativo di operare un'equa e paritaria redistribuzione dei redditi all'interno di un determinato stato nel tentativo di diminuire le disuguaglianze economiche. Attraverso un'analisi teorica che andrà ad approfondire da una parte, l'attuale sistema tributario italiano (e nello specifico l'imposta sul reddito delle persone fisiche, ripercorrendo le principali tappe che hanno condotto all'attuale struttura dell'Irpef), dall'altra si cercherà di esaminare con la maggiore profondità consentita, la "flat tax", sia relativamente agli effetti che una sua introduzione ha comportato in determinati paesi dell'est Europa, sia relativamente alla recente proposta introduttiva che si è palesata in Italia. Infine, attraverso un'analisi statistica si è proceduto alla comparazione dei due sistemi fiscali, elaborando un modello, comprendente un campione di 100 mila individui, al cui reddito lordo annuo sono state applicate le due differenti tipologie d'imposta al fine di determinare il più precisamente possibile, quale delle due strutture genera maggiore disuguaglianza.

**CAPITOLO I: DEFINIZIONE E ASPETTI GENERALI
DELLA DISUGUAGLIANZA**

I.I. DEFINIZIONE E ASPETTI GENERALI DELLA DISUGUAGLIANZA

La disuguaglianza concerne tutte le differenze “oggettive” tra individui (o gruppi di essi) che costituiscono una determinata società. Queste differenze sono composte da una disparità di opportunità di accesso ad uno status, ovvero a ricompense sociali collocabili in una moltitudine di dimensioni (opportunità, diritti, abilità, reddito, benessere, ecc.); a tale proposito ci si riferisce alla disuguaglianza con la caratteristica di multidimensionalità. L’immagine di multidimensionalità della disuguaglianza è stata coniata dall’economista Amartya Sen¹ nell’elaborazione della teoria dell’uguaglianza e della libertà (Sen, 1985). Sen ha ritenuto fondamentale specificare che la nozione di disuguaglianza non debba essere esclusivamente circoscritta alla sfera economica (in particolar modo reddituale), ma tale concetto debba comprendere la disparità di opportunità, di libertà personale, di opportunità di scelta che si viene a creare tra individui di una società. Sen ritiene indispensabile (al fine di trattare la tematica della disuguaglianza) definire e condurre un’indagine in primis dell’uguaglianza, della povertà e della qualità della vita, tramite una ricerca che non si basi esclusivamente sugli indici tradizionali di disponibilità (reddito, patrimonio, spesa per i consumi ecc...), ma attraverso lo studio minuzioso delle opportunità di condizioni o esperienze a cui l’individuo può accedere ed a cui conferisce un valore positivo. Per parlare di uguaglianza è indispensabile porsi il seguente quesito: uguaglianza di che cosa? Studiare cosa sia l’uguaglianza rende necessario definire quali siano gli elementi della vita dell’individuo che dovrebbero essere eguali. A tale proposito esaminerò tre differenti modelli di uguaglianza:

- 1) l’uguaglianza utilitaristica;
- 2) l’uguaglianza dell’utilità totale;
- 3) l’uguaglianza rawlsiana;

¹ Amartya Kumar Sen (Santiniketan, 3 novembre 1933) è un economista, un filosofo e accademico di origini indiane. Ha ricevuto nel 1998 il Premio Nobel per l’economia, e attualmente è professore presso la Harvard University.

L'uguaglianza utilitaristica può essere dedotta dall'implementazione della nozione utilitaristica di bontà al dilemma della distribuzione. Tale nozione può essere facilmente spiegata tramite un esempio: il problema è rappresentato dalla divisione di una data torta omogenea tra un gruppo di persone. L'utilità che ogni singolo soggetto riceve, cresce all'aumentare dell'ampiezza della fetta di torta a lui destinata (ogni persona riceve utilità solo dalla sua fetta di torta), e l'utilità aumenta ad un tasso decrescente all'aumentare della sua parte. Lo scopo che si sono posti gli utilitaristi è la massimizzazione dell'utilità totale (indipendentemente dalla distribuzione), e tale obiettivo necessita dell'uguaglianza dell'utilità marginale di ogni soggetto, dove per utilità marginale si intende l'aumento di utilità che ogni individuo tratterrebbe da un'unità aggiuntiva di torta. Tale pensiero andrebbe ad incorporare nel concetto di uguaglianza dell'utilità marginale, il fatto che gli interessi di ciascun individuo vengano classificati come uguali, ed a tale proposito l'economista Richard Hare² affermò che "attribuire peso uguale agli interessi uguali di tutti i soggetti" porta "all'utilitarismo". Per cui l'utilitarismo ha la capacità di non incorrere in un'inutile discriminazione fra bisogni di pari entità di un soggetto anziché un altro. Per cui si può affermare che all'interno di questa teoria, il valore morale dei bisogni si basa unicamente sulla concezione di utilità.

La teoria dell'uguaglianza dell'utilità totale ritiene che la bontà di una determinata circostanza, possa essere completamente valutata dalla bontà delle utilità in quel specifico contesto. Tale modello risulta meno vincolato dell'utilitarismo, poiché non necessita che la bontà delle utilità debba essere valutata sulla base della loro somma totale.

Infine l'uguaglianza rawlsiana è basata su "due principi di giustizia" che disciplinano quelli che l'economista Rawls³ definisce "beni sociali primari". Tali beni comprendono tutte quelle cose a cui, ogni soggetto razionale, si suppone aspiri (le libertà, la ricchezza, le opportunità, i diritti, il reddito, le basi sociali

² Richard Mervyn Hare (Backwell, 21 marzo 1919 – Ewelme, 29 gennaio 2002) fu un filosofo di origine inglese.

³ John Bordley Rawls (Baltimora, 21 febbraio 1921 – Lexington, 24 novembre 2002) fu un filosofo statunitense, celebre per i suoi studi nel campo della filosofia morale e politica. È stato professore presso la Harvard University.

dell'auto rispetto). La priorità viene attribuita al concetto di libertà ritenendo che “ogni individuo dovrebbe avere eguale diritto alla più estesa libertà fondamentale, compatibile con una simile libertà per gli altri”. Il secondo principio, completa il precedente, guardando l'efficienza e l'uguaglianza. Tale teoria non ammette disuguaglianze, a meno che non conducano a dei vantaggi per tutti gli individui. Per cui tale modello si fonde con il “concetto differenziale”, secondo il quale, viene data precedenza alla soddisfazione degli interessi dei più svantaggiati.

Sen in conclusione espone una sua teoria: l'uguaglianza delle “capacità fondamentali”; tale modello sarebbe in grado di modellarsi a seconda delle evenienze. Sen parte dal presupposto che le persone abbiano tra di loro livelli di utilità marginale differenti, (alcuni soggetti hanno un'utilità marginale inferiore rispetto ad altri e viceversa) e per questo si vengono a creare delle disuguaglianze, non importa nello specifico dovute a che cosa, tuttavia riconducibili alla mancanza di quelle che lui chiama “capacità fondamentali”, cioè tutte quelle capacità che permettono alla persona di affrontare le problematiche di base, imposte dalla società. Per cui con il termine “capacità fondamentali” si delinea una visione di urgenza e d'impellenza nella determinazione delle caratteristiche che condizionano la presenza o meno della disuguaglianza, ed un tale principio non era preso in considerazione da nessuna delle teorie precedenti. La parte debole di questo modello, per Sen, è la difficoltà di costruire un indice sulle capacità fondamentali, ovvero cercare di distinguere quelle che lo sono da quelle che non lo sono, un problema simile a quello dei beni primari di Rawls. L'uguaglianza che Sen vuole proporre è un tipo di uguaglianza, che si adatta a seconda della cultura che la esercita, pertanto non è un modello fisso, uguale per tutti. Sen allo stesso tempo si mostra cosciente del fatto che il suo teorema sull'uguaglianza non debba considerarsi l'unica strada al raggiungimento del bene morale, ma piuttosto una guida parziale al raggiungimento di quella partizione di bene morale legata all'uguaglianza, e che l'indice delle “capacità fondamentali” varia a seconda di come viene utilizzato, e del contesto in cui viene implementato.

Risulta evidente la difficoltà nello sviluppare un approccio multidimensionale al concetto di disuguaglianza, rendendosi necessario superare rilevanti problemi sia concettuali che di misurazione. Per cercare di analizzare il problema ritengo necessario porsi le seguenti domande: quali parametri è opportuno considerare? Qual è l'approccio migliore per ottenere una loro corretta misurazione? Da dove si possono ottenere i dati essenziali? Come è possibile accorpate i differenti parametri, al fine di creare una visione operativa alla concezione di disuguaglianza multidimensionale? Sono state tentate numerose vie, ciò nonostante gli esiti sono stati notevolmente insoddisfacenti. Sostanzialmente tali insuccessi sono dovuti al fatto che gli economisti sono portati a polarizzare la propria concentrazione unicamente alle disuguaglianze di genere economico e reddituale, trascurando ogni altra tipologia di disuguaglianza. Se ad esempio si decidesse di considerare come punto di riferimento il well-being (benessere), il reddito sarebbe sicuramente importante, ma non indispensabile. A tale proposito Sen reputa il reddito «soltanto uno dei mezzi che assicurano una vita dignitosa». (Sen, 2006)

Se si prendono in considerazione le diversità e le sfaccettature che caratterizzano l'identità umana, la stima della disuguaglianza varia al variare dei criteri utilizzati per determinarla, ovvero deriva dalla determinazione della variabile focale. Risulta facilmente comprensibile che seppure due soggetti, uguali sotto un determinato aspetto (ad esempio medesimo reddito), sotto altri aspetti possano risultare totalmente diversi: due individui uno fisicamente sano e l'altro malato non possono portare a termine i medesimi obiettivi (le loro funzioni di utilità risultano differenti).

Sen legando il principio dell'uguaglianza a quello di libertà nel libro "Development as freedom"⁴, giunge al seguente esito: il livello di uguaglianza di una determinata società, scaturisce dalla sua abilità di assicurare a tutti gli individui una idonea qualità della vita (well-being). Dopo esserci posti differenti domande riguardanti il concetto di uguaglianza, disuguaglianza, aver provato a rispondere a queste problematiche ed aver enunciato differenti teorie al riguardo,

⁴Amartya Sen (2000), *Lo sviluppo è libertà. Perché non c'è crescita senza democrazia*, Mondadori, Milano

è necessario riflettere sull'esistenza di pareri contrastanti in merito all'utilità della disuguaglianza ed alla sua accettabilità morale.

A tale proposito alcuni economisti ritengono la disuguaglianza indispensabile alla sollecitazione della crescita economica, e capace di generare una vantaggiosa concorrenza tra i soggetti diseguali (tale modello è concepibile esclusivamente se implementato in condizioni di libero mercato, in cui siano inesistenti interventi pubblici mirati a ridurre le differenze tra le persone).

Dall'altro lato alcuni considerano la disuguaglianza un vero e proprio problema sociale ed economico, ritenendo indispensabili ed utili, politiche di contrasto alla disuguaglianza, capaci di dare positivo impulso all'intero sistema economico e sociale (certamente è di fondamentale importanza anche il metodo utilizzato per ridurre le distanze tra individui, penalizzando chi ha di più o aiutando chi, invece, ha di meno).

Nel prossimo capitolo di questa tesi si approfondirà il tema delle disuguaglianze economiche, prestando particolare attenzione alle cause che generano disuguaglianza economica, alle forme di manifestazione ed alle strategie messe in atto per bloccarla.

Nello specifico la disuguaglianza economica si caratterizza nel creare differenze a livello di distribuzione reddituale e patrimoniale, tra i soggetti facenti parte di una determinata società. La rilevanza nell'identificazione delle discrepanze riscontrabili tra le persone, come sottolineato dall'economista Granaglia⁵, costituisce presupposto indispensabile per "riconoscere l'importanza del contesto al quale si appartiene e, più in particolare, della percezione che si ha della propria posizione all'interno di quel contesto".

La disuguaglianza economica, essendo un fenomeno estremamente complesso e variegato, derivante da innumerevoli componenti non è considerabile all'interno di un solo modello teorico. Quindi è necessario constatare che non è presente un unico modello inerente la distribuzione reddituale e patrimoniale completo ed ottimale.

⁵ Elena Granaglia (Torino il 12 giugno 1954). È professore ordinario di Scienza delle Finanze, presso la Facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Roma Tre.

Fondamentale risulta notare che con l'espressione "distribuzione del reddito", si debba fare il dovuto distinguo tra distribuzione primaria e distribuzione secondaria. La distribuzione primaria concerne la suddivisione del reddito tra i differenti elementi produttivi (lavoro, terra, capitale) che partecipano alla sua creazione, quindi gli elementi che costituiscono la distribuzione primaria sono: tutti i redditi da lavoro dipendente, gli interessi, i profitti e le rendite. Mentre la distribuzione secondaria si riferisce alla ripartizione, in riferimento ai soggetti che compongono la società, del flusso di reddito e dello stock di patrimonio, prestando particolare attenzione non più alle tipologie funzionali di reddito rappresentate dai salari, dalle rendite e dai profitti, ed ai connessi soggetti (stipendiato e imprenditore), ma ponendo l'accento sui soggetti o le forme di associazione degli stessi in comunità, come ad esempio la famiglia. Sebbene il limite tra le due categorie possa sembrare evanescente, di seguito si riportano tutta una serie di argomentazioni ed esempi mirati, che evidenziano tale differenza:

- 1) sono presenti innumerevoli discrepanze sia per quanto riguarda le differenti tipologie di redditi, sia all'interno della stessa tipologia di reddito. Se si prendono in considerazione i redditi dipendenti, il salario di un funzionario sarà sicuramente maggiore in proporzione a quello di un operaio. Svariate ricerche accademiche attestano che un maggiore grado di istruzione comporta una maggiore soglia di reddito individuale e tale elemento non è, ad esempio, preso in considerazione dai sistemi della distribuzione primaria;
- 2) le persone, hanno l'opportunità di percepire differenti tipologie di reddito;
- 3) inoltre bisogna considerare l'intervento dello stato, che tramite l'imposizione fiscale, mette in atto un tentativo di redistribuzione della ricchezza tra le famiglie, differente dalla naturale distribuzione che avviene nel mercato;
- 4) il passaggio di capitali tra vivi o tramite successione costituisce sicuramente una fonte di origine delle disuguaglianze indipendente dal mercato.

Giunti a questo punto dobbiamo domandarci quale sia la variabile valutaria maggiormente adatta a raffigurare la ricchezza economica delle categorie di studio (singoli soggetti o nuclei famigliari). La difficoltà di tale processo è dovuta principalmente all'esigenza di trasformare delle misure, come ad esempio il benessere, la qualità della vita, non rappresentate in valori monetari in termini monetarie stimabili.

CAPITOLO II: TIPOLOGIE DI DISUGUAGLIANZA

II.I. DISUGUAGLIANZA DEI REDDITI

Come già anticipato, uno degli elementi che in maggior misura deve essere tenuto in considerazione, quando si tratta il tema della disuguaglianza, è senza dubbio il reddito. E' necessario distinguere due tipologie di redditi:

- 1) Redditi da Lavoro
- 2) Redditi da capitale

1) REDDITI DA LAVORO

Per quanto concerne le disuguaglianze dovute ai redditi da lavoro, è possibile constatare che l'intensità di tale disuguaglianza sia variata a seconda delle epoche e delle società osservate. Tale mutamento può essere associato a un continuo scambio di posizioni in termini di crescita assoluta, tra tecnologia e competenza, all'interno del mercato lavorativo. Questa teoria poggia le proprie basi su due ipotesi:

- 1) La prima ritiene che il salario di un definito individuo debba essere considerato pari alla sua produttività marginale, ovvero si va a considerare il salario equivalente al contributo che l'individuo apporta al prodotto dell'azienda presso cui lavora.
- 2) La seconda ipotesi ritiene che la produttività che un individuo è in grado di creare dipenda dal livello di qualifica e formazione del soggetto, oltre che dal livello di domanda e offerta che la società esprime di determinate competenze e figure professionali.

Seppure estremamente sintetica e basilare tale teoria ha il pregio di porre attenzione ad un elemento fondamentale: l'offerta e la domanda di competenze. Tale elemento è influenzato soprattutto dallo stato del sistema educativo, ovvero da quante persone hanno potuto accedere a questo od a quel settore di formazione, qual è il livello di specializzazione e la qualità della loro formazione, e se hanno potuto perfezionare le proprie capacità tramite esperienze lavorative adatte. Per quanto concerne il livello di domanda di competenza, essa

è dipendente dal livello di tecnologia a cui è possibile accedere per la produzione di beni e servizi consumati all'interno della società presa in considerazione.

Da quanto detto sopra ne deriva che se l'offerta di competenze non aumenta al medesimo ritmo dell'aumentare del livello tecnologico, i gruppi sociali che non dispongono di una formazione sufficientemente progredita risultano destinatari di salari bassi e incarichi svalutati, con conseguenziale crescita delle disuguaglianze determinate dal salario. Per evitare questo processo risulta indispensabile che il sistema educativo sia in grado di somministrare in modo tempestivo ed adeguato, livelli di formazione e qualifiche in linea con la domanda di competenze; e l'offerta di competenze deve crescere ad un ritmo superiore rispetto al progresso tecnologico al fine di diminuire le disuguaglianze. A tale proposito risultano emblematici due casi, riguardanti la disuguaglianza salariale, nella Francia e negli Stati Uniti del XX secolo.

Premesso che la gerarchia dei salari è rimasta quasi immutata se si considera un arco temporale di lungo periodo, in Francia all'inizio del XX secolo si è potuto assistere ad un notevole incremento del salario medio, tuttavia la distanza tra i salari (distanza che può essere rappresentata dalla differenza tra i decili pagati meglio ed i decili pagati peggio all'interno della distribuzione dei salari) è rimasta immutata. Sebbene la scuola abbia subito un processo di democratizzazione¹, tale fenomeno non ha portato benefici in termini di diminuzione del gap di disuguaglianza salariale; infatti l'aumento generale di tutti i livelli di competenza degli individui al medesimo ritmo ha portato solo ed esclusivamente ad uno spostamento verso l'alto delle disuguaglianze (coloro i quali precedentemente possedevano un diploma della scuola dell'obbligo sono passati a possedere un diploma di maturità, ma contemporaneamente coloro che possedevano un diploma di maturità hanno conseguito la laurea). Le disuguaglianze in termini di competenze non sono così diminuite, e di conseguenza nemmeno le disuguaglianze salariali.

Per quanto concerne il caso americano, alcuni economisti hanno provveduto ad un sistematico confronto tra competenze, formazione e disuguaglianza salariale tra il 1890 e il 2005 in particolar modo prestando attenzione alla differenza

¹ Possibilità di accesso al sistema scolastico indipendentemente dal ceto sociale di derivazione.

salariale tra le persone che possiedono solo un diploma di maturità e coloro che hanno conseguito una laurea intrecciando questi dati con il livello di crescita del numero di laureati. Si è constatato che i due fattori sopra esposti seguono evoluzioni contrarie l'una all'altra. In dettaglio, se fino agli anni settanta il divario salariale si è ridotto costantemente, negli anni ottanta, ovvero nell'esatto istante in cui il numero di laureati per la prima volta ha cessato di crescere, il divario salariale è improvvisamente cresciuto. Tale processo è riconducibile secondo i ricercatori al fatto che gli U.S.A non hanno sufficientemente investito risorse nell'insegnamento superiore e hanno reso impossibile per gran parte della popolazione accedere a percorsi di formazione universitaria a causa di tasse di iscrizione eccessivamente elevate per quelli che sono i redditi medi delle famiglie.

La tecnologia e l'istruzione ricoprono senza dubbio un ruolo fondamentale sul lungo termine. Il modello teorico fondato sull'idea che il salario è sempre rigorosamente pari alla produttività marginale dell'individuo e dipende dalla sua formazione, comporta tuttavia numerosi limiti. Innanzitutto, non è sempre sufficiente investire nella formazione, perché non è assolutamente scontato che la tecnologia sia in grado di utilizzare in modo produttivo le competenze; inoltre è possibile riscontrare una visione eccessivamente materiale e utilitaristica che tale modello associa al concetto di formazione. Il limite maggiore di tale teoria, è rappresentato tuttavia dall'incapacità e impossibilità di dar conto dei processi storici e delle esperienze sovranazionali. Per comprendere la dinamica delle disuguaglianze salariali è necessario riconoscere il ruolo che svolgono i diversi livelli di istruzione e le varie norme di riferimento che caratterizzano il mercato del lavoro all'interno di ogni società. Risulta centrale la relazione che viene ad instaurarsi tra disuguaglianza salariale e salario minimo.

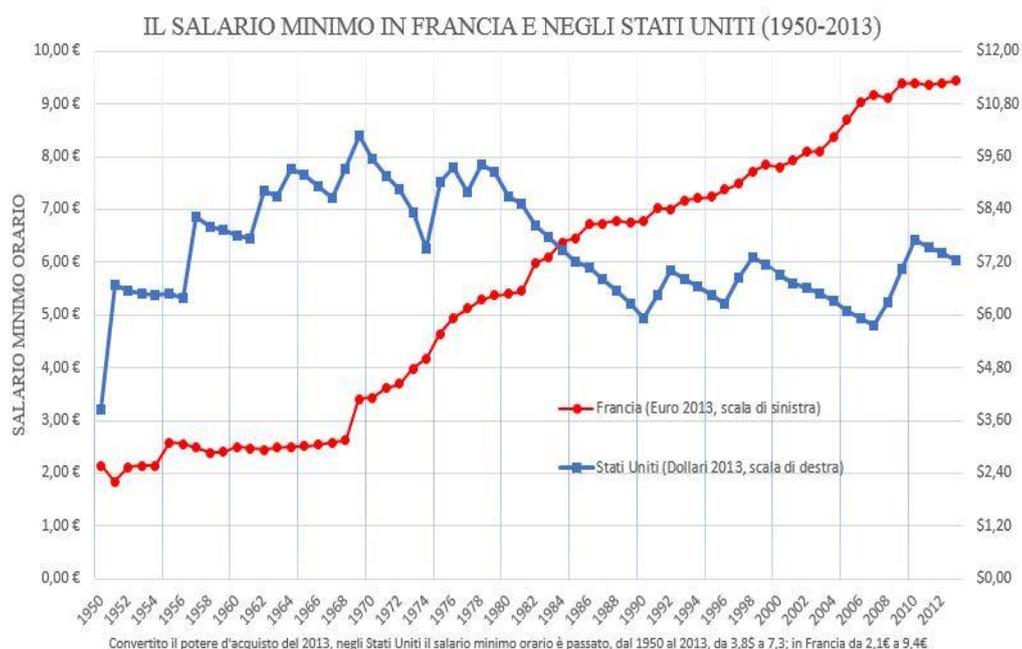


Grafico 1

Fonte dati:<http://piketty.pse.ens.fr/c>

PAESE	ANNI	SALARIO MINIMO	DISUGUAGLIANZE SALARIALI
Francia	1950-1968	Stabile	Aumenta
	1968-1983	Aumento repentino	Diminuisce
	1983-2013	Aumento lento ma costante	Aumenta
Stati Uniti	1950-2013	Oscillante	Aumenta

Tabella 1: Disuguaglianze salariali in Francia e Stati Uniti dal 1950 al 2013

Fonte: Picketty (2013)

Dalla Tabella 1 è possibile notare come l'introduzione del salario minimo abbia un ruolo fondamentale nella nascita e nell'incremento delle disuguaglianze

salariati. Ogni paese risulta avere un salario minimo differente, poichè esso dipende dalla percezione e dalle norme di giustizia sociale insite nella società presa in considerazione.

Francia	9,4€	E' passato da 2,1 € a 9,4€ tra il 1950 e il 2013 incrementando il suo utilizzo
Stati Uniti	7,3\$	E' passato da 3,8\$ a 7,3\$ tra il 1950 e il 2013 diminuendo il suo utilizzo
Regno Unito	8,5€	E' stato introdotto solo nel 1999

Tabella 2: I salari minimi orari in alcuni paesi

Fonte: Picketty (2013)

Non devono stupire quindi incongruenze e politiche totalmente opposte nella determinazione del salario minimo: se negli anni cinquanta/sessanta gli Stati Uniti fissarono un salario minimo per incrementare l'allora mediocre livello di salari, per poi interrompere l'utilizzo del salario minimo nei due decenni successivi, la Francia attua una strategia esattamente opposta: negli anni cinquanta/sessanta il salario minimo rimane bloccato mentre negli anni settanta/ottanta la sua applicazione avviene con persistente frequenza. Dopo aver definito e trattato due semplici casi di introduzione e gestione dei salari minimi in due differenti stati e società, risulta fondamentale comprendere perché siano necessarie griglie salariali più o meno rigide e soprattutto perché sia necessario fissare un salario minimo. Tale esigenza deriva in primis dall'impossibilità di calcolare in ogni circostanza ed in ogni luogo la produttività marginale di ogni singolo lavoratore. Non è sempre possibile calcolare, all'interno di un'organizzazione aziendale costituita da innumerevoli salariati, l'apporto che ognuno di essi ha dato per la realizzazione del prodotto finito. Per cui, da un lato la fissazione di un salario minimo garantisce la stabilità nel tempo del livello dei

salari impedendo che essi si possano modificare repentinamente a seconda dei risultati economici dell'azienda, dall'altro qualora il salario sia fissato unilateralmente e possa essere improvvisamente modificato si può incorrere nel pericolo che i lavoratori decidano di non "investire" se stessi nell'azienda (col termine "investire" se stessi si intendono tutte quelle funzioni e compiti particolari che i lavoratori debbono svolgere in una determinata impresa e che richiedono un determinato "knowhow", che in altre realtà aziendali risulterebbero inutilizzabili, e che quindi comportano un investimento da parte del salariato).

Concludendo è fondamentale sottolineare che sul lungo periodo non sono certo i salari minimi o le griglie salariali ad accrescere i salari o ridurre le disuguaglianze, invece per ottenere questo obiettivo risultano cruciali la formazione e la tecnologia; tuttavia non è detto che le regole non svolgano un ruolo essenziale per fissare i salari entro intervalli determinati proprio dalla formazione e dalla tecnologia.

Uno dei fenomeni che meglio evidenziano i limiti strutturali della teoria della produttività marginale e del legame tra tecnologia e formazione, è rappresentato dal repentino incremento, ingiustificato, degli alti redditi da lavoro negli Stati Uniti, negli anni settanta, rispetto al reddito medio. Si può apparentemente trovare una giustificazione se si tiene in considerazione la possibilità che il progresso delle competenze e della tecnologia abbia fatto in modo di generare un incremento della produttività dei salariati più qualificati, molto più in fretta, della produttività media. Tuttavia, questa risulta essere una spiegazione poco convincente: la crescita delle disuguaglianze salariali negli Stati Uniti interessa i salari più elevati. Se si prende in considerazione il 10% della popolazione degli Stati Uniti che percepisce i redditi più elevati, è possibile notare che il 9% di essi hanno avuto un incremento superiore, ma modesto rispetto alla media dei salari, viceversa l'1% di essi hanno ottenuto un incremento notevole rispetto alla media salariale. Questa discontinuità pone una difficoltà per la teoria della produttività marginale in quanto il progresso delle competenze in questo 10% è uniforme, e di conseguenza dovrebbero esserlo anche gli aumenti salariali.

Il secondo, ma principale limite della teoria della produttività marginale, è caratterizzato dal fatto che l'incremento dei salari più elevati si sia verificato solo in alcuni paesi sviluppati e non in tutti i paesi appartenenti a quella fascia. Questa differente distribuzione di crescita è attribuibile alle diversità istituzionali, sociali e culturali che intercorrono tra paese e paese e non, viceversa, a cause generali come l'evoluzione tecnologica incorsa a livello globale.

Nei paesi anglosassoni si rileva una crescita significativa del centile superiore (il 10% della popolazione che percepisce i redditi da lavoro più elevati) nella composizione del reddito nazionale a partire dagli anni '70-'80. In questi paesi, l'aumento esponenziale dei "superdirigenti" è più che sufficiente a spiegare la crescita delle disuguaglianze di reddito negli ultimi decenni.

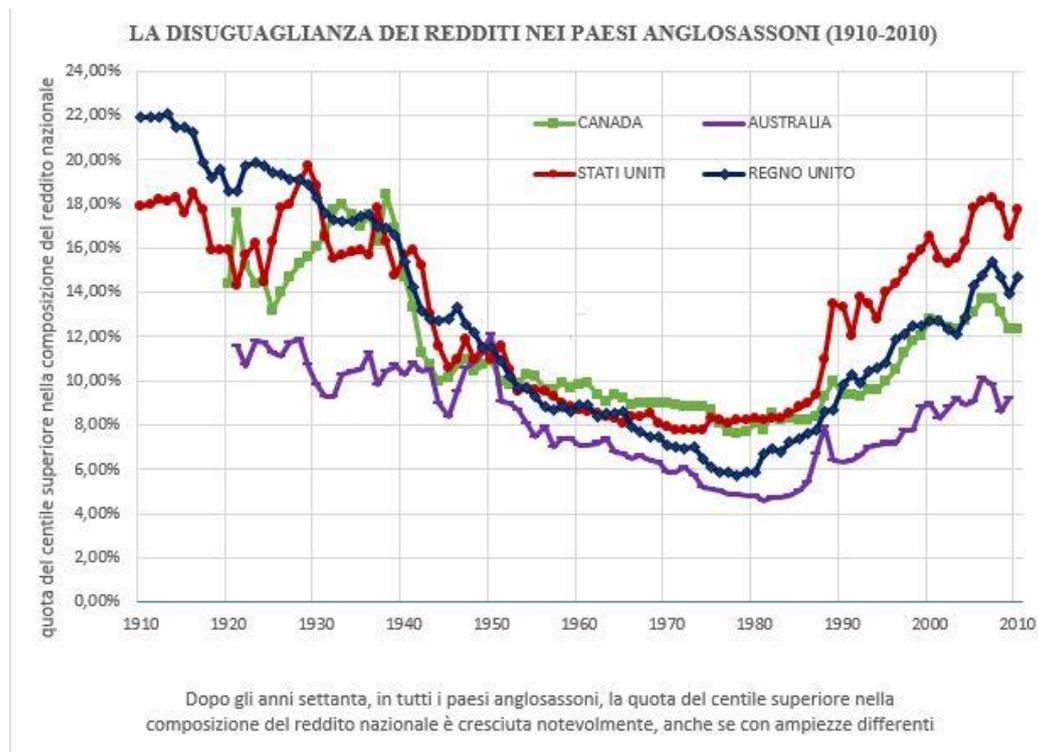


Grafico 2

Fonte dati: <http://piketty.pse.ens.fr/c>

Dal grafico 2 in cui è sintetizzata la disuguaglianza dei redditi nei paesi anglosassoni, nel periodo tra il 1910 e il 2010, è possibile notare come la crescita della quota del centile superiore, nella composizione del reddito nazionale del

2010 negli Stati Uniti, sia stata del 18%, sensibilmente maggiore rispetto a quella del Canada, Regno Unito e Australia. Se tale difformità fosse legata a differenti stati di sviluppo tecnologico sarebbe alquanto difficile da giustificare, tenuto conto che si stanno prendendo in considerazione paesi tra loro molto simili.

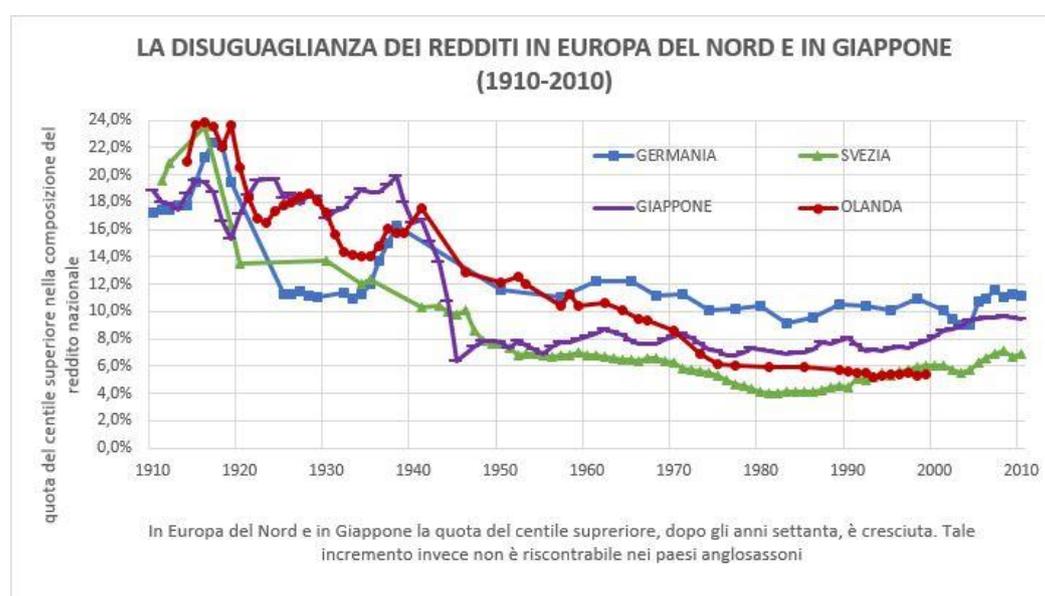


Grafico 3

Fonte dati: <http://piketty.pse.ens.fr/c>

Nel Grafico 3 si è deciso di prendere in considerazione il resto dei paesi “ricchi” dell’Europa Occidentale e del Giappone. In questo caso è possibile notare come si sia verificato un aumento molto meno marcato della quota del centile superiore nella composizione del reddito nazionale dopo gli anni ’80, rispetto ai paesi anglosassoni.

DISUGUAGLIANZA DEI REDDITI EUROPA DEL NORD E EUROPA DEL SUD (1910-2010)

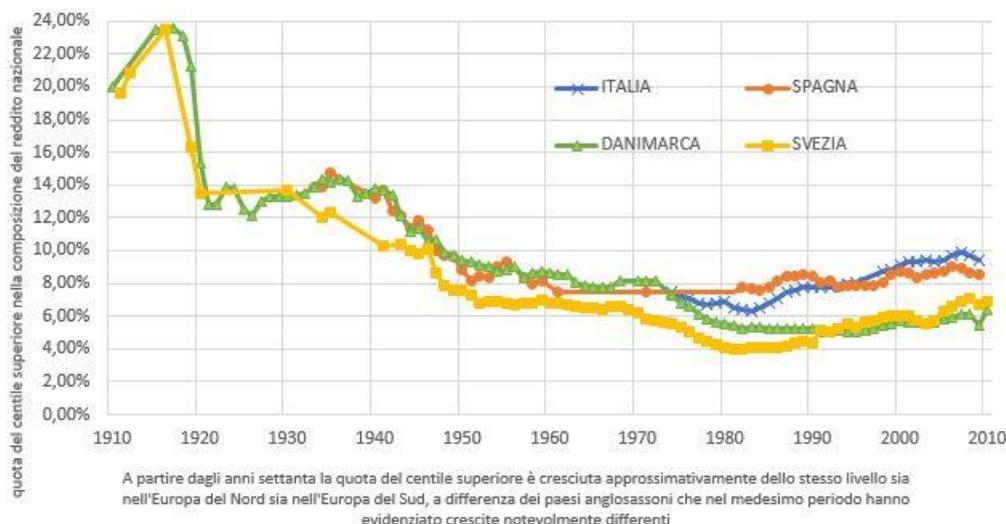


Grafico 4

Fonte dati: <http://piketty.pse.ens.fr/c>

Negli altri paesi europei (Danimarca, Italia, Spagna e Svezia) si osservano (vedi Grafico 4) progressi analoghi, con una crescita della quota del centile superiore dell'ordine di 2-3 punti di reddito nazionale negli ultimi trent'anni.

Prendendo in considerazione l'incremento della quota del "millile" (0,1% più ricco) superiore nella composizione del reddito nazionale nei paesi anglosassoni e in Europa continentale e Giappone a partire dagli anni '70-'80 ne risulta la seguente Tabella:

PAESE	Incremento Percentuale dagli Anni '70-80' ad oggi
Stati Uniti	Dal 2% è aumentato al 10%
Francia e Giappone	Dal 1,5% è aumentato al 2,5%
Svezia	Dal 1% è aumentato al 2%

Tabella 3: Incremento produttività della quota del millile superiore

Fonte: Picketty (2013)

La crescita in Europa continentale e Giappone, pur essendo considerevole, risulta essere notevolmente minore rispetto a quella degli Stati Uniti, tuttavia tale discrepanza non può essere riconducibile a differenti livelli di trasformazione e progresso tecnologico poiché essi sono stati i medesimi a livello globale, così come è rimasta pressappoco invariata la produttività, in tutte le parti del mondo ricco, la produttività. Davanti ad una così disomogenea crescita della distribuzione dei redditi non si può cercare una spiegazione esclusivamente nella teoria della produttività marginale od in quella della competizione tra competenze e tecnologia.

Per poter dare una motivazione realistica all'escalation degli elevatissimi compensi americani, è in primo luogo necessario tenere in considerazione alcuni aspetti:

- a causa della scarsità di dati disponibili risulta complesso, e difficile, la stima della produttività marginale individuale per le professioni più elevate,
- spesso accade che lo stipendio dei dirigenti/funzionari più elevati venga fissato da loro stessi o da individui di pari rango,
- le norme sociali in vigore nella società considerata in ciascuna determinata epoca, sono elemento essenziale di influenza dei parametri e dei livelli di contributi salariali.

Se si cerca una spiegazione che tenga conto di tali aspetti si giunge alla conclusione che le disuguaglianze salariali sono cresciute intensamente negli Stati Uniti, perché la società americana è diventata, a partire dagli anni '70-'80, estremamente tollerante in materia di alti compensi. Questo fatto ha avuto un ruolo centrale nella crescita delle disuguaglianze salariali nei diversi paesi.

La questione delle disuguaglianze salariali deriva quindi dalle norme sociali. Sono tali regole sociali che spiegano il fenomeno dell'escalation delle retribuzioni delle fasce più alte; c'era il bisogno da parte della società americana degli anni '70-'80 di dimostrare la meritocrazia dei "superdirigenti" attraverso compensi molto elevati.

La definizione dei compensi più alti ha poco a che vedere con una logica razionale di produttività marginale. Nella distribuzione delle ricchezze, siamo in

presenza di un forte impulso alla divergenza secondo Piketty² (2013): “se le persone meglio pagate arrivano a fissarsi da sole il salario (almeno in parte), vuol dire che le disuguaglianze diventeranno sempre più forti, in futuro.”

2) REDDITI DA CAPITALE

In questa seconda parte si esamineranno i redditi da capitale in funzione del processo di formazione delle disuguaglianze patrimoniali. Questo argomento risulta particolarmente delicato poiché la diminuzione delle disuguaglianze da capitale e di conseguenza dei redditi da essi prodotti, è stato l'unico motivo per il quale nella prima metà del XX secolo si è verificata una diminuzione della disuguaglianza dei redditi. La distribuzione dei capitali e dei redditi da essi derivanti, nel corso della storia, è sempre risultata molto più concentrata rispetto a quella dei redditi da lavoro. Nelle società moderne la metà della popolazione, patrimonialmente più povera, non detiene quasi nulla (mediamente solo il 5% del patrimonio globale totale), mentre il 10% della popolazione patrimonialmente più ricca possiede il 60% circa del patrimonio globale totale. Uno degli aspetti più interessanti della questione riguarda lo sviluppo di una “classe media patrimoniale” che nel corso dei secoli si posiziona tra la metà della popolazione più povera ed il decile superiore della gerarchia dei patrimoni. In genere essa rappresenta il 40% della popolazione che detiene una quota di patrimonio compresa tra il 5 e il 35 per cento. Il nascere di questa classe intermedia rappresenta il più importante cambiamento strutturale della distribuzione delle ricchezze nel lungo periodo.

Per conoscere le motivazioni, che hanno portato ad un tale cambiamento, risulta necessario analizzare lo sviluppo storico delle disuguaglianze patrimoniali. Malauguratamente i dati storici a nostra disposizione riguardanti i singoli paesi e le disuguaglianze di reddito sono scarsi. Soprattutto per quanto concerne i dati relativi alle successioni che rappresentano un indicatore privilegiato della disuguaglianza patrimoniale. Per questo motivo si analizzeranno nello specifico

²Tomas Piketty (Parigi, nato 7 maggio 1971) è un economista francese celebre per essere l'autore del best seller internazionale “Il Capitale nel XXI Secolo” (pubblicato in Francia dalle Éditions du Seuil nel 2013) che tratta della concentrazione e distribuzione della ricchezza negli ultimi 250 anni.

solo due paesi, Francia e Stati Uniti, per i quali abbiamo a disposizione stime storiche integrali. Il caso della Francia risulta essere estremamente importante in quanto grazie all'introduzione nel 1791 di un'imposta sulle successioni e sulle donazioni e l'inserimento di un sistema di registrazione patrimoniale, disponiamo di una fonte di dati storici assolutamente omogenea e dettagliata. Tale imposta ha la caratteristica di essere universale da tre punti di vista: 1) colpisce in egual misura tutte le tipologie di beni e di proprietà; 2) si applica a chiunque sia il proprietario indipendentemente dall'appartenenza a differenti classi sociali; 3) colpisce qualunque importo, anche se di modesto valore.

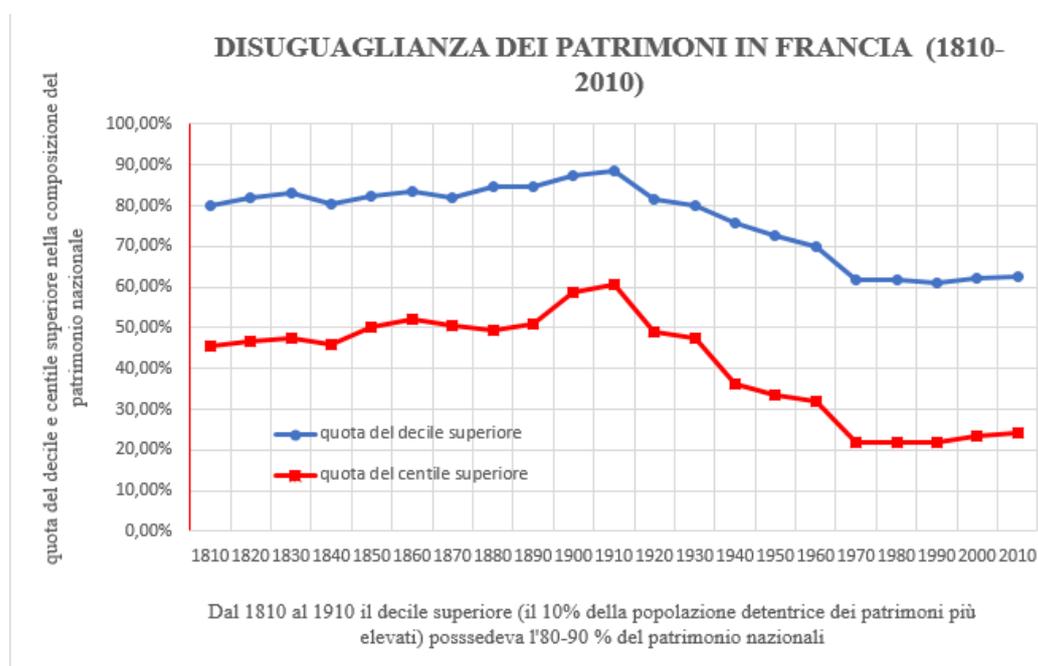


Grafico 5

Fonte dati: <http://piketty.pse.ens.fr/c>

Dal grafico 5, che rappresenta la crescita della concentrazione patrimoniale tra il 1810 ed il 2010, è possibile notare che non si palesa alcuna diminuzione della disuguaglianza della proprietà del capitale, prima delle due guerre mondiali, invece durante il XIX secolo, si assiste ad un leggero aumento di essa. Se si osserva il grafico 5 si nota che nei primi decenni del XIX secolo il decile superiore della gerarchia dei patrimoni, possedeva l'80-85 per cento del patrimonio nazionale, nel XX secolo ha raggiunto il 90 per cento; se invece si

prende in considerazione il centile superiore della distribuzione, essa deteneva solo il 40-45 per cento del patrimonio totale, tra il 1810 e il 1820, mentre tra il 1850 e il 1860 tale quota superava il 50 per cento fino a raggiungere il 60 per cento nel primo decennio del XX secolo. Infine, è possibile rilevare che la diminuzione della quota del decile superiore, nella composizione del patrimonio nazionale, ha migliorato solo ed esclusivamente il livello di disuguaglianza da capitale della così detta “classe media”, mentre il 50 per cento della popolazione più povera non ha tratto alcun beneficio.

Verrà adesso trattato il caso americano, che presenta notevoli divergenze in termini di traiettorie rispetto al caso europeo.

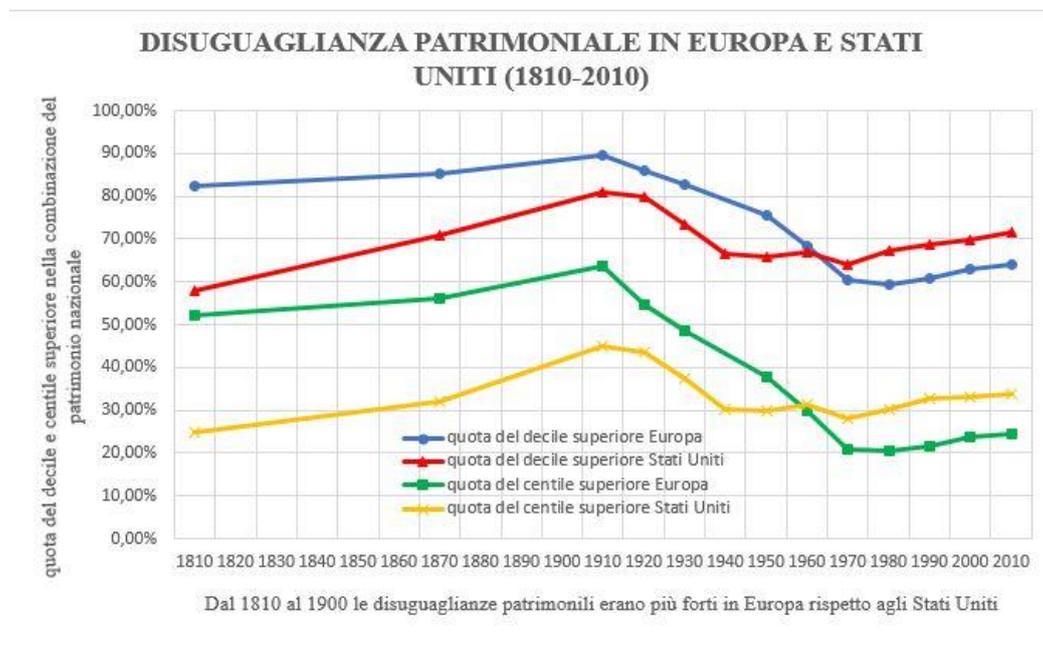


Grafico 6

Fonte dati:<http://piketty.pse.ens.fr/c>

Gli Stati Uniti, essendo un continente nuovo, popolato soprattutto da emigranti, che non detenevano alcun tipo di patrimonio, nei primi anni dell’ottocento la concentrazione del patrimonio era meno elevata rispetto all’Europa (tuttavia tale valore variava a seconda che si prendessero in considerazione gli Stati del nord o del sud degli USA). Viceversa, attorno al 1910 la situazione è completamente mutata, e la disuguaglianza da capitale è cresciuta fino a raggiungere livelli

molto elevati, anche se ancora inferiori rispetto a quelli europei. Circa l'80 per cento del capitale nazionale era detenuto dal decile superiore, mentre il centile superiore deteneva il 45 per cento del patrimonio (la causa di una tale concentrazione è dovuta alla presenza di un'economia contrassegnata da una modesta crescita economica (g), e dalla presenza di un tasso di rendimento da capitale (r) nettamente superiore al tasso di crescita³).

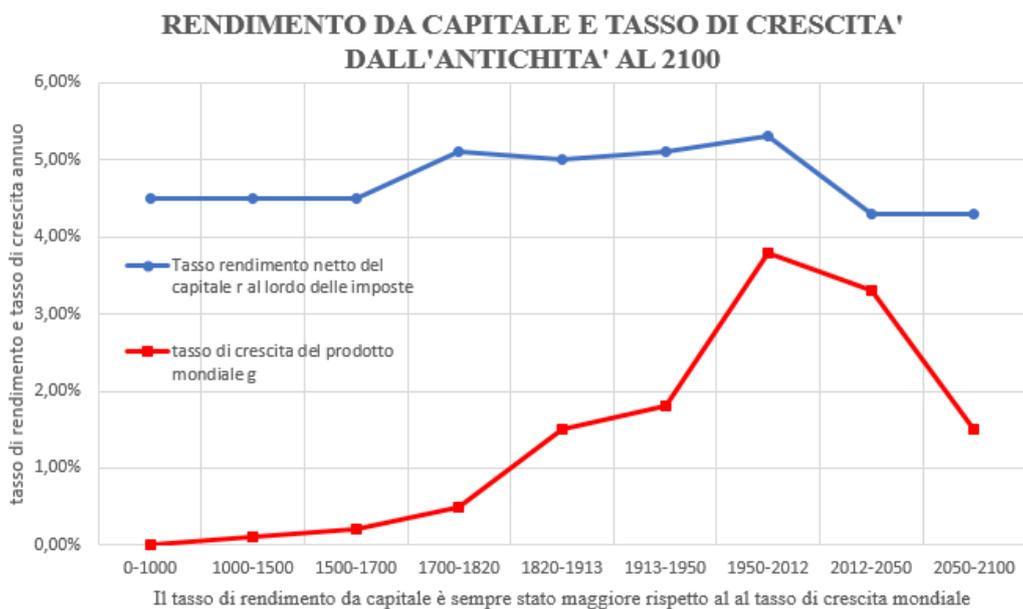


Grafico 7

Fonte dati:<http://piketty.pse.ens.fr/c>

Come in Europa, anche negli Stati Uniti, la disuguaglianza diminuisce a cavallo tra le due guerre mondiali, ma in misura meno marcata, perché in primis gli USA partivano da un livello di concentrazione sicuramente inferiore, e secondariamente perché le due guerre mondiali hanno causato danni considerevolmente minori nel territorio americano. Il XX secolo purtroppo non è

³ Ad esempio: se $g=1\%$ e $r=5\%$, allora basta che si risparmi un quinto dei redditi da capitale perché il capitale ereditato dalla generazione che ci ha preceduto cresca al medesimo ritmo dell'economia. Quindi se si risparmia di più il patrimonio crescerà più in fretta della media dell'economia e le disuguaglianze tenderanno ad ampliarsi.

portatore di quella svolta, in termini di giustizia sociale, da tutti auspicata; al giorno d'oggi le disuguaglianze sociali hanno fatto registrare livelli simili a quelli presenti nei primi decenni del 1900, tuttavia è cambiata la visione del fenomeno, che negli Stati Uniti viene associato ad una condizione di dinamismo e opportunità imprenditoriale, mentre in Europa la disuguaglianza patrimoniale continua ad essere considerata un fenomeno negativo e portatore di disagi sociali.

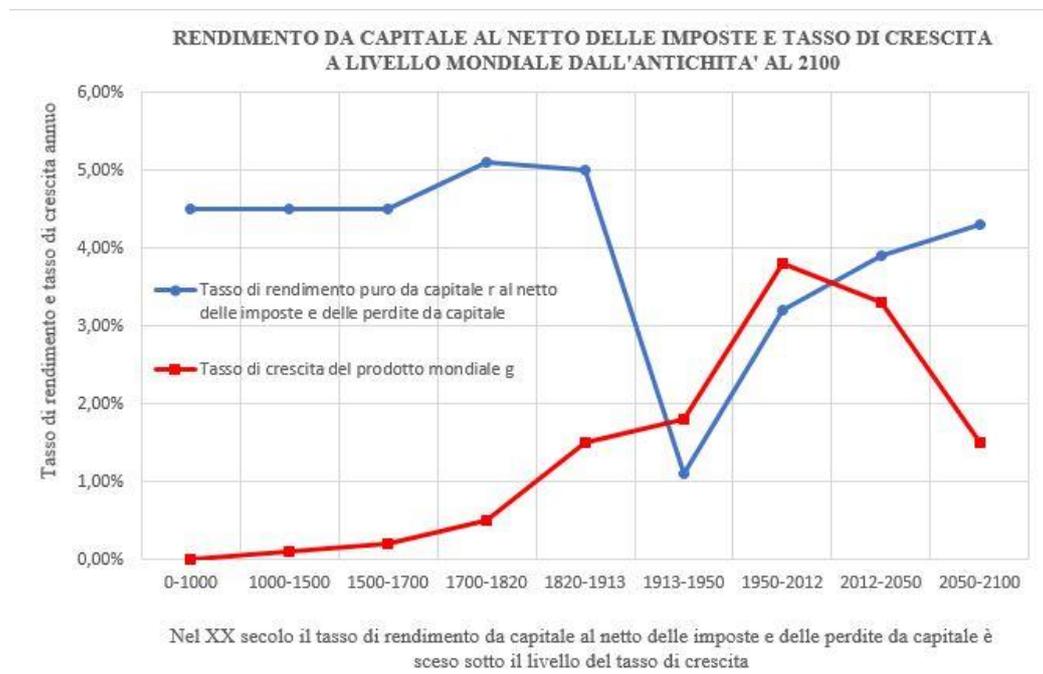


Grafico 8

Fonte dati: <http://piketty.pse.ens.fr/c>

Dal Grafico 8 è possibile notare come le imposte sul capitale introdotte nel XX secolo, abbiano ricoperto una funzione fondamentale nella diminuzione della disuguaglianza. Precedentemente alla prima guerra mondiale, il capitale era sottoposto ad una imposizione fiscale alquanto ridotta, solo in seguito, vennero inserite imposte con aliquote elevate che contribuirono a diminuire considerevolmente il tasso di rendimento netto del capitale, il quale divenne

addirittura inferiore al tasso di crescita dell'economia; negli ultimi decenni del 1900, a causa della grande competizione economica venutasi a creare tra gli stati, le imposte sul capitale sono nuovamente diminuite.

II.II. DISUGUAGLIANZA DEL MERCATO DEL LAVORO

La quota di disuguaglianza dei salari, che si crea all'interno del mercato del lavoro in un specifico stato è di basilare importanza al fine di comprendere i fenomeni di povertà e di stratificazione sociale. Le retribuzioni che ricevono i salariati costituiscono la parte principale del reddito nazionale (negli USA nel 2003 equivalevano al 67% del totale). Perciò, qualora lo stato non intervenga con una qualche tipologia di politica compensativa, bassi tenori di vita nelle economie di mercato sono collegati automaticamente a lavori con basse retribuzioni. Quanto detto in precedenza, ci porta a dedurre che il livello dei salari ha una posizione privilegiata nella determinazione dei redditi del singolo. In generale, la disuguaglianza del mercato del lavoro è l'elemento che più condiziona gli standard di vita degli individui e che può influenzare anche la solidarietà sociale.

Nella prima parte di questo capitolo è stato notato come la distribuzione del reddito, dopo aver attraversato un periodo di stabilità, terminato con la fine della seconda guerra mondiale, sia costantemente mutata negli anni settanta a causa dell'aumento dei livelli di occupazione. In particolare, negli anni novanta in seguito all'aumento dei profitti e delle rendite immobiliari, negli anni duemila quando i livelli di occupazione hanno reiniziato a crescere a svantaggio dei profitti, dato che la quota delle rendite immobiliari è ininterrottamente cresciuta. Se si prende in considerazione una più ampia visione internazionale, i livelli di disuguaglianza in Italia si posizionano prossimi a quelli medi europei, sorpassati da quelli riscontrati in Germania, Gran Bretagna e Spagna. Concentrando l'analisi della disuguaglianza all'interno del mondo del lavoro dipendente, la letteratura economica ha evidenziato come i differenziali tra le retribuzioni nei paesi siano causati da diversi livelli dei tassi di occupazione, dalla tipologia dell'occupazione, dall'organizzazione degli orari di lavoro, dal livello di formazione della manodopera e, infine, dai differenziali retributivi tra laureati e non laureati. In secondo luogo, le ragioni del trend della disuguaglianza nel tempo possono ritrovarsi in quattro elementi:

- 1) il mutamento tecnologico che porta la domanda di lavoro a concentrarsi su alcuni elementi del lavoro qualificato;
- 2) la globalizzazione, che influisce sulla capacità contrattuale della componente non qualificata della manodopera, indebolendola;
- 3) la polarizzazione delle condizioni del mercato del lavoro;
- 4) il compito delle istituzioni e in particolare dei sindacati.

L'evidenza empirica sembra confermare la fondatezza di queste spiegazioni e, in particolare, delle ultime due. Si rilevano svariati studi accademici riguardanti le sperequazioni salariali e retributive che hanno condotto alla definizione di un complesso di fattori, in grado di spiegare il fenomeno. Ricoprono una posizione privilegiata in questo ambito:

- 1) i tassi di occupazione e di disoccupazione con particolare attenzione alle politiche statali di sostegno alla disoccupazione;
- 2) la tipologia delle occupazioni (la polarizzazione dell'occupazione sui lavori manuali o sui lavori altamente specializzati);
- 3) l'attitudine lavorativa della manodopera (orario di lavoro, impegno nel lavoro, ecc.);
- 4) le competenze ed il livello di qualifica dei lavoratori (formazione, capacità fisiche, talento, ecc.);
- 5) l'andamento del "college wage premium" (ovvero il differenziale salariale positivo di spettanza dei laureati).

Le determinanti delle disuguaglianze sopra enunciate, a loro volta rappresentano il prodotto di processi di trasformazione dovuti a cause istituzionali ed all'operato di forze di mercato. I processi di cambiamento hanno costituito materia di studio, nello specifico sono stati analizzati: il ruolo che il cambiamento tecnologico ricopre nell'evoluzione del mercato del lavoro, l'aumento delle disuguaglianze, il processo di globalizzazione, la polarizzazione del lavoro e delle istituzioni del mercato del lavoro.

Il cambiamento tecnologico "*skill based technological change*", conduce alla creazione di disparità retributive le quali si riflettono sull'incremento di una parte

dei salari dovuto a una crescita della domanda di competenze specifiche in sovrabbondanza rispetto all'offerta disponibile.

Altri studi sono giunti a differenti considerazioni, ritenendo che l'espansione dei differenziali retributivi sia dovuta al fenomeno della globalizzazione, che provocherebbe la diminuzione della domanda interna di lavoratori low skilled, ovvero un genere di lavoratore facilmente reperibile a livello internazionale.

Una terza corrente di pensiero trova nel fenomeno di polarizzazione del lavoro la causa principale all'incremento delle differenze tra gli stipendi. La polarizzazione è quel processo attraverso il quale le occupazioni routinarie tendono ad essere sostituite dalle macchine, o ad essere esportate in altri stati "*off-shored*".

I modelli di polarizzazione presumono tre tipologie di competenze e di categorie lavorative: low, middle and high skill. Gli impulsi tecnologici fanno in modo che il salariato middle skill sia quello più facilmente sostituibile a causa delle attività routinarie da esso svolte.

Un'altra possibile causa di disuguaglianza nei livelli retributivi, sulla quale si sofferma l'attenzione, è quella della provenienza familiare dell'individuo. In tal senso il contesto familiare influenza il reddito da lavoro. Le motivazioni più rilevanti di tale fenomeno, hanno focalizzato la loro attenzione su quello che gli economisti chiamano "capitale umano"; le teorie che riguardano questo fenomeno sono due. La prima ritiene che il contesto familiare giochi un ruolo fondamentale sulla qualità del capitale umano dei figli, la seconda considera il reddito da lavoro intrinsecamente connesso alla qualità del capitale umano.

Gli studi in tale direzione confermano la fondatezza di questa ipotesi e mettono in evidenza come in Italia il ruolo della provenienza familiare sia particolarmente marcato all'interno di ciascun gruppo retributivo. Le analisi hanno poi evidenziato come in un contesto di mercato del lavoro, contraddistinto da una instabilità della posizione lavorativa costantemente in aumento, le definizioni stesse di individuo "occupato e "disoccupato", mutino il loro significato nel tempo. Il problema è rilevante anche in Italia, sia perché l'instabilità del lavoro coinvolge poco meno di un quarto degli "occupati", sia perché il rischio di chi entra nel mondo della precarietà è quello di restarvi a lungo.

La disuguaglianza del mercato del lavoro è determinata dalla presenza di differenti livelli di compensi; per comprendere meglio questo aspetto è necessario classificare da un lato le diverse categorie di retribuzione, e dall'altro le varie tipologie di lavori. Semplificando tale classificazione possiamo suddividere i salari in mensili od orari, ed in netti oppure lordi; mentre per quanto concerne i salariati bisogna da un lato tenere in considerazione la differenziazione tra lavoratori dipendenti e lavoratori autonomi, e dall'altro lato andare a considerare tutti coloro che fanno parte del mercato del lavoro, quali i lavoratori saltuari, gli occupati ed i disoccupati (sia coloro che sono alla ricerca di un lavoro sia coloro che sono usciti dalla forza lavoro). Al variare di questi fattori, le disuguaglianze retributive possono risultare attenuate od accentuate.

II.III. DISUGUAGLIANZA DELLA RICCHEZZA

Il benessere di una famiglia non dipende solo ed esclusivamente dal livello di reddito, ma è influenzato anche da svariati altri fattori quali: la salute, lo sviluppo sociale ed economico, la posizione lavorativa dei membri della famiglia, e le risorse economiche che un individuo ha avuto a sua disposizione per il conseguimento del proprio livello di istruzione. Quest'ultimo risulta a sua volta legato alla famiglia in cui l'individuo è cresciuto. Di conseguenza se l'individuo in questione appartiene ad una famiglia agiata, ha potuto sfruttare possibilità superiori in termini di istruzione rispetto a soggetti appartenenti a famiglie meno agiate.

Normalmente il benessere risulta distribuito meno equamente, rispetto ad esempio al capitale umano, agli stipendi ed ai redditi a causa della difficile costatazione della sua realizzazione. Gli effetti, in termini di valore generato dalle differenti forme di manifestazione del benessere, possono essere osservati e/o stimati in relazione ai flussi di reddito. Gli studi che hanno interessato la ricchezza hanno analizzato la struttura della distribuzione ed i livelli di disuguaglianza, come la relativa composizione e la composizione dei portafogli delle famiglie. La ricerca ha inoltre provato ad identificare l'importanza di differenti fonti di disuguaglianza del benessere. A tale proposito vi è stato un ampio interesse nel monitorare l'evoluzione della disuguaglianza in termini di ricchezza e benessere nel XXI, secolo, potendo constatare che, la disuguaglianza (di benessere) è cresciuta meno rispetto alla disuguaglianza dei redditi.

Per concludere la disuguaglianza della ricchezza non risulta sempre essere il migliore indicatore per la definizione della disuguaglianza del benessere. In particolare, le politiche istituzionali volte all'accrescimento della ricchezza possono migliorare il benessere di gruppi di individui a basso reddito, riducendo tuttavia contemporaneamente gli incentivi al risparmio. Questo potrebbe condurre ad osservare alte disuguaglianze di benessere in paesi dove non ci aspetteremmo che ci siano.

CAPITOLO III: IL REDDITO

III. IL REDDITO

Il reddito viene definito come un flusso di ricchezza percepito durante un periodo di tempo determinato. Il reddito pur non essendo il solo rilevatore che può essere utilizzato come base, per delimitare la capacità contributiva di un determinato individuo, risulta certamente il più utilizzato per la definizione della base imponibile dell'imposta personale. Raffigura essenzialmente il flusso di elementi economici, attribuiti ad uno stabilito periodo di tempo. La ricchezza è identificata a sua volta sotto differenti forme:

- capitale finanziario, è costituito da tutti i mezzi finanziari che le persone mettono a disposizione di aziende, stati, banche ecc (obbligazioni, azioni, titoli di stato, depositi bancari);
- capitale umano, è costituito dal complesso di conoscenze e competenze riscontrabili in un soggetto, e che derivano da due fonti: istruzione e abilità innate;
- capitale reale, ovvero immobili, beni durevoli, terreni.

Tutti e tre i tipi di capitale generano un flusso di reddito:

- capitale reale: genera reddito non monetario (il reddito che proviene dal semplice possesso, ad esempio, di un'abitazione) e reddito monetario (ad esempio il canone di locazione derivante da un'immobile);
- capitale finanziario: produce reddito monetario (interessi, plusvalenze e dividendi);
- capitale umano: genera reddito monetario (reddito da lavoro) e reddito non monetario (benessere che proviene dalla possibilità di utilizzare il proprio tempo libero scegliendo tra differenti alternative).

Dopo aver osservato le fonti che producono reddito è indispensabile osservare gli "usi" che di esso se ne possono fare; di essi se ne evidenziano due fondamentali, ovvero:

- 1) consumo o spesa (consumi di beni e servizi al fine di appagare singoli bisogni)
- 2) risparmio (genera aumento del patrimonio di un individuo)

La dottrina finanziaria, nel tentativo di individuare la definizione della base imponibile più equilibrata, ha elaborato tre differenti concezioni di reddito:

1) Reddito Prodotto

2) Reddito Entrata

3) Reddito Spesa

III.I. IL REDDITO PRODOTTO

L'elaborazione del concetto di reddito prodotto è attribuibile ad Adam Smith¹, il quale considerava il reddito come “valore dei beni e servizi prodotti, dedotto il valore del consumo dei beni capitali”² (Smith 1776).

Il reddito prodotto utilizza come elemento cardine per l'identificazione della capacità contributiva di un determinato individuo, tutti quei redditi conseguiti dalla partecipazione ad un'attività produttiva, in un determinato arco temporale. Quanto sopra descritto è individuabile con la nozione di valore aggiunto, ovvero il complesso dei redditi Y_i , generati dai differenti fattori della produzione; quindi la base imponibile dell'imposta è uguale al valore delle merci e dei servizi, prodotti attraverso l'utilizzo di lavoro dipendente (retribuzione) o autonomo (ricavi professionali), di capitali finanziari, di fattori non riproducibili e di capitale fisico (profitti), in un determinato arco temporale:

Reddito Prodotto = $\sum Y_i$ Dove “ i ” è capitale, impiego, ecc.

Il concetto e la struttura del reddito prodotto è stata utilizzata per tutto il 1800 e per parte del 1900, come fonte di elaborazione di tutti i modelli di imposizione diretta di quel periodo. Il principale fautore del reddito prodotto è uno dei massimi esponenti italiani del XX secolo, in materia di scienze delle finanze: De Viti de Marco³. Esso ritiene che, a differenza delle altre concezioni di reddito, il reddito prodotto sia l'unico in grado di evidenziare la diretta correlazione con l'apporto che l'attività finanziaria statale conferisce nel processo di formazione del reddito (in questo ambito lo stato viene considerato alla stregua di un fattore

¹ Adam Smith (Kirkcaldy, 5 giugno 1723 – Edimburgo, 17 luglio 1790), fu un celebre economista e filosofo scozzese. Smith venne definito il padre della scienza economica. L'opera più importante di Smith è intitolata “*Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni*” (1776).

² Adam Smith (1776), *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni*, Londra

³ Antonio De Viti de Marco (Lecce, 30 settembre 1858 – Roma, 1° dicembre 1943) fu un economista e politico italiano.

produttivo), tanto da affermare: “ogni particella di reddito nasce gravata d’imposta”.

Tuttavia, tale definizione di reddito presenta lacune concettuali e problematiche applicative. Il maggiore ostacolo deriva dalla difficoltà nel definire ed individuare il reddito al netto, o al lordo, dei costi sostenuti per generarlo. Si delinea quindi la possibilità di elusione nel momento in cui si ha la possibilità di trasformare il reddito corrente, proveniente dalla partecipazione ad attività produttive, per il quale è prevista la tassazione in plusvalenza patrimoniale, che invece, secondo il modello del reddito prodotto, non rientra nella base imponibile (il reddito prodotto è composto dal reddito da lavoro, reddito da capitale e reddito fondiario. Non fanno parte di questa categoria, ad esempio, i guadagni in conto capitale, le plusvalenze, entrate straordinarie ecc.). Solitamente uno dei casi più emblematici, derivanti da questa incompletezza nella definizione di reddito prodotto, si identifica qualora un’impresa decide di non distribuire alcun dividendo ai soci, ma di indirizzare all’accumulazione interna tutti i profitti; così facendo le azioni incrementeranno il proprio valore, generando una plusvalenza priva di tassazione.

III.I.I. IL REDDITO ENTRATA

Il concetto di reddito entrata venne elaborato per la prima volta nel XIX secolo dall'economista Schanz⁴, come alternativa al reddito prodotto nell'individuazione della base imponibile. Tale nuova concezione ha comportato un mutamento fondamentale per quanto riguarda tutti i sistemi fiscali realizzati in occasione dell'elaborazione del rapporto della Carter Commission⁵.

Il reddito entrata è così definito: "esso è l'insieme delle risorse ipoteticamente consumabili in un dato arco temporale, riuscendo ad assicurare al suo termine, la stessa condizione patrimoniale che vi era al momento iniziale. Si delinea una stretta relazione tra elementi patrimoniali (stock) ed elementi reddituali (flussi) all'interno del vincolo di bilancio di un individuo. Con tale sistema il reddito deriva dalla somma del consumo e dalla variazione patrimoniale, in un determinato arco di tempo; è necessario chiarire che la variazione dello stock di patrimonio W_t , è strettamente connessa, oltre alla capacità di valore aggiunto che si è in grado di generare utilizzando esclusivamente i fattori produttivi a disposizione, perfino al mutamento di valore dei differenti elementi patrimoniali, che compongono la ricchezza di un soggetto (fabbricati, immobili, azioni, obbligazioni, entrate di natura straordinaria o occasionale ecc.). Il reddito entrata (RE), viene definito matematicamente nei due seguenti modi:

$$RE_t = W_t - W_{t-1} + C_t = \sum Y_i + CG_t + AE_t$$

⁴ Schanz Georg von. (Grossbardorf, Bassa Franconia, 1853 - Würzburg 1931), celebre economista tedesco, fu professore nelle università di Marburgo (1880) e Würzburg (1882), e fondatore (1884), direttore del Finanz Archiv. Inoltre scrisse di storia economica e soprattutto in materia di problemi finanziari.

⁵ La Commissione Trilaterale rappresenta uno dei poteri forti della società occidentale. E' un'organizzazione semi-ufficiale creata nel 1973, che raggruppa elevatissime personalità della finanza e della politica, docenti universitari. Queste personalità provengono da Stati Uniti, Europa e Giappone.

Dove: W_t = valore della ricchezza al termine del periodo t

CG_t = capital gains

AE = entrate straordinarie

C_t = consumo

Il reddito entrata supera ed elimina il problema (a livello teorico) dell'elusione fiscale, sottoponendo tutte le fonti di reddito a tassazione, quindi la base imponibile non è costituita solo ed esclusivamente dal consumo effettivo, ma entrano a far parte di essa anche tutte quelle risorse ipoteticamente consumabili, che sono riservate al risparmio di natura volontaria od obbligatorio. Il modello di reddito entrata se da un lato risolve il problema dell'imposizione fiscale delle plusvalenze, che era possibile riscontrare nel concetto di reddito prodotto, come sopra descritto, dall'altro lato si configura, a livello pratico, la difficoltà nell'identificare il momento in cui colpire tramite tassazione le plusvalenze. Se si decide di seguire la teoria, esse dovrebbero essere tassate alla data stabilita come riferimento per il pagamento delle imposte, per il solo fatto che si siano realizzate, essendo esprimibili in consumi potenziali, a prescindere che si sia verificata la loro monetizzazione successivamente alla vendita del bene od attività. Qualora venissero prese in considerazione le plusvalenze solamente maturate ai fini fiscali si creerebbero seri problemi di liquidità, tuttavia nemmeno il principio del realizzo risulta ottimale, rischiando di causare una immobilizzazione del capitale con lo scopo di posticipare la tassazione.

III.I.II. IL REDDITO SPESA

Una concezione di reddito, estremamente differente dalle precedenti, sviluppatasi negli Stati Uniti, è la concezione di reddito spesa, la quale contesta l'impiego del reddito come base imponibile, proponendo alternativamente l'utilizzo della spesa o del consumo. Si sta esaminando un modello che fonda le proprie radici nella tradizione del pensiero finanziario, che è stato trattato in primis dal filosofo britannico Hobbes⁶ (1660), dall'economista Mill⁷ (1852), ed in tempi più recenti da Fisher⁸ (1942) ed Einaudi⁹ (1958), e dal presidente della commissione, costituitasi per riformare il sistema tributario britannico, Meade¹⁰ (1978).

Il reddito spesa prende in considerazione come base imponibile il reddito consumo, escludendo totalmente il reddito destinato al risparmio; nonostante possa sembrare identico al modello del reddito prodotto la differenza fondamentale consta nel fatto che il primo considera tassabili i soggetti in base alle risorse utilizzate, che conseguentemente hanno privato dal valore generato dalla collettività (consumi), mentre il secondo, considera la base imponibile in riferimento al contributo che gli individui apportano alla creazione delle risorse. I fautori del reddito spesa ritengono più adeguato considerare il consumo effettivo, come concezione della capacità contributiva di un soggetto, anziché il reddito

⁶ Thomas Hobbes (Westport, 5 aprile 1588 – Hardwick Hall, 4 dicembre 1679) fu un filosofo e matematico britannico, sostenitore del giusnaturalismo ed autore nel 1651 dell'opera di filosofia politica *Leviatano*. Oltre che di teoria politica si interessò e scrisse anche di storia, geometria, etica, ed economia.

⁷ John Stuart Mill (Londra, 20 maggio 1806 – Avignone, 8 maggio 1873) fu un filosofo ed economista britannico, uno dei massimi esponenti del liberalismo e dell'utilitarismo.

⁸ Irving Fisher (Saugerties, 27 febbraio 1867 – New York, 29 aprile 1947) fu un economista e statista statunitense. Contribuì in modo fondamentale alla teoria dei Numeri Indici analizzandone le proprietà teoriche e statistiche. E' considerato uno dei maggiori economisti monetaristi statunitensi dei primi del Novecento.

⁹ Luigi Einaudi (Carrù, 24 marzo 1874 – Roma, 30 ottobre 1961) fu un economista, accademico, politico e giornalista italiano, secondo Presidente della Repubblica Italiana.

¹⁰ James Edward Meade (Swanage, 23 giugno 1907 – Cambridge, 22 dicembre 1995) fu un economista britannico, vincitore, insieme a Bertil Ohlin, del premio Nobel per l'economia nel 1977, «*per i contributi pionieristici alla teoria del commercio internazionale e dei movimenti internazionali di capitali*».

potenziale, poiché essi vanno a delimitare e a differenziare in modo stretto il consumo dal risparmio, considerando il consumo l'unico metodo di impossessamento privato delle risorse pubbliche, e viceversa il risparmio come una dimostrazione di virtuosismo.

Da un punto di vista pratico risulta estremamente complicato il rilevamento numerico del reddito spesa, in quanto non è fattibile richiedere ai contribuenti di annotare tutte le spese di consumo, realizzate durante un determinato arco temporale, è necessario quindi ricorrere all'utilizzo del concetto teorico del vincolo di bilancio:

$$RS_t = C_t = RP_t + CG_t - (W_t - W_{t-1})$$

Dove: W_t = valore della ricchezza al termine del periodo t

CG_t = capital gains

C_t = consumo

Tenuto conto di alcune ipotesi si delinea l'opportunità di ricavare il consumo C_t partendo dal reddito prodotto, considerando tuttavia le eventuali variazioni che si manifestano nei conti patrimoniali, omettendo la valutazione esplicita delle plusvalenze. Per riuscire a cogliere il significato della precedente considerazione si fa riferimento al seguente esempio: poniamo che un determinato individuo generi ciascun anno un reddito RP . Di tale reddito il nostro soggetto in questione consumerà una parte e il resto sarà destinata a risparmio. A questo punto è necessario introdurre un vincolo che comporta che il risparmio accumulato possa essere esclusivamente conservato in specifiche gestioni patrimoniali (conti registrati), che ad esempio si identificano in titoli quotati nel mercato. Il risparmio, se positivo, comporterebbe un incremento del patrimonio dell'individuo pari al suo risparmio annuo. Tuttavia, qualora il soggetto decidesse di consumare una quota di reddito, superiore al reddito prodotto, dovrà effettuare dei prelievi dal conto registrato pari alla differenza tra il consumo ed il

reddito prodotto. Da tale ragionamento si nota come si possa misurare il reddito spesa senza procedere ad alcuna valutazione delle plusvalenze, risultando facilmente misurabile, a patto che l'intero risparmio dell'individuo in questione sia depositato in conti registrati; tutte forme patrimoniali assolutamente accessibili all'autorità finanziaria per eventuali controlli.

In conclusione, si può dedurre che il modello del reddito spesa utilizzato ad esempio nella contabilità di un'impresa, permetterebbe di identificare il reddito d'esercizio di quest'ultima, attraverso l'utilizzo del criterio di cassa¹¹, sicuramente molto più semplice ed immediato da applicare rispetto al criterio della competenza¹². Tale cambiamento, comporterebbe, nella misurazione della base imponibile, una radicale semplificazione; esso diventerebbe espressione della differenza tra le entrate di cassa di un determinato arco temporale (rendite, donazioni, ricavi, interessi ecc.), e le uscite di cassa nel medesimo periodo eliminando così tutte le problematiche di gestione, derivanti dall'attribuzione per competenza, dei differenti elementi di cui il reddito è costituito. Tuttavia, non risulta corretto valutare quale sia il modello di reddito preferibile tra RS e RE solo ed esclusivamente dalla facilità ed immediatezza nella implementazione, ma debbono essere confrontati soprattutto sotto il profilo dell'equità e dell'efficienza generata. Se si prende in considerazione la caratteristica dell'equità bisogna stabilire, a priori, se si debba considerare come arco temporale di riferimento un singolo ed unico periodo oppure un intero ciclo di vita, più in generale tale differenza consta nel valutare la capacità contributiva di un soggetto lungo il suo intero arco di vita, oppure esclusivamente durante un periodo ben circoscritto. Nel qual caso si decida di tenere come punto di riferimento una visione uniperiodale, si pone il problema di individuare l'indicatore ottimale per la misurazione della capacità contributiva degli individui (consumo effettivo, reddito prodotto o la capacità di consumo), che rappresenta sicuramente una decisione che dev'essere presa precedentemente alla scelta di gestione ed utilizzo

¹¹ Il principio di cassa prende in considerazione per il calcolo del reddito solo ed esclusivamente i costi ed i ricavi per i quali si sia verificata la manifestazione finanziaria.

¹² Il principio di competenza pone l'obbligo di registrare le transazioni nel periodo di imposta a cui queste si riferiscono, a prescindere dal momento in cui i pagamenti si verificano.

delle proprie risorse da parte del contribuente. Se invece si decide di utilizzare una visione pluriperiodale, risulterà sicuramente più opportuno richiamare il concetto di valore attuale delle imposte, che l'individuo dovrà versare durante la sua intera vita.

In quest'ottica risulta necessario chiarire il noto concetto della doppia tassazione del risparmio, che da molti studiosi, cultori del reddito spesa, viene avvalorato. Tale teoria ritiene che una eventuale tassazione di quello che abbiamo definito precedentemente come reddito entrata, causerebbe una doppia tassazione del risparmio, in primis nel momento in cui quest'ultimo è stato prodotto e secondariamente quando si percepiscono i profitti dello stesso, che vengono tassati come reddito da capitale. Per chiarire meglio questo concetto si fa riferimento al seguente esempio: ipotizziamo che due distinti individui (il primo consumatore mentre il secondo risparmiatore) vivano solo due periodi temporali (il periodo 1 ed il periodo 2), e che generino un reddito da lavoro di 1000 ciascuno, solo ed esclusivamente nel periodo 1. Poniamo come ulteriori ipotesi le seguenti informazioni: il tasso di interesse è fissato al 5%, l'aliquota d'imposta univoca sia sul reddito che sulla spesa è del 10%; inoltre il soggetto consumatore usufruisce completamente del suo reddito netto durante il periodo 1. Per il soggetto consumatore quindi, sia l'imposta sul reddito, sia quella relativa al consumo sono saldate nel primo periodo e producono il medesimo onere. Viceversa, l'individuo risparmiatore nel periodo 1 accantona l'intero suo reddito al netto delle eventuali imposte. Quindi con un semplice calcolo è possibile notare che in presenza di imposte sul reddito entrata, il soggetto numero 2 riesce ad accantonare 900, ottenendo nel periodo 2 redditi da capitale dovuti al tasso di interessi pari a 45, su cui inevitabilmente pagherà una imposta sul reddito pari a 4,5. Calcolando il valore attuale delle imposte che il soggetto risparmiatore dovrà versare, si ottiene che esso dovrà pagare nel suo intero ciclo di vita costituito da due periodi, $(100+4,5/1,05) = 104,3$. Se invece si decide di tassare il reddito spesa, dato che nel periodo 1 non si consuma nulla, il risparmio risultante è di 1000 in quanto non è dovuta alcuna imposta. Su tale risparmio maturano redditi da capitale pari a 50; ed essendo l'imposta totalmente pagata nel periodo 2, l'imposta risulta, a valore attuale, pari a $(105/1,05) = 100$. In conclusione, si

deduce da tale esempio che le decisioni di consumo o di risparmio non influenzano l'ammontare del valore attuale delle imposte, se si prende in considerazione il modello del reddito spesa, viceversa nel modello del reddito entrata, più il soggetto decide di accantonare il proprio reddito a risparmio, più il valore attuale delle imposte tende ad aumentare. Dunque, l'unico modo per rendere il valore attuale dei due sistemi di imposizione equivalente, sarebbe quello di escludere la tassabilità del reddito generato dal risparmio (interessi), dal modello del reddito entrata, così da ottenere un valore attuale delle tasse pari a 100, ovvero uguale a quello derivante dal reddito spesa.

Sebbene la tesi del ciclo di vita (genera stabilità nel "patto equitativo" tra stato e residente) sia ritenuta qualitativamente preferibile ad una visione uniperiodale, può risultare scarsamente verosimile nelle società che sono costituite da alta mobilità e con instabili rapporti politici, infatti se da un lato un determinato soggetto può essere spinto ad emigrare, più volte nella vita, in un altro stato con livelli di tassazione minori, anche l'instabilità politica può minare le certezze di un individuo, nella possibilità che l'equità garantita da un determinato governo in un determinato momento sia successivamente mantenuta. Inoltre solitamente durante l'arco di vita, anche a causa delle carenze del mercato economico, non è data a tutti gli individui la medesima possibilità di consumare il proprio reddito liberamente al fine di ripartire le proprie risorse economiche, rendendo la tassazione della spesa deludente nel lungo periodo (la tassazione è più elevata quando si è più giovani o quando si diventa pensionati, a causa della crescente parte di reddito indirizzata al consumo in queste due fasi della vita, rispetto alla fase centrale dove pur essendo solitamente più elevato il reddito, il consumo è inferiore).

Tuttavia, in questo continuo scontro tra consumo e reddito per la definizione della base imponibile, hanno sicuramente un peso determinante le problematiche relative all'efficienza. In base al teorema dell'economia del benessere, se si decidesse di procedere alla tassazione del reddito, il consumatore sarebbe fondamentalmente influenzato nella scelta del momento temporale in cui consumare (oggi o domani), viceversa tale problema non sussisterebbe se si prendesse come punto di riferimento il consumo. Sebbene il modello del reddito

spesa abbia originato grande attenzione da parte degli studiosi e ricercatori, la sua realizzazione tangibile e pratica può essere osservata in limitatissimi esempi.

III.II. IL PATRIMONIO

Il Patrimonio in economia è l'insieme degli attivi (ricchezza) che possono essere posseduti o scambiati sul mercato. Il patrimonio include in dettaglio il capitale immobiliare personale nel suo complesso (immobili, abitazioni, terreni) e l'insieme del capitale finanziario e professionale (edifici, infrastrutture, macchinari e brevetti) a disposizione di un determinato soggetto in un delimitato arco temporale. Attraverso questa definizione si può intuire come sia stato escluso il "capitale umano" dagli elementi che compongono il patrimonio, tale omissione è dovuta al fatto che quest'ultimo non può essere soggetto al possesso di un'altra persona, non può essere scambiato sul mercato. Il patrimonio può essere posseduto sia da soggetti privati (capitale privato) sia dalla pubblica amministrazione (capitale pubblico). Tutte le forme di capitale che compongono il patrimonio realizzano un doppio scopo: da un lato equivalgono ad una riserva di valore per il soggetto, e dall'altra rappresentano anche i fattori di produzione. Se si prende in considerazione una visione più ampia del termine "patrimonio", occorre fare menzione del "patrimonio nazionale", che può essere definito come il valore complessivo, misurato tenendo conto dei prezzi di mercato, di tutto ciò che i cittadini ed i governi detengono in un determinato stato, in un dato arco temporale, e che possono liberamente scambiare all'interno del mercato. Per cui il patrimonio nazionale è costituito dall'insieme delle attività non finanziarie (fabbricati, terreni, edifici, macchinari brevetti ecc.) e dalle attività finanziarie (conti bancari, piani di risparmio, obbligazioni, azioni, fondi pensione ecc.) da cui si devono sottrarre le passività finanziarie (ovvero tutti i debiti). Quindi per definizione il patrimonio nazionale è costituito dalla somma dei due seguenti elementi:

$$\text{Patrimonio nazionale} = \text{patrimonio privato} + \text{patrimonio pubblico}$$

Oggi giorno il patrimonio pubblico è, per la quasi totalità degli stati appartenenti al "primo mondo", estremamente ridotto (od addirittura negativo nel caso in cui i

titoli del debito pubblico abbiano un valore superiore all'attivo pubblico) viceversa il patrimonio privato equivale alla interezza del patrimonio nazionale. Il metodo ritenuto più semplice ed efficace per calcolare l'importanza del patrimonio in una determinata società, consta nella divisione tra lo stock di capitale ed il flusso annuo di reddito. L'indicatore che scaturisce dal rapporto capitale/reddito è rappresentato dal simbolo β .

Ad esempio, se si stabilisce che il valore totale del capitale di uno stato è equivalente a 6 anni di reddito nazionale, allora risulterà $\beta = 6$

Il rapporto capitale/reddito, nei paesi appartenenti al "primo mondo", si posiziona ad oggi solitamente tra 5 e 6, e principalmente deriva quasi esclusivamente dal patrimonio privato. In stati come gli Stati Uniti, il Regno Unito, l'Italia, la Germania, la Francia, ed il Giappone, il reddito medio nazionale tocca quota 30.000-35.000 euro circa pro capite, invece l'insieme dei patrimoni privati, al netto dei debiti, ammonta a circa 150.000-200.000 euro pro capite, ovvero in media tra le 5 e le 6 annualità di reddito.

Nei paesi industrializzati lo stock di capitale si suddivide in due categorie di pari ammontare: il capitale indirizzato al soddisfacimento dei servizi ed il capitale produttivo indirizzato alle aziende ed alle amministrazioni. Ad esempio, negli stati sviluppati della prima metà del XXI secolo, ciascun cittadino percepiva approssimativamente 30.000 euro di reddito annuo in media, e deteneva circa 180.000 euro di patrimonio, di cui 90.000 sotto forma di immobili abitativi e 90.000 in azioni, obbligazioni ecc. Dopo aver spiegato brevemente le caratteristiche del "patrimonio", risulta necessario introdurre la prima legge sostanziale del capitalismo, che consente di collegare lo stock di capitale al flusso di reddito da capitale. La struttura del reddito nazionale mette in luce il legame naturale che si crea tra il rapporto capitale/reddito (β) e la quota dei redditi da capitale (α), dal quale deriva la seguente formula:

$$\alpha = r \times \beta$$

Dove "r" è il tasso di rendimento medio del capitale

Esempio: se $\beta = 800 \%$ e $r = 6 \%$, allora $\alpha = r \times \beta = 48\%$

Quindi, qualora in una determinata società il patrimonio è pari a 8 annualità di reddito nazionale, ed il tasso di rendimento medio da capitale è del 6% annuo, la quota di capitale nel reddito nazionale è del 48 %.

Risulta immediato comprendere che il tasso di rendimento medio del capitale può estremamente mutare, in base alle tipologie d'investimento e di collocazione del patrimonio effettuate.

Risulta necessario evidenziare che il possesso di capitale produce benessere sia tramite il reddito che esso genera, ma anche attraverso lo stato di serenità e sicurezza che produce nell'individuo. Il patrimonio quindi deve essere reputato un generatore autonomo di utilità per il soggetto.

Accentrando la nostra analisi solo ed esclusivamente sull'Italia, nel tentativo di dare una visione a 360 gradi di come sia distribuita e composta la ricchezza nelle famiglie italiane, la Banca d'Italia ha redatto un documento annuale tra il 2007 e il 2015 inerente il loro patrimonio complessivo.

I dati inerenti il patrimonio finanziario delle famiglie italiane sono tratti dai conti finanziari, invece per quel che riguarda la ricchezza reale si presentano stime che distinguono cinque componenti:

- 1) abitazioni,
- 2) oggetti di valore,
- 3) fabbricati non residenziali,
- 4) impianti, macchinari, attrezzature e scorte,
- 5) terreni.

VOCI	1995	2000	2005	2010	2013
Abitazioni	2.200,60	2.683,70	4.136,20	5.269,10	4.952,10
Oggetti di valore	79,4	85,5	93,3	102,3	108,4
Fabbricati non residenziali	145,5	176,1	257,4	323,6	332,9
impianti, macchinari, attrezzature, scorte e avv.	179,6	197,6	226,6	259,9	248,7
terreni	57,1	91,7	144,8	197,7	206,7
Totale attività reali	2.662,20	3.234,60	4.858,30	6.152,60	5.848,80
Biglietti, monete	42,5	58,8	88,2	132,1	138,5
Depositi bancari	534,2	451,2	541,6	635,8	688,7
Risparmio postale	106,9	165,1	258,6	322,5	349,1
Titoli	400,2	496	725,8	707,2	630,1
Prestiti dei soci alle cooperative	5,5	8,2	12,6	14,4	15,2
Azioni e partecipazioni in società di capitali	252,9	740	889,8	507,3	626,5
Partecipazioni in società e quasi-società di persor	91,2	149	193	216,3	200,7
Fondi comuni d'investimento	103,2	511,4	421,8	268,9	306,1
Riserve tecniche di assicurazione	171,8	329,6	581,3	677,9	735,1
Altri conti attivi	14,6	14,1	11,8	3,4	0,8
Crediti commerciali	61,4	76,8	92,3	104,4	102,5
Totale attività finanziarie	1.784,40	3000,2	3816,8	3590,2	3793,3
Totale attività	4.446,60	6.234,80	8.675,10	9.742,80	9.642,10
Totale passività finanziarie	265,2	431,2	678,7	911,4	911,9
Ricchezza netta	4.181,40	5.803,60	7.996,40	8.831,40	8.730,20

Tabella 1: LA RICCHEZZA DELLE FAMIGLIE ITALIANE

Fonte: Supplementi al bollettino statistico. La ricchezza delle famiglie italiane, n. 69, 2015

Si osserva dalla tabella che l'attività patrimoniale principale in Italia, è l'abitazione; e rappresenta il 56,6 % della ricchezza netta. Le altre attività rivestono un'importanza più contenuta. Le attività finanziarie contano per il 43% della ricchezza netta, con i depositi bancari ed i titoli che rappresentano rispettivamente l'8,1 % e l'8 %.

CAPITOLO IV. IL SISTEMA TRIBUTARIO ITALIANO

IV.I. VISIONE GENERALE DELLE IMPOSTE IN ITALIA

Le entrate tributarie in senso stretto (derivanti dalla somma delle imposte dirette, delle imposte indirette delle imposte in conto capitale), nel 2016, risultavano all'interno del bilancio della pubblica amministrazione pari a 495,749 miliardi di euro, il cui rapporto con il PIL nel medesimo anno, ci permette di calcolare la pressione tributaria¹ in Italia, che risulta essere del 29,5%. Per poter presentare il sistema tributario italiano, occorre, in primis procedere ad una differenziazione cardine tra due eterogenee tipologie di imposte, che individuiamo nei tributi diretti e nei tributi indiretti.

- 1) I tributi diretti, che hanno come principale scopo la redistribuzione del reddito e la creazione di equità economica tra differenti soggetti che percepiscono differenti proventi, si caratterizzano per la capacità di incidere in modo istantaneo sulla capacità contributiva rilevata in un determinato soggetto (ricezione di un compenso o detenzione di un capitale). Possiamo riscontrare dai dati messi a disposizione dal MEF² che nel 2016 le entrate per la pubblica amministrazione derivanti dalle sole imposte dirette equivalevano a 247,788 miliardi di euro, ovvero in termini percentuali del PIL, al 14,7%.
- 2) I tributi indiretti sono quelle imposte che vanno a incidere sulla ricchezza, nell'istante in cui essa viene trasferita o spesa. Una delle imposte indirette più importanti è l'IVA (imposta sul valore aggiunto), che presenta aliquote diverse in base alla natura dei servizi o beni venduti. Una caratteristica fondamentale dei tributi indiretti è il fatto che essi spesso

¹ Con il termine "Pressione tributaria" si intende il rapporto, fra l'ammontare dei tributi pagati dai cittadini ed il PIL nazionale. Questo indicatore fornisce una misura dell'imposizione, nel paese esaminato.

$$\text{Pressione Tributaria} = \frac{\text{Im.Dirette} + \text{Im.Indirette} + \text{Im.in Conto Capitale}}{\text{PIL}}$$

² Ministero dell'economia e delle finanze (MEF) risulta essere uno tra i dicasteri del Governo Italiano di maggiore importanza ed influenza, caratterizzandosi per avere la funzione di vigilare la spesa pubblica e le entrate della pubblica amministrazioni, e di controllare la politica economica ed il bilancio dello stato.

vadano ad utilizzare espedienti di carattere finanziario, per fare in modo che l'individuo sottostimi o percepisca in modo residuale, a livello psicologico, l'entità del prelievo operato. Nel 2016 le entrate per la pubblica amministrazione derivanti dalle sole imposte indirette erano pari a 242,668 miliardi di euro, ovvero in termini percentuali del PIL, al 14,4%.

Un'altra tipologia di entrate per la pubblica amministrazione, che non fanno parte delle entrate tributarie in senso stretto, sono identificabili nei contributi sociali, ovvero esborsi di carattere obbligatorio, eseguiti principalmente dai datori di lavoro ma anche dai lavoratori autonomi e dipendenti, dagli enti previdenziali e assistenziali, con lo scopo di assicurare al salariato prestazioni sociali future. Nel 2016 le entrate per la pubblica amministrazione, ad opera dei contributi sociali, erano pari a 221,524 miliardi di euro, ovvero in termini percentuali del PIL, al 13,2%.

In Italia, come nel resto dei paesi europei, nei decenni si è potuto assistere ad un profondo dibattito tra gli economisti, riguardante il peso che ognuna delle tre sopracitate tipologie d'imposta dovesse avere sul totale delle entrate ed inoltre è notevolmente cambiato il giudizio degli esperti per quanto riguarda la forma migliore ed ottimale di imposizione (contributi sociali, tributi diretti o indiretti). Per poter percepire come si sia evoluta e modificata in Italia la tassazione, bisogna ad esempio pensare che tra gli anni '70 e '80, la tassazione indiretta era considerata assolutamente non equa, rispetto alla tassazione diretta, poiché essendo raffrontata ai trasferimenti ed ai consumi, essa appariva regressiva in relazione al reddito. Nell'ultimo decennio a tale questione è stata data un'importanza notevolmente inferiore, andando a sottolineare invece i vantaggi che una tassazione sul consumo genera in termini di equità, con la delimitazione della base imponibile di ogni soggetto costruita, sulla nozione di reddito permanente³. Inoltre, questa tipologia d'imposta risulta in grado di adeguarsi rapidamente alla situazione economica del momento.

³ La "teoria del reddito permanente", venne elaborata dall'economista Milton Friedman con lo scopo di esaminare la relazione intercorrente tra redditi individuali, redditi familiari ed il livello dei consumi. Friedman indicò il reddito permanente come quel livello di reddito di lungo periodo

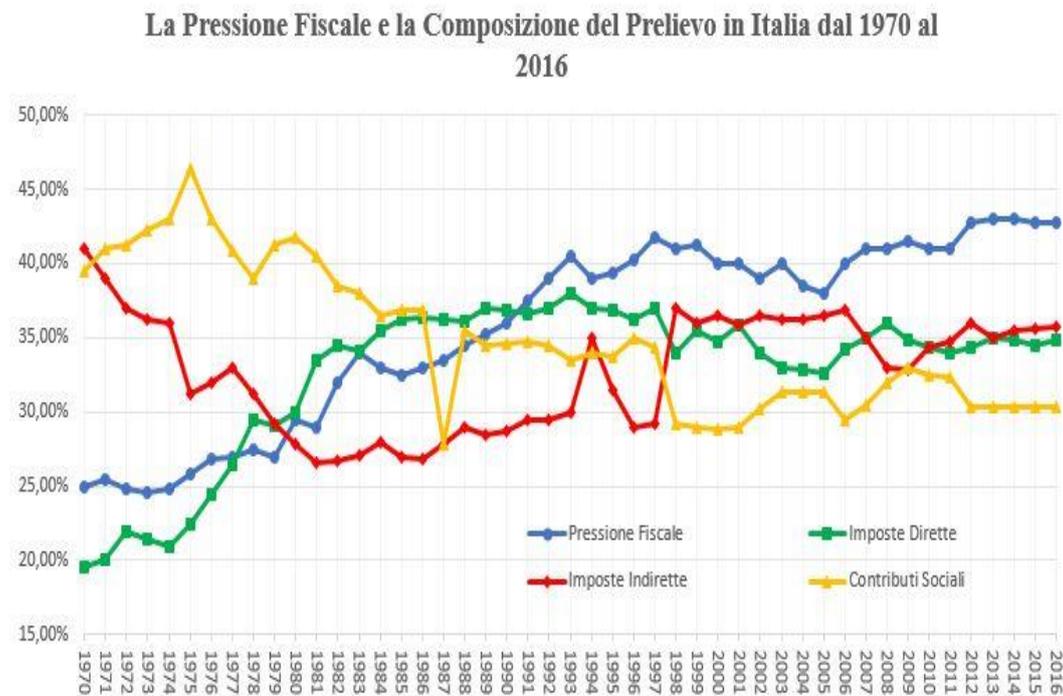


Grafico 4.1

Fonte: mef

Il Grafico 4.1 rappresenta la pressione fiscale⁴ tra il 1970 e il 2016 e la composizione del prelievo suddiviso tra imposte dirette, indirette e contributi sociali. Possiamo osservare come la pressione fiscale mantenga una tendenza ad incrementarsi fino al '97, con due picchi notevoli rispettivamente nel '92 e nel '97, dovuti principalmente all'esigenza di miglioramento delle finanze pubbliche italiane, richiesto dagli organi europei, per entrare a far parte dell'Unione monetaria, avvenuta nel '98. Dopo il '97 la pressione fiscale in Italia tende a

il cui valore attuale è esattamente uguale alla ricchezza della famiglia e del suo reddito futuro atteso. Tutte le altre variazioni del reddito sono valutate come transitorie.

⁴ Con il termine "Pressione fiscale" si intende, la somma dei tributi versati e dei contributi sociali in rapporto al PIL nazionale.

$$\text{Pressione Fiscale} = \frac{\text{Im. Dirette} + \text{Im. Indirette} + \text{Im. in Conto Capitale} + \text{Contr. Sociali}}{\text{PIL}}$$

diminuire per poi aumentare bruscamente nel 2006, dovuto quasi esclusivamente ad un incremento dei tributi diretti ed alla più efficace politica di opposizione all'evasione fiscale. Negli anni recenti, a causa del crescente aumento del disavanzo dello stato dovuto alla pressante crisi economica, ed all'insoddisfacente crescita del PIL è possibile notare, dal grafico, come la pressione fiscale si mantenga su livelli piuttosto alti. Invece per quanto riguarda la composizione del gettito, si evince che dal 1970 al 2016 sia decisamente cambiata, soprattutto a causa, come si è precedentemente spiegato, della mutata concezione di tributo diretto e tributo indiretto.

Giunti a questo punto risulta necessario fare presente che il gettito derivante dalle imposte dirette, indirette e dai contributi sociali a sua volta scaturisce da una pluralità di prelievi, poiché una parte della comunità accademica ritiene che sia impossibile ed inefficiente la concezione di una struttura tributaria fondata su un'unica tipologia di imposizione, tuttavia gli stessi si pongono contrari ad un sistema tributario costituito da una eccessiva presenza di tributi. Tale concezione giustifica la propria elaborazione, con l'esigenza di riuscire a giungere a quella che viene definita "giustizia tributaria", che deve essere in grado di manifestarsi nonostante le differenti espressioni della capacità contributiva.

Le imposte, in Italia, sono numerose, tuttavia se andiamo a considerare quelle che forniscono maggiore gettito, come è possibile notare nella tabella 1, nel 2016 i primi nove maggiori tributi generano più dell'87% delle entrate tributarie in senso stretto.

	Tipo Di Imposta	Gettito (milioni di euro)	%Entrate Tributarie in Senso Stretto
Entrate Tributarie in senso stretto Di cui:		507.808	100,00
Stato (Imposte erariali)			
Irpef (Imposta Personale sul Reddito delle Persone Fisiche)	Diretta	180,673	35,578
Ires (Imposta sul Reddito delle Società)	Diretta	35,373	6,965
Isos (Imposte Sostitutive sui Redditi di capitale)	Diretta	9,022	1,776

Iva (Imposta sul valore aggiunto)	Indiretta	124,553	24,527
Imposte sugli Oli Minerali	Indiretta	25,405	5,002
Lotto, Lotterie	Indiretta	14,167	2,789
Amministrazioni Locali			
Irap (Imposta Regionale sulle Attività Produttive)	Diretta*	22,773	4,484
Addizionali Regionali e Comunali all'Irpef	Diretta	16,376	3,224
Imu e Tasi	Patrimoniale*	17,116	3,370
Gettito delle Nove Principali Imposte		445.458	87.72
*indiretta secondo la classificazione della Contabilità Nazionale			

Tabella 4.1

Fonte: istat

Dalla tabella 4.1 è possibile notare che i due principali tributi sono rispettivamente l'IRPEF, un tributo caratterizzato dall'essere personale ed allo stesso tempo progressivo, che rappresenta la maggiore fonte di gettito per lo stato ed il maggior tributo diretto; e l'IVA ovvero la maggiore imposta indiretta che si applica a tutti i trasferimenti di beni e servizi (ovvero ai trasferimenti di ricchezza). Queste due imposte sommate generano circa il 60 % del gettito totale. Anche se rivestono una posizione sicuramente minoritaria, le altre imposte che troviamo nella tabella 1.1 sono le seguenti: l'IRES, imposta sul reddito delle società, è un'imposta proporzionale ed, a differenza dell'Irpef, l'aliquota è fissa e non cambia al mutare della base imponibile; l'IRAP, imposta regionale sulle attività produttive, un tributo proporzionale, che colpisce i «redditi» generati nell'esercizio di impresa, arti e professioni, è un tributo con aliquota fissa; l'ISOS, imposta sostitutiva sui redditi da capitale, vale a dire sostitutiva rispetto all'Irpef per quanto riguarda la tassazione dei proventi finanziari (es. dividendi o le plusvalenze di azioni, obbligazioni), ed infine l'IMU, imposta municipale propria, la quale si computa sul valore degli immobili di proprietà e si ottiene attraverso l'applicazione di moltiplicatori alla rendita catastale dell'immobile.

In conclusione, si deve riflettere sulla necessità, causata dalla forte separazione ed autonomia, tra i diversi livelli strutturali di cui è composta l'amministrazione pubblica italiana (ente centrale e amministrazioni locali: regionale, provinciale e comunale), secondo molti studiosi, di adottare un sistema tributario composto da una pluralità di tasse riscontrando una maggiore complessità di forme di tassazione, al crescere dell'autonomia dei vari livelli di governo. La maggiore autonomia dei livelli inferiori di governo in ambito tributario si è sviluppata in Italia a partire dagli anni '90, raggiungendo il suo apice nel 2009, con la legge delega in materia di federalismo fiscale. Il principale agglomerato tuttavia di tributi, sia per quanto riguarda il gettito generato, sia per il numero di imposte, confluisce allo stato, ed in gergo tecnico rappresenta le imposte erariali. Seppure in presenza di uno scenario tutt'altro che definito ed alquanto incerto, approssimativo e confuso, si può facilmente notare come sussista una distinzione molto marcata, tra sistema impositivo a livello erariale, e sistema tributario locale.

IV.II. IMPOSTE ERARIALI SUL REDDITO

Il principale obbiettivo, che ci si prefigge in tale paragrafo, è quello di presentare ed analizzare i più importanti tributi di carattere diretto ed erariale, in modo tale da costruirsi una panoramica generale di quello che è il sistema impositivo italiano. Innanzitutto, dobbiamo constatare che le due dimensioni, su cui i tributi diretti poggiano, sono rispettivamente il reddito ed il patrimonio, inoltre per definire correttamente la situazione tributaria è necessario stabilire un fermo collegamento tra le imposte ed i due aggregati sopra elencati. Il reddito, se preso in considerazione all'interno di un contesto inerente il processo produttivo e distributivo, risulta sicuramente utile al nostro scopo suddividerlo in ragione dei suoi sottogruppi funzionali, ovvero esso è composto da: rendite, redditi da lavoro, interessi e profitti. Invece per quanto riguarda l'aggregato patrimoniale, esso deve essere suddiviso in base alla sua origine immobiliare, (edifici, terreni) o mobiliare.

Come già anticipato, fissare un collegamento fra il reddito ed i tributi è tutt'altro che scontato. Fondamentale, a tale scopo, è l'unione tra differenti concezioni e visioni del reddito e dei tributi, che vanno da quella puramente economica, caratterizzata per essere accademica e teorica, a quelle più pratiche ed operative sintetizzate nel diritto tributario e civile. Se si prende, ad esempio, in considerazione il concetto di "reddito da lavoro" (che costituisce l'elemento più grande del reddito generato in uno stato), la sua rappresentazione non cambia a livello generale, sia che venga trattato da un punto di vista economico o giuridico. Tuttavia, se si scende nel dettaglio della questione e ad esempio si esamina il reddito percepito tramite la pensione, esso, da un punto di vista economico, viene classificato sotto forma di trasferimento mentre da un punto di vista puramente giuridico rappresenta un reddito da lavoro dipendente. La concezione economica del reddito derivante dalla pensione deriva da una visione macro economica, che attribuisce a quest'ultima un'origine redistributiva del sistema pensionistico, mentre la seconda la considera come parte integrante della

normale retribuzione da lavoro, con la caratteristica di essere percepita in un tempo posticipato rispetto a quando è stata generata.

All'interno del "dizionario" giuridico, non è presente la nozione di "profitto", tuttavia in esso è possibile riscontrare la nozione di "reddito d'impresa" che pur sembrando molto simile, sotto alcuni aspetti si discosta notevolmente. La nozione di "reddito d'impresa", da una prospettiva tributaria, implica sia i profitti generati tramite la vendita di servizi e beni, sia i guadagni provenienti dalle attività finanziarie, dagli edifici e dai terreni di proprietà dell'azienda, sia tutti gli avanzi o i disavanzi in conto capitale (tali variazioni sono rappresentate rispettivamente dalle plusvalenze o dalle minusvalenze).

Giunti a questo punto è necessario chiarire che il "reddito di impresa" può essere realizzato da differenti entità, che prendono il nome di istituti giuridici. Tali istituti sono estremamente differenti l'uno dall'altro e presentano, inoltre, livelli di complessità diversi. Possiamo quindi trovare, solo per citarne alcuni, l'imprenditore individuale, forma non molto diffusa, l'impresa familiare, la cui attività è realizzata da una pluralità di soggetti (i membri della famiglia), l'artigiano che è un istituto tipico del nostro paese e derivante dalle esigenze economiche dell'Italia ed infine l'imprenditore agricolo, il piccolo imprenditore e l'imprenditore commerciale. La conoscenza di questi aspetti, rappresenta presupposto fondamentale per intraprendere l'analisi del sistema tributario italiano. In Italia tutte le imposte di carattere diretto ed erariale, aggrediscono solo ed esclusivamente il reddito, ovvero non vi sono tributi con le caratteristiche sopra enunciate, al di fuori dell'imposta inerente le successioni, che incide sul patrimonio, e che ha da sempre avuto una considerazione marginale in Italia. Come già osservato nel capitolo precedente i tre principali tributi in Italia sono l'IRPEF, l'IRES e le Imposte Sostitutive, che generano nel complesso il 44,32% del gettito totale per lo Stato. Tra le tre, sicuramente, la più importante, a livello di gettito, è l'IRPEF, a cui sono sottoposti in linea di massima, tutti i redditi di una persona fisica. L'imposta personale e progressiva sul reddito, (che verrà trattata con maggiore dettaglio nel prossimo paragrafo) come si può notare dal suo stesso nome, si caratterizza per essere personale, ovvero valuta e pondera la situazione economica del soggetto passivo colpito, delle sue peculiarità e della

composizione del complesso familiare di cui fa parte, in modo tale da applicare oppure no, deduzioni in primis, e detrazioni poi, rispettivamente al reddito soggetto ad IRPEF ed alla base imponibile. Esclusivamente su di un'imposta personale ha utilità creare un sistema con aliquote a scaglioni che generi progressività (seconda fondamentale caratteristica dell'IRPEF), nel tentativo di operare la migliore redistribuzione del reddito, che raffigura uno dei principali scopi dei tributi.

Le imposte dirette sono in grado di incidere su differenti stadi della produzione, distribuzione od utilizzo del reddito; alla luce di questa considerazione il reddito prodotto, inevitabilmente, al termine dell'iter distributivo, confluirà a persone fisiche. Giunti a questo punto è necessario riportare le motivazioni per le quali una nutrita parte degli economisti ritiene indispensabile che il sistema delle imposte dirette sia formato da una pluralità d'imposte, e non da un singolo tributo, e perché, seppur apparentemente l'IRPEF possa rappresentare un tributo completo, esso debba essere accostato all'IRES ed alle imposte sostitutive. Le principali ragioni sono ricercabili nel tentativo di attuare i seguenti due obiettivi:

- 1) attuare una valida imposizione dei redditi di impresa;
- 2) diversificare il processo tributario di alcune tipologie di redditi.

Il primo obiettivo trova giustificazione nel fatto che i redditi possono essere generati attraverso svariati istituti giuridici, ad esempio, tramite il lavoro autonomo o attraverso attività d'impresa; in questa seconda ipotesi, solitamente ci si avvale di collaboratori che assumono contrattualmente la forma di lavoratori dipendenti per la generazione del reddito. Allo stesso tempo l'impresa può, giuridicamente, essere costituita ed amministrata sotto differenti configurazioni, che si differenziano tra forme associative e forme individuali. Nel primo caso esse possono essere società di persone (società semplice, società in nome collettivo, società in accomandita semplice) e società di capitali (srl, spa, sapa). Ed esattamente in questo contesto sorgono problemi relativi alla tassazione poiché,

essendo la distribuzione degli utili soggetta alla delibera dei soci, sia in società di persone che in società di capitali, nel caso in cui gli utili venissero interamente distribuiti, l'imposta personale e progressiva sul reddito da sola rappresenterebbe un sistema valido ed efficace di tassazione, poiché l'impresa fungerebbe esclusivamente come mezzo di produzione del reddito, viceversa se gli utili non fossero interamente distribuiti, ma mantenuti all'interno della società, si affermerebbe il problema della loro tassazione. Per ovviare a questo problema, il sistema tributario italiano, nelle società con ristretta base di soci (esclusivamente società di persone), ha ritenuto valido applicare il criterio della partnership, che consiste nell'attribuire gli utili ai soci in proporzione alla quota societaria da essi detenuta, a prescindere dalla loro concreta, oppure no, distribuzione, in modo tale da sottoporli a tassazione Irpef. Tuttavia, il problema continua a sussistere in società articolate, in cui il numero dei soci è molto vasto, come ad esempio nelle società di capitali, e per queste il criterio della partnership risulterebbe difficilmente applicabile. Quindi per by-passare questo scoglio, si giustifica e si riscontra utilità nell'introduzione di imposte supplementari come ad esempio l'Ires, che va a colpire nelle società di capitali, gli utili non ancora distribuiti. Si delinea in questa circostanza un problema ampiamente trattato sia dalla scienza della finanza, sia dal diritto tributario, che prende il nome di "doppia tassazione", ma che non si provvederà a trattare in questo paragrafo.

Il secondo obiettivo invece vuole far sì che venga applicato un differente trattamento tributario di alcune classi di reddito ed in tal senso troverebbe giustificazione l'odierno sistema tributario italiano, costituito da una pluralità di tasse. Nel dettaglio si può osservare come ad esempio tutti i guadagni da attività finanziarie [interessi su titoli di stato, depositi, obbligazioni; i proventi di titoli derivati (warrant, swap, future); le plusvalenze su titoli partecipativi], riscossi da persone fisiche, le quali non svolgono alcuna attività d'impresa, dovrebbero essere computate nella base imponibile del soggetto (se si segue il sistema logico derivante dall'imposta personale sul reddito); essi invece vengono sottoposti all'ISOS, ovvero imposte sostitutive (che solitamente sono costituite da prelevamenti di carattere proporzionale). Tuttavia, le motivazioni che hanno spinto all'attuazione di un sistema così strutturato, anche in chiave dell'equità

generata, non sono estremamente chiari e robusti, ma piuttosto sono riconducibili all'intenzione di esonerare tali redditi dall'imposizione di un tributo di carattere progressivo, avvantaggiando, di conseguenza, i possessori di redditi derivanti da attività finanziarie. Sicuramente, successivamente agli anni '80, con la liberalizzazione dei mercati finanziari ed in un contesto globale, all'interno del quale i capitali ed i patrimoni si spostano di paese in paese sempre più rapidamente, la tassazione tramite Irpef, di questi particolari redditi risulterebbe inadeguata ed inattuabile sia perché non in grado di tassare efficacemente redditi maturati in un luogo qualsiasi del pianeta, sia perché tale tassazione richiede l'identificazione del percettore, che risulterebbe difficile da ottenere. L'assunzione di imposte sostitutive (ritirabili attraverso ritenuta alla fonte o dagli intermediari finanziari) costituisce la migliore soluzione alla elevata trasferibilità dei patrimoni finanziari, tuttavia tale imposizione non può raggiungere picchi troppo elevati, perché si creerebbe una fuga di capitali finanziari, in paesi che adottano appositamente aliquote inferiori, innescando una elevata competizione tributaria tra Stati.

Con l'avvento del federalismo fiscale, di conseguenza maggiori autonomie in materia tributaria a livello locale, e soprattutto con l'istituzione dell'Imu, innumerevoli altri elementi reddituali, che erano precedentemente sottoposti all'Irpef, sono stati esentati dall'entrare a far parte della base imponibile e sono stati assoggettati ad imposta sostitutiva, tra i quali ad esempio: (redditi dei contribuenti minimi derivanti dai lavoratori autonomi o da imprese di piccole o medie dimensioni, dai limitati compensi e ricavi). In conclusione, bisogna osservare che la crescente corrosione della base imponibile dell'Irpef ci induce a riflettere sulla coerenza interna di un tributo, la cui natura progressiva e personale sta nella sua base imponibile onnicomprensiva.

IMPOSTE	FORMA GIURIDICA		
	PERSONE FISICHE DIFFERENTI DA IMPRESE	IMPRESE	
		Imprese Individuali e Società di Persone	Società di Capitali
	IRPEF Su redditi da lavoro e fondiari, altri redditi	IRPEF	IRES
ISOS Su redditi delle attività finanziarie, dividendi			
Cedolare sugli affitti			

Tabella 4.2: Tabella esplicativa il sistema delle imposte dirette in Italia

Fonte: P. Bosi, M.C. Guerra (2016), *I tributi nell'economia italiana*, Il Mulino.

IV.III. LA STRUTTURA DELL'IRPEF

Questo Paragrafo tratterà nello specifico l'Irpef, ricostruendo la sua evoluzione, dal momento della sua istituzione fino ai giorni nostri, e si addenterà nella esplicazione della determinazione del reddito imponibile e nella determinazione dell'imposta.

L'odierna struttura dell'imposta personale è il risultato di una lenta e frammentaria evoluzione di correzione e modificazione, che ha avuto il suo inizio nel 1974, con la creazione dell'Irpef, e le cui principali tappe sono rappresentate dai seguenti momenti:

- 1) la sentenza della corte costituzionale nel 1976;
- 2) l'intervento del 1983, del 1993, e del 1998;
- 3) l'intervento della finanziaria⁵ nel 2007.

Il succedersi di continui provvedimenti, che hanno modificato la struttura dell'Irpef, evidenzia la presenza di problematiche nell'impianto strutturale del tributo, e la messa in atto di differenti soluzioni basate su impianti teorici differenti, che hanno cercato di adeguare il tributo alle mutazioni incorse nel paese. Risulta dunque necessario elaborare una crono-storia, basata sulle principali tappe, che possa permettere di mettere in luce come si sia giunti all'attuale conformazione dell'Irpef. Come si è già precedentemente trattato, l'Irpef è un tributo che ha carattere personale e progressivo, la cui imposizione è calcolata a seconda delle peculiarità soggettive del contribuente, e che aumenta più che proporzionalmente all'aumentare del reddito imponibile. L'Irpef viene introdotto in Italia (anteriormente, in Italia, vi era un impianto tributario articolato, costituito da innumerevoli tributi personali e reali⁶, che colpivano le differenti tipologie di redditi.), con elevato differimento in relazione al resto dei

⁵ La legge finanziaria è una legge ordinaria della Repubblica Italiana, pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale, che ha lo scopo di regolare la politica economica del paese. A partire dal 2009 è stata rimpiazzata dalla legge di stabilità, che assieme alla legge di bilancio, compone la manovra di finanza pubblica per il triennio di riferimento e costituisce il fondamentale mezzo di esecuzione delle finalità programmatiche definite con la Decisione di finanza pubblica.

⁶ Imposte la cui somma è stabilita esclusivamente in base all'oggetto del tributo, indipendentemente dalle caratteristiche soggettive dell'individuo.

paesi economicamente sviluppati nel 1974, momento storico in cui il sistema teorico, che a livello tributario primeggiava in tutta Europa era il “*comprehensive income tax*”, ovvero il tributo che considerava la base imponibile del contribuente costituita da tutte le sue entrate.

Nel 1963 viene costituita una commissione parlamentare, rappresentata dal prof. Cosciani⁷, al fine di istituire un tributo progressivo e personale sul reddito ed un tributo sui consumi. Solamente nel 1967 il lavoro della commissione giunse a termine. Tuttavia, è stato necessario attendere il 1971 perché la legge delega con lo scopo di riformare il sistema tributario fosse ultimata, ed in fine rispettivamente nel 1973 e 1974, vennero introdotte l’Iva e l’Irpef. Al principio, il tributo era costituito da 32 scaglioni di reddito e dal medesimo numero di aliquote ad essi collegati, tuttavia tale struttura venne da subito modificata, e nel 1975 la scala delle aliquote è stata riveduta procedendo ad una diminuzione della progressività.

⁷ Cesare Cosciani, (Trieste 1908 - Roma 1985) fu un economista esperto di finanza pubblica. Dal 1958 fu professore ordinario di scienza delle finanze e diritto finanziario presso l'università di Roma, ha effettuato importanti indagini alla teoria generale della finanza pubblica.

L'IRPEF nel 1974 Scaglioni di reddito e aliquote			L'IRPEF nel 1975 Scaglioni di reddito e aliquote		
reddito per scaglioni (in milioni di lire)		aliquota	reddito per scaglioni (in milioni di lire)		aliquota
fino a	2	10%	fino a	2	10%
	2	13%		3	13%
	3	16%		4	16%
	4	19%		5	19%
	5	22%		6	22%
	6	25%		7	25%
	7	27%		8	27%
	8	29%		9	29%
	9	31%		10	31%
	10	32%		12	32%
	12	33%		14	33%
	14	34%		16	34%
	16	35%		18	35%
	18	36%		20	36%
	20	38%		25	38%
	25	40%		30	40%
	30	42%		40	42%
	40	44%		50	44%
	50	46%		60	46%
	60	48%		80	48%
	80	50%		100	50%
	100	52%		125	52%
	125	54%		150	54%
	150	56%		175	56%
	175	58%		200	58%
	200	60%		250	60%
	250	62%		300	62%
	300	64%		350	64%
	350	66%		400	66%
	400	68%		450	68%
	450	70%		500	70%
oltre	500	72%	oltre	500	72%

L'IRPEF nel 1974 Le detrazioni dall'imposta (importi in lire)		L'IRPEF nel 1975 Le detrazioni dall'imposta (importi in lire)	
Per i lavoratori dipendenti e pensionati(*) - se con reddito < 4 milioni ulteriori (*)e per redditi di impresa se < 3 milioni	36.000	Per i lavoratori dipendenti e pensionati (*) - se con reddito < 5 milioni ulteriori (*)e per redditi di impresa se < 3 milioni	36.000 42.000
Per quota esente	36.000	Per quota esente	36.000
Per il coniuge a carico	36.000	Per il coniuge a carico	36.000
per un figlio	7.000	per un figlio	7.000
per due figli	15.000	per due figli	15.000
per tre figli	25.000	per tre figli	25.000
per quattro figli	35.000	per quattro figli	35.000
(limite di reddito per essere a carico 600 mila lire)	600 mila lire)	altri familiari	12.000
		(limite di reddito per essere a carico 600 mila lire)	600 mila lire)

Tabella 4.3

Fonte: scuola superiore dell'economia e delle finanze Ezio Vanoni Ministero dell'economia e delle finanze; Libro bianco L'imposta sui redditi delle persone fisiche ed il sostegno alle famiglie Tributi Supplemento n. 1 2008

Un aspetto di fondamentale importanza, che è stato oggetto di profondi attriti tra gli economisti, per quanto riguarda la struttura dell'imposta personale sul reddito al momento della sua introduzione, era rappresentato dall'obbligatorietà di effettuare il cumulo dei redditi dei coniugi, ovvero bisognava eseguire una dichiarazione comune dei redditi. Tuttavia nel 1975 con la profonda riforma del diritto di famiglia, il cui riflesso principale consta nell'equiparazione dei diritti tra i coniugi, seguì una decisiva delibera della Corte Costituzionale nel 1976, che

andando ad identificare una profonda eterogeneità e discriminazione nella procedura di tassazione, in capo al coniuge di sesso maschile dei redditi complessivi, stabili e ribadì la natura personale del prelevamento, abolendo l'obbligo di cumulo tra marito e moglie. La sentenza riprendendo l'articolo 53 della costituzione giustifica la propria decisione con tali motivazioni: "tutti sono tenuti a concorrere alle spese pubbliche in ragione della loro personale capacità contributiva" e " la convivenza dei coniugi indubbiamente influisce sulla capacità contributiva di ciascuno di essi, ma non é dimostrato né dimostrabile, anche per la grande varietà delle possibili ipotesi e delle situazioni concrete (caratterizzate, tra l'altro, dalla esistenza di figli), che in ogni caso per tale influenza si abbia un aumento della capacità contributiva dei due soggetti insieme considerati". La Corte Costituzionale emise tale sentenza poiché la tassazione dei redditi cumulati, che ricadeva esclusivamente sul marito, era in forte contrapposizione con i principi costituzionali e allo stesso tempo con la riforma del diritto di famiglia del 1975, ed in oltre produceva una forte disparità di trattamento tra le coppie legate dal vincolo del matrimonio e le coppie di fatto. Gli anni in cui venne introdotto l'Irpef nel sistema tributario italiano, coincidono con un periodo storico caratterizzato da fenomeni sociali, politici ed economici, (la fine del sistema a cambi fissi, l'incremento del prezzo delle materie prime con ragguardevole impennata del prezzo del greggio, profondi conflitti sociali), che vedono un notevole incremento dell'inflazione. Sebbene l'introduzione dell'Irpef faccia accrescere notevolmente le entrate tributarie per la pubblica amministrazione, la necessità e volontà da parte dello stato di operare delle riforme strutturali, volte alla creazione del Welfare, ed in materia previdenziale, fanno notevolmente incrementare le spese statali e di conseguenza il debito pubblico (la spesa pubblica che nel 1969 era pari al 33,5% del PIL, nel 1978 raggiunge il 44,5% del PIL, mentre le entrate tributarie nel medesimo periodo temporale crescono solamente dal 31,5% al 33,8%). Per cercare di contrastare l'elevata inflazione vengono messe in atto numerose riforme, tra le quali si ricorda, in materia di previdenza sociale, il passaggio dal sistema contributivo⁸ a

⁸ Sistema contributivo: la pensione viene misurata basandosi solamente sull'ammontare complessivo di contributi versati nell'arco dell'attività lavorativa.

quello retributivo⁹, che va a determinare la pensione in base agli stipendi percepiti negli ultimi anni lavorativi.

In un tale contesto, tra il 1976 ed il 1982, la configurazione dell'imposta personale sul reddito resta immutata, mantenendo le medesime aliquote e modificando leggermente gli scaglioni di reddito; tuttavia un dato sicuramente preoccupante era l'elevata elasticità del tributo, registrata in particolare per redditi medi e bassi. Questo significa che in presenza di equivalenza di reddito reale, i salari nominali tendono a crescere in modo proporzionalmente maggiore rispetto al contenuto adattamento degli scaglioni Irpef, generando una maggiore incidenza del tributo. Tale evento prende il nome di "*fiscal drag*", ed in quel periodo ha pesantemente influenzato l'economia italiana, a causa della presenza di un'inflazione molto alta.

Negli anni ottanta lo stato si rende conto della necessità di aggiornare la struttura dell'Irpef alle nuove esigenze economiche ricorrenti in quel periodo. Nel 1983, viene operata una profonda riforma dell'imposta personale sul reddito, al fine di diminuire e controllare l'effetto del sopracitato fenomeno del "*fiscal drag*", cercando allo stesso tempo di ridurre la tassazione sui redditi da lavoro medi e bassi, tuttavia, senza però incidere sull'elasticità del tributo, che in quel periodo continuava ad aumentare. Per operare la diminuzione dell'imposizione dei redditi medi e bassi, tale riforma ha introdotto numerose nuove detrazioni ed ha aumentato quelle già esistenti, in particolar modo per le entrate derivanti da lavoro dipendente, autonomo, e da impresa minore. Tali detrazioni sono strutturate in modo tale che all'aumentare del reddito la detrazione diminuisca, tramite una sequenza prestabilita di scalini reddituali. Per controbilanciare la consistente diminuzione di entrate per la pubblica amministrazione, vengono contemporaneamente modificate (innalzate) le aliquote Irpef ed allo stesso tempo per diminuire ulteriormente l'incidenza del tributo, sui redditi medi e bassi, viene abbassato il numero di scaglioni che passa a nove.

⁹ Sistema retributivo: la pensione viene conteggiata in misura percentuale, in rapporto alla media di retribuzione percepita durante gli ultimi anni di lavoro.

L'IRPEF dal 1983 al 1985
Scaglioni di reddito e aliquote

reddito per scaglioni milioni di lire)	(in	aliquota
fino a	11	18%
11	24	27%
24	30	35%
30	38	37%
38	60	41%
60	120	47%
120	250	56%
250	500	62%
oltre	500	65%

Tabella 4.4

Fonte: scuola superiore dell'economia e delle finanze, Ezio Vanoni, Ministero dell'economia e delle finanze; Libro bianco L'imposta sui redditi delle persone fisiche ed il sostegno alle famiglie Tributi Supplemento n. 1 2008

Se si considera l'incidenza media del tributo¹⁰, la riforma del 1983 non stravolse la situazione precedente, tuttavia con tale riforma l'aliquota media non ha più una natura lineare, ma si modifica in base alla correlazione con i gradini di detrazione.

A partire dal 1990, l'Italia attraversa una fase economica in cui si intraprende una gestione delle finanze pubbliche volta al riassetto del debito pubblico, ed al tentativo di innalzare la competitività economica del paese, nella speranza di fornire il necessario slancio per superare la crisi valutaria e finanziaria del 1992. In tal senso il governo introduce notevoli cambiamenti, in materia tributaria, con l'approvazione della Legge Finanziaria del 1993; riforma che rappresenta una notevole stretta tributaria; nello specifico si assiste ad una ristrutturazione delle aliquote Irpef, che subiscono un innalzamento di un punto percentuale, e la trasformazione di molte spese deducibili in spese detraibili andando, in molti casi, ad aggravare l'imposizione fiscale (soprattutto per redditi medi ed elevati). Si assiste ad un incremento considerevole dell'incidenza media del tributo, e vengono inoltre varati i primi provvedimenti che porteranno nel 1998 all'elaborazione degli studi di settore¹¹.

¹⁰ L'incidenza del tributo è misurata dall'aliquota media

¹¹ Gli studi di settore, elaborati mediante analisi economiche e tecniche statistico-matematiche, permettono di stimare i ricavi o i compensi che possono essere attribuiti al contribuente.

Superata questa fase, con la finanziaria 2001, vengono effettuate aggiuntive modifiche alle aliquote Irpef che vengono diminuite (la diminuzione complessiva del tributo, effettuata tra il 1998 e il 2001, è calcolabile in circa 17 miliardi di euro), che si ripartiscono su tutti i contribuenti, con una influenza dei benefici più alta sui redditi bassi e medi e sulle famiglie, inoltre in questa fase l'incidenza media dell'imposta diminuisce significativamente.

Successivamente con la legge delega per la riforma del sistema fiscale del 2003, l'Irpef subisce una significativa modifica (l'Irpef dovrebbe trasformarsi in Ire, imposta sul reddito). Le principali proposte che vengono vagliate sono le seguenti:

- 1) l'inserimento di una imposizione fiscale composta esclusivamente da due scaglioni reddituali, con aliquote rispettivamente del 23% e del 33%;
- 2) Viene stabilita una quota di reddito al di sotto del quale il soggetto è completamente esentassa (c.d. no tax area);
- 3) Viene avanzata l'idea di rimpiazzare le detrazioni con deduzioni;
- 4) Viene proposta una articolata struttura delle deduzioni, con una loro particolare efficacia per redditi medio-bassi, con lo scopo di assicurare la progressività dell'imposta.

Una tale riforma sembrerebbe prendere spunto da un sistema tributario "*flat*", soprattutto se si va a considerare la semplificazione di scaglioni ed aliquote che prevederebbe tuttavia, l'ampio numero di deduzioni previste, ed andrebbe a rendere il sistema tributario estremamente complesso, contrastando con la semplicità ricercata dai sistemi "*flat*", e la loro struttura decrescente rispetto all'aumento del reddito, fa ampiamente discostare i due modelli. Tale Legge tuttavia non è stata interamente messa in atto, tanto che l'Irpef non ha subito variazione nemmeno nel nome.

Per concludere la finanziaria del 2007 ha provveduto a modificare l'Irpef, trasformando molte deduzioni in detrazioni, e ritoccando le aliquote ed i rispettivi scaglioni di reddito. Il passaggio da deduzioni a detrazioni (decrescenti), fa sì che vi sia un incremento dei minimi imponibili. I maggiori effetti che si sono ottenuti con l'implementazione della finanziaria del 2007, sono, sicuramente un più efficace trattamento dei redditi medio-bassi, una

ottimizzazione della tendenza delle aliquote marginali effettive, una trasparenza sicuramente maggiore nella determinazione dell'imposta lorda, dovuta al fatto che il passaggio di aliquota corrisponde al passaggio di scaglione, ed un migliore effetto redistributivo del reddito dovuto ad una maggiore equità orizzontale¹² generata.

L'IRPEF nel 2007 Scaglioni di reddito e aliquote			L'IRPEF nel 2007 Le detrazioni dall'imposta		
scaglioni (in euro)	aliquota		reddito	importi	
Scaglioni			Lavoro dipendente		
fino a	15000	23%	fino a	8.000	1.840
15001	28000	27%	8.001	15.000	$1.840-502^*(reddito-8.000)/7.000$
30001	55000	38%	15.001	55.000	$1.338^*[1-(reddito-15.000)/40.000]$
60001	75000	41%	Lavoro autonomo		
oltre	75000	43%	fino a	4.800	1.104
			4.801	55.000	$1.104^*[1-(reddito-4.800)/50.200]$
			Pensione		
			<75 anni		
			fino a	7.500	1.725
			7.501	15.000	$1.725-470^*(reddito-7.500)/7.500$
			15.001	55.000	$1.255^*[1-(reddito-15.000)/40.000]$
			>=75 anni		
			fino a	7.750	1.783
			7.501	15.000	$1.783-486^*(reddito-7.750)/7.250$
			15.001	55.000	$1.297^*[1-(reddito-15.000)/40.000]$
			Per il coniuge a carico		
			fino a	15000	$800-110^*(reddito/15.000)$
			15001	40000	690
			40001	80000	$690^*[1-(reddito-40.000)/40.000]$
			Per ogni figlio a carico minore di tre anni		
					$900^*[1-(reddito/95.000)]$ (*)
			Per ogni figlio a carico dai tre anni in su		
					$800^*[1-(reddito/95.000)]$ (*)
			(*) Per ogni figlio oltre il primo il denominatore aumenta di 15.000 euro per tutti i figli		
			Nel caso ambedue i genitori siano titolari di redditi, la detrazione per figli viene suddivisa a metà tra i genitori (salva la possibilità di attribuirne per intero al genitore con reddito più alto nel caso di incapacità dell'altro)		
			Nel caso di contribuente con più di tre figli, l'importo base della detrazione è aumentato di 200 euro per ogni figlio (compresi i primi tre)		
			per quattro figli e più detrazione ulteriore		
					1.200
			Altri familiari a carico		
					$750^*[1-(reddito/80.000)]$
			(limite di reddito per essere a carico 2.841 euro)		

Tabella 4.5

Fonte: scuola superiore dell'economia e delle finanze Ezio Vanoni. Ministero dell'economia e delle finanze; Libro bianco L'imposta sui redditi delle persone fisiche ed il sostegno alle famiglie Tributi Supplemento n. 1 2008.

¹²1)Equità orizzontale: individui con il medesimo status economico pagano la medesima imposta;

2)Equità verticale: individui con capacità contributiva inferiore contribuiscono in misura inferiore alla spesa pubblica e viceversa.

IV.III.I IL CALCOLO DELL'IRPEF

Per la determinazione dell'imponibile Irpef, risulta assolutamente necessario che i redditi vengano suddivisi in sei tipologie, ognuna delle quali subisce distinti regimi di accertamento:

- 1) redditi fondiari;
- 2) redditi da capitale;
- 3) redditi da lavoro dipendente;
- 4) redditi da lavoro autonomo;
- 5) redditi di impresa;
- 6) redditi diversi.

In questa sede non si provvederà ad una trattazione dettagliata delle differenti tipologie di reddito, ma attraverso l'ausilio della Tabella 4, se ne dà una semplificazione, al fine di rendere una visione generale.

CATEGORIE DI REDDITI	DEFINIZIONE DELLA BASE IMPONIBILE	TASSAZIONE
1) Redditi fondiari		
Redditi dei terreni Reddito dominicale Reddito agrario	Tariffa d'estimo catastale rivalutata Tariffa d'estimo catastale rivalutata	Irpef ordinaria Irpef ordinaria Autotassazione
Redditi dei fabbricati Abitazione principale Fabbricati non locati -ad uso abitativo nell'abitazione del comune principale -altri immobili locati Fabbricati locati	Rendita catastale rivalutata 50% della rendita catastale aumentata di 1/3 95% del reddito effettivo	Esclusi da imposta: deduzione di reddito complessivo di ammontare pari alla rendita Irpef ordinaria Autotassazione Esclusi da base imponibile Ulteriore deduzione del 30% per canoni convenzionali. Se ad uso abitativo, opzione per cedolare al 21% sul canone effettivo (10% per canoni convenzionali)
2) Redditi di capitale	Reddito effettivo	Regimi sostitutivi (ma per dividendi qualificati irpef ordinaria del 49,72%)
3) Redditi di lavoro dipendente	Reddito effettivo di cassa al lordo delle spese di produzione	Irpef ordinaria. Ritenute alla fonte a titolo d'acconto (definitive se il

		contribuente non ha altri redditi né oneri personali deducibili o detraibili)
4)Redditi di lavoro autonomo	Reddito effettivo di cassa al netto delle spese di produzione	Irpef ordinaria Auto tassazione Ritenuta d'acconto del 20% se il committente è sostituto d'imposta
5)Redditi di impresa (imprese individuali e società di persone)	Reddito effettivo di competenza: utile economico con variazioni positive o negative per diversità fra criteri civilistici e fiscali	Irpef ordinaria Autotassazione Tassazione in capo ai soci pro quota
6)Redditi diversi		
Plusvalenze finanziarie e redditi dei prodotti derivanti	Reddito, al netto delle minusvalenze e delle perdite	Regimi sostitutivi Irpef ordinaria sul 49,72% delle plusvalenze qualificate al netto delle relative minusvalenze
Altri redditi diversi	Criteri eterogenei	Regimi eterogenei

Tabella 4.6

Fonte: P. Bosi, M.C. Guerra (2016), *I tributi nell'economia italiana*, Il Mulino.

Dopo aver determinato le differenti categorie di reddito, esse debbono essere sommate al fine del calcolo del reddito complessivo, e successivamente applicate le varie deduzioni, con lo scopo di ottenere il reddito imponibile ai fini Irpef. Successivamente, al reddito imponibile, vengono applicate le aliquote Irpef a seconda dello scaglione di riferimento, ottenendo così l'imposta lorda, e dopo aver subito le varie detrazioni, si raggiunge l'imposta netta.

Reddito Complessivo	Reddito Imponibile
-	×
Oneri Deducibili	Aliquota
=	=
Reddito Imponibile	Irpef Lorda
	-
	Detrazione d'imposta
	=
	Irpef Netta

Tabella 4.7: schema riassuntivo per calcolo tributo

IV.IV PROGRESSIVITA' ED EFFETTI REDISTRIBUTIVI DELL'IRPEF

Sebbene l'Irpef, con il conseguente allontanamento da una visione di tassazione basata sul modello teorico del reddito entrata, stia diminuendo, il suo ruolo centrale all'interno del sistema tributario italiano, rappresentando ancora la prima tassa in termini di gettito raccolto, ed essendo la sua struttura caratterizzata dalla notevole progressività¹³, ai fini del successivo confronto con la "flat tax", risulta indispensabile studiare gli effetti che tale imposizione causa sulla redistribuzione dei redditi personali, sia per quanto riguarda i nuclei famigliari, sia per quanto concerne i singoli contribuenti.

La redistributività dei redditi prodotta dall'Irpef è dovuta principalmente alla sua configurazione progressiva, assicurata dalla configurazione a scaglioni, ed inoltre dalla fissazione di oneri deducibili e di detrazioni, che svolgono un compito indispensabile per il conseguimento di una maggior equità.

La redistribuzione ottenuta tramite l'applicazione dell'imposta è solitamente calcolabile tramite il confronto di indici¹⁴ di concentrazione della redistribuzione dei redditi, pre e post imposta. Sono stati elaborati numerosi metodi ed indicatori statistici in grado di misurare il livello di redistribuzione e di progressività del tributo, che tuttavia non analizzeremo in questo paragrafo, ma la cui trattazione rinviemo al capitolo 6.

Tuttavia, uno dei maggiori ostacoli all'effettuazione di una tale analisi, consta nel reperire i sufficienti dati per le applicazioni dei modelli teorici; per questo motivo tali modelli sono stati applicati solamente a figure di contribuenti tipo (senza curarsi di rendere la distribuzione dei contribuenti, statisticamente significativa), o si è provveduto alla implementazione di indici di progressività locali. Recentemente al fine di rendere l'analisi il più realistica possibile, sono

¹³ Il calcolo della progressività di un tributo può avvenire tramite l'utilizzo di indicatori locali (misurati rispetto a specifici valori di imponibile, spesso rappresentati da una comparazione tra aliquota media ed aliquota marginale) ed indicatori globali (considerano l'intera distribuzione dei redditi imponibili offrendo come risultato un indicatore sintetico).

¹⁴ Si fa riferimento a: indice di Gini; indice di Reynolds-Smolensky; indice di Kakwani.

stati adottati e creati innumerevoli modelli di microsimulazione, che utilizzano come base, dati ottenuti tramite indagini campionarie, adeguatamente manipolati, al fine di considerare le componenti tributarie. Per semplificare la trattazione di tale argomento (in quanto successivamente, con l'esposizione degli indici di concentrazione e del modello che provvederà a confrontare Irpef e "flat tax", si entrerà nel dettaglio), analizzeremo in questa sede esclusivamente il metodo dei *decili*, che consiste nel disporre i soggetti dal più povero al più ricco, suddividendoli in categorie di pari numerosità, e dividendo i soggetti in dieci sottogruppi, ottenendo così i decili, ai quali vengono connesse le rispettive percentuali di reddito detenuto da ognuno di loro.

Decili	Reddito Complessivo	Reddito al netto dell'Irpef	Variazione	Incidenza % media Irpef
1	1,1	1,3	0,2	0,2
2	3,7	4,4	0,8	0,7
3	5,1	6,0	0,8	4,6
4	6,5	7,2	0,7	8,3
5	7,8	8,4	0,6	11,0
6	9,3	9,8	0,5	13,2
7	10,9	11,2	0,4	14,8
8	12,9	12,9	0,1	17,2
9	15,9	15,3	-0,6	20,5
10	26,9	23,4	-3,5	28,3

Tabella 4.8: Distribuzione totale del reddito complessivo, del reddito al netto dell'Irpef, ed incidenza dell'Irpef per decili di reddito complessivo equivalente

Fonte: P. Bosi, M.C. Guerra (2016), I tributi nell'economia italiana, Il Mulino

Da tale tabella è possibile osservare come il reddito, non ancora tassato, del decile corrispondente alle famiglie, con base imponibile più ridotta, equivale a solo l'1,1% del reddito complessivo, viceversa il decile appartenente alle famiglie con base imponibile più elevata, corrisponde al 26,9%. Per quanto invece concerne i redditi post tassazione, le corrispondenti percentuali ammontano a 1,3% in relazione al decile più povero, e 23,4% in relazione al

decile più ricco. Risulta evidente da questa breve analisi che lo scopo redistributivo dell'Irpef viene ampiamente adempiuto, e tali effetti redistributivi non risultano riscontrabili in nessun'altra imposta del sistema tributario italiano, rimarcando nuovamente l'attenzione sulla necessità di semplificare tale struttura dell'imposta e, contemporaneamente, di mantenere la natura redistributiva del tributo, nelle recenti proposte di superamento.

CAPITOLO V. LA FLAT TAX

V.I INTRODUZIONE ALLA “FLAT TAX”

La “*flat tax pura*” (tassa piatta in italiano), rappresenta un sistema fiscale costituito da un’unica aliquota fissa, applicabile a tutti i redditi indipendentemente dal livello di questi ultimi. Non ci si può tuttavia soffermare solo ed esclusivamente su questa definizione, poiché dalla sua ideazione, la “*flat tax*” è stata riproposta innumerevoli volte a livello mondiale in differenti versioni, senza mai però essere considerata seriamente l’ipotesi di applicare tale imposta in forma “*pura*”. Tale tributo venne per la prima volta proposto dall’economista Milton Friedman¹ nel 1962, il quale mise in evidenza, tramite una profonda analisi, le criticità riscontrate nell’imposizione progressiva del reddito e nelle tasse di successione, come metodi proposti ed utilizzati dagli stati per effettuare la redistribuzione del reddito nella popolazione. Friedman, ritiene che la tassazione, attraverso aliquote progressive, da un lato abbia prodotto una maggiore disuguaglianza dei redditi ante imposizione fiscale, disincentivando gli individui a intraprendere attività (solitamente ad elevato rischio o a condizioni svantaggiose non in termini monetari) che li avrebbero portati ad ottenere livelli di redditi ad elevata tassazione. Dall’altro lato un simile sistema di tassazione ha incentivato (attraverso l’utilizzo di tutta una serie di deduzioni e detrazioni necessarie per rendere il carico fiscale sopportabile), secondo l’economista, i soggetti a ricercare metodi di elusione ed evasione, causando una diminuzione sensibile delle aliquote effettive d’imposta rispetto a quelle nominali, andando così ad inficiare l’effetto redistributivo del sistema impositivo progressivo. Soggetti posizionati al medesimo grado economico, subiscono tassazioni, in alcuni casi anche molto differenti, a seconda della tipologia di reddito percepita e dell’opportunità o meno di eludere il fisco, andando così ad avvantaggiare alcune classi di contribuenti. In considerazione di quanto detto, Friedman propone

¹ Milton Friedman (Brooklyn, 31 luglio 1912 – San Francisco, 16 novembre 2006) fu un celebre economista statunitense, esponente massimo della scuola di Chicago. È ritenuto il fondatore del pensiero monetarista, è venne fregiato nel 1976 del Premio Nobel per l’economia.

quindi di virare verso un'imposta ad aliquota uniforme applicabile solo ed esclusivamente per redditi al di sopra di un determinato importo (*no tax area*²), prevedendo la determinazione di detrazioni solo per spese rigorosamente definite di reddito guadagnato. Infine, Friedman per migliorare gli effetti redistributivi (e per ovviare a qualsiasi forma di redistribuzione dei redditi operata dallo stato attraverso programmi di welfare e sussidi diretti) di tale sistema impositivo, solamente a livello teorico, avrebbe previsto l'accostamento alla "*flat tax*" di un tributo negativo, il cui funzionamento sarebbe molto simile a quello di un sussidio previsto nell'eventualità che il reddito del soggetto sia inferiore alla soglia "*no tax area*". Ad esempio, se la soglia esentasse fosse fissata a 500 euro, e se l'individuo in questione percepisse un reddito pari a 400 euro, e l'aliquota di tale imposta negativa fosse del 30 %, tale soggetto percepirebbe 30 euro di sussidio. Mentre se l'individuo non percepisse alcun tipo di reddito egli percepirebbe 150 euro.

Nel corso dei decenni la "*flat tax*" è stata spesso riproposta sotto differenti forme, e proprio in virtù dell'elaborazione di innumerevoli tipologie (più o meno recenti), nei successivi paragrafi, di tale modello si esamineranno le proposte di:

- 1) Robert Hall e Alvin Rabushka;
- 2) la "*new flat tax dell'Heritage Foundation*";
- 3) il modello recentemente proposto in Italia.

² Rappresenta una fascia di reddito esente da imposte, solitamente utilizzata per dare progressività al tributo.

V.II. IL PROGETTO DI ROBERT HALL

Il 10 dicembre 1981, venne pubblicato un articolo nel “Wall Street Journal³” dal titolo “A Proposal to Simplify our Tax System”, nel quale gli economisti Robert Hall⁴ e Alvin Rabushka⁵ proposero di rimpiazzare la tassa sul reddito negli Stati Uniti con un’imposta semplice ad aliquota “flat”. Tale articolo rimase sicuramente impresso nella mente dei lettori e degli economisti di tutto il mondo, poiché riportava in esso, una specie di “cartolina postale” utile ad effettuare la dichiarazione dei redditi dei soggetti (i contribuenti ed intere imprese sarebbero state in grado di effettuare la dichiarazione dei redditi in totale autonomia, semplicemente compilando questa cartolina postale), sottolineando l’enorme semplificazione tributaria che tale nuovo modello impositivo portava con sé. I benefici, sia per quanto riguarda la semplificazione sia per quanto riguarda la trasparenza, che il modello teorizzato da Robert Hall e Alvin Rabushka produrrebbero qualora venisse applicato, fece sì che nel 1982 si creasse un enorme interesse e dibattito in merito a tale proposta, capace di essere apprezzata da economisti di differenti visioni e formazioni, ma soprattutto, in ambito istituzionale, da entrambi gli schieramenti politici presenti negli Stati Uniti (Democratici e Repubblicani). Il successo raggiunto da tale proposta spinse Robert Hall e Alvin Rabushka ad analizzare e studiare, con maggiore profondità, la “*flat tax*” e i suoi effetti sull’economia americana, i cui risultati vennero diffusi con la pubblicazione nel 1985 del saggio intitolato “Flat Tax”⁶. L’enorme

³ Il Wall Street Journal è un quotidiano internazionale stampato a New York con la più alta diffusione negli Stati Uniti.

⁴ Robert Hall (nato, Palo Alto, California, 1943), fu un economista statunitense. Detenne incarichi di ricerca e docenza presso le alcune delle più importanti università statunitensi e i principali istituti di analisi economica. Attualmente, ricopre il ruolo di professore di economia presso l’Università di Stanford.

⁵ Alvin Rabushka (nato, Stati Uniti, 15 maggio 1940) è uno scienziato politico americano. Attualmente, detiene una cattedra presso la Stanford University. È meglio conosciuto per il suo lavoro sulla fiscalità e le economie in transizione. Insieme a Robert Hall, scrisse un dettagliato piano di tassazione piatta, noto come la tassa piatta Hall-Rabushka.

⁶ Robert E. Hall, Alvin Rabushka (1985), The Flat Tax.

consenso riscontrato dai due economisti attraverso la pubblicazione del sopracitato saggio, fece sì che nel 1986, l'allora Presidente degli Stati Uniti Ronald Reagan⁷, richiese che quest'ultimi prendessero parte al "team" di ricerca, incaricato dal governo di riscrivere la riforma tributaria americana, denominato "*Tax Policy Task Force*". La ristrutturazione del sistema tributario, presumeva una totale semplificazione delle innumerevoli aliquote e degli scaglioni d'imposta, proponendo solo ed esclusivamente due aliquote: una del 15% e l'altra del 28%, applicate a due differenti scaglioni di reddito.

Dopo questa prima fase promettente della "*flat tax*", la reale possibilità che venisse applicata al sistema tributario americano, andò via via diminuendo. Nel 1990, anno in cui il presidente degli Stati Uniti H.W. Bush (padre)⁸, di fronte all'impossibilità di diminuire la spesa della pubblica amministrazione statunitense, nel tentativo di rifondare le casse dello stato, decise di promulgare una riforma in ambito fiscale, denominata: "Omnibus Budget Reconciliation Act"⁹, con la quale venne introdotta un'aliquota supplementare fissata al 31%, con lo scopo di tassare i "ricchi". Tale processo di reintegrazione di un sistema, composto da una pluralità di aliquote e di scaglioni, proseguì anche durante la presidenza di Bill Clinton¹⁰, nella quale venne approvato dalla Camera dei Rappresentanti del Congresso¹¹, un disegno di legge che prevedeva l'introduzione di due ulteriori aliquote, in aggiunta alle già esistenti, nello specifico del 36% e del 39,6%. Nel 1995, anno in cui i "Repubblicani" hanno riottenuto la maggioranza al Congresso, venne ridata importanza politica alla

⁷ Ronald Wilson Reagan (Tampico, 6 febbraio 1911 – Los Angeles, 5 giugno 2004) fu un politico, eletto 40° presidente degli Stati Uniti d'America, in carica dal 1981 al 1989.

⁸ George Herbert Walker Bush (Milton, 12 giugno 1924) è un politico statunitense, venne eletto 41° Presidente degli Stati Uniti d'America dal 1989 al 1993.

⁹ "*Omnibus Budget Reconciliation Act*" emanata nel 1993 era una legge federale in ambito tributario.

¹⁰ William Jefferson "Bill" Clinton, (Hope, 19 agosto 1946), è un politico statunitense. Venne eletto 42° presidente degli Stati Uniti d'America, rimasto in carica dal 1993 al 2001.

¹¹ La Camera dei rappresentanti del Congresso degli Stati Uniti costituisce uno dei due rami del Congresso degli Stati Uniti, mentre l'altro è il Senato. Ha sede nella capitale federale Washington.

“*flat tax*”, tuttavia essa non venne più posta all’esame del Senato e della Camera degli Stati Uniti.

Concentrandosi ora sul modello teorico di sistema tributario proposto da Robert Hall e Alvin Rabushka, un aspetto di totale discontinuità e innovazione rispetto ai modelli precedenti, consisteva nel considerare tutte le varie tipologie di redditi di un determinato individuo equivalenti indipendentemente dalla loro origine e tassabili solo ed esclusivamente tramite un’unica bassa aliquota fissata al 19%, al fine di evitare comportamenti atti a riclassificare le fonti di reddito del contribuente a scopo elusivo. Uno dei pregi, che i due economisti, sottolineano ed evidenziano con maggior vigore del loro modello di “*flat tax*”, è sicuramente riscontrabile nella totale “semplicità” applicativa di tale sistema tributario, in grado, come già precedentemente accennato, di consentire a tutti i contribuenti di presentare la dichiarazione dei redditi attraverso una rapida e veloce auto-compilazione di uno specifico modello (cartolina postale), senza l’ausilio di professionisti. Tale semplificazione deriva dalla totale abolizione di ogni tipologia di deduzione e detrazione, tuttavia la fondamentale caratteristica di progressività ed equità, che dovrebbe essere presente in ogni sistema tributario, di modo tale da garantire una sufficiente redistribuzione dei redditi, sarebbe assicurata dalla presenza di una soglia di esenzione della tassa, che renderebbe tutti i redditi dei nuclei familiari al di sotto di tale soglia, esentasse. Questo schema di “*flat tax*” si basa sulla concezione di reddito come reddito spesa (il reddito spesa è stato trattato nel capitolo terzo del presente elaborato), in modo tale da semplificare ulteriormente l’individuazione della base imponibile e da rendere più agevoli eventuali accertamenti della pubblica amministrazione atti ad individuare e disincentivare l’evasione fiscale.

Secondo Robert Hall ed Alvin Rabushka, la “*flat tax*” andrebbe applicata sia ai redditi delle persone fisiche, sia ai redditi delle persone giuridiche¹². Tale separazione dei redditi ha principalmente due scopi:

¹² Si ritiene necessario precisare che in questo ambito con l’espressione “redditi derivanti da persone giuridiche”, ci si riferisce ad una visione estremamente ampia del termine. Di fatto sono identificabili come tutti quei redditi, esclusi i salari, gli stipendi e le pensioni. Per cui, ad esempio, sebbene le società di persone non godano di personalità giuridica, nel caso sopra esposto i redditi da essi generati non rientrano tra i redditi delle persone fisiche, ma tra quelli delle persone giuridiche.

1. distinguere la determinazione della base imponibile, a seconda che il reddito sia prodotto da attività autonome o da contribuenti a retribuzione fissa;
2. individuare e tassare efficacemente i redditi delle persone giuridiche, ma soprattutto la quota di reddito versata al salariato da parte del datore di lavoro.

Questa differenziazione operata dai due economisti, non viene posta al fine di creare due differenti sistemi tributari a seconda dell'origine dei redditi, sebbene siano previste due eterogenee strutture per la dichiarazione dei redditi, ma viceversa essi fanno parte di uno stesso sistema integrato (per ambedue le tipologie, la dichiarazione dei redditi si effettua tramite la celebre "cartolina postale", e l'aliquota unica è fissata al 19% sia per i redditi generati da attività autonome, sia per i redditi da lavoro subordinato).

Nello specifico la tassazione dei redditi di persone giuridiche è strutturata nel seguente schema:

- 1) fatturato lordo derivante dalla vendita di beni e servizi;

meno

- 2) spese per beni e servizi acquistati;

meno

- 3) stipendi, salari corrisposti ai dipendenti e contributi previdenziali;

meno

- 4) acquisto di impianti ed attrezzature (investimenti).

Dichiarazione dei redditi delle attività produttive/autonome

Modello 2 – imposta sulle attività non subordinate 1995

Nome dell'azienda	Codice di identificazione del titolare
Indirizzo	Contea
Città, Stato e codice postale	Prodotto principale

1 Fatturato lordo generato dalle vendite	1
2 Spese deducibili	
(a) acquisto di beni, servizi e materiali	2 (a)
(b) salari, stipendi e pensioni	2 (b)
(c) acquisto di beni strumentali, strutture ed immobili	2 (c)
3 Spese deducibili totali (somma riga 2(a), 2(b), 2(c))	3
4 Reddito imponibile (riga 1 meno riga 3)	4
5 Imposta (19% della riga 4)	5
6 Perdite fiscali riportabili a nuovo del 1994	6
7 Interessi sulle perdite fiscali riportabili a nuovo (6% riga 6)	7
8 Perdite fiscali riportabili a nuovo per il 1995 (riga 6 più riga 7)	8
9 Onere fiscale (riga 5 meno riga 8 se positivo)	9
10 Perdite fiscali riportabili a nuovo per il 1996 (riga 8 meno riga 5 se positivo)	10

Figura 1: Modulo di dichiarazione dei redditi d'impresa nel formato di "cartolina postale", Hall e Rabushka.

Fonte: Robert E. Hall, Alvin Rabushka (1985), *The Flat Tax*.

Risulta necessario precisare che la tassazione delle attività produttive, si prefigge come scopo principale di sottoporre ad imposizione i redditi derivanti dalle persone giuridiche direttamente alla fonte. L'intenzione è quella di tassare i redditi solo ed esclusivamente una volta sola (eliminazione della doppia imposizione), mediante un'aliquota "bassa", al fine di conseguire un tributo sui consumi caratterizzato da una larga base imponibile. Dalla struttura impositiva sopra descritta si deduce infine che vi è stato un tentativo di privilegiare un incentivo neutrale all'investimento.

Dall'altro lato la tassazione dei contribuenti a retribuzione fissa si struttura come di seguito:

- 1) definizione del reddito (stipendio, salario o pensione);
- 2) computo degli oneri deducibili;
- 3) Determinazione della base imponibile (risulta dalla sottrazione tra il fattore 1 e il fattore 2);
- 4) Imposta dovuta (si applica l'aliquota del 19% alla base imponibile).

Dichiarazione dei redditi dell'imposta sui compensi

Modello 1 – imposta individuale sulle retribuzioni nel 1995

Nome (in caso di dichiarazione congiunta specificare anche quello del coniuge)		
Cognome		
Codice fiscale individuale / Codice fiscale del coniuge		
Indirizzo aggiornato (completo di civico)		
Contea, città, Stato e codice postale	Occupazione	Occupazione del coniuge
1 Stipendi e salari		1
2 Pensioni e prestazioni pensionistiche		2
3 Reddito totale (riga 1 più riga 2)		3
4 Esenzioni personali		
(a) \$16.500 per le coppie sposate con dichiarazione congiunta		4 (a)
(b) \$9.500 per i single		4 (b)
(c) \$14.000 per i capifamiglia single		4 (c)
5 Familiari a carico (escluso il coniuge)		5
6 Esenzioni personali per i familiari a carico (riga 5 moltiplicata per \$4.500)		6
7 Totale esenzioni (riga 4 più riga 6)		7
8 Reddito imponibile (riga 3 meno riga 7 se valore positivo, altrimenti zero)		8
9 Imposta (19% della riga 8)		9
10 Ammontare d'imposta detratto dal datore di lavoro		10
11 Onere fiscale (riga 9 meno riga 10 se valore positivo)		11
12 Rimborso dovuto (riga 10 meno riga 9 se positivo)		12

Figura 2: Modulo di dichiarazione dei redditi dipendenti nel formato di “cartolina postale”, Hall e Rabushka

Fonte: Robert E. Hall, Alvin Rabushka (1985), The Flat Tax.

V.II.I. EFFETTI DEL PROGETTO DI ROBERT HALL SULL'ECONOMIA

La “*flat tax*”, secondo Robert Hall e Alvin Rabushka, apporterebbe dei miglioramenti sensibili all'economia statunitense, tali da comportare la diminuzione dei costi della “*compliance*”¹³ fiscale, e un incremento di equità e progressività dell'imposta, capace di migliorare la redistribuzione del reddito. Nello specifico, a causa dell'introduzione di un'unica e bassa aliquota fiscale, fissata al 19%, si assisterebbe ad un forte impulso nel mercato del lavoro in termini di propensione all'occupazione, dovuta, in estrema sintesi, ad un incremento dei salari che a sua volta farebbe accrescere le motivazioni e l'efficienza operativa dei salariati. Tale processo, accostato ad una sempre maggiore necessità e volontà di attuare investimenti incisivi, comporterebbe un loro conseguente aumento ed una sempre più accurata ricerca di settori ad alta produttività. Infine, un'aliquota unica e bassa, sarebbe in grado di generare una spinta positiva capace di tonificare l'intero apparato produttivo.

Di seguito si procede ad analizzare in dettaglio tutti i maggiori benefici che secondo i due economisti, l'introduzione della “*flat tax*” comporterebbe:

1. **Mercato del Lavoro:** La tassa piatta, prevedendo l'inserimento di due aliquote effettive, una dello 0% applicabile al di sotto di un determinato reddito (*no tax area*), e una del 19%, garantirebbe un aumento sostanziale di stimoli per il contribuente, in grado di incrementare i livelli di occupazione e di produttività dei salariati, ad esclusione di una parte molto residua di quest'ultimi, in quanto anteriormente assoggettati ad un'aliquota fiscale più bassa oppure, in seguito ad un netto incremento di reddito dovuto all'introduzione della “*flat tax*”, che gli

¹³ Con il termine “*Compliance*” fiscale si intende:

- in primis la conformità dei comportamenti alle regole fiscali da parte dei contribuenti;
- in secondo luogo, l'adempimento spontaneo, da parte degli individui, dei vincoli di natura fiscale.

disincentiverebbe dal massimizzare ulteriormente l'attività lavorativa. Numerosi studi accademici, che hanno provveduto a sostituire, all'interno delle indagini inerenti alla caratterizzazione e la struttura delle offerte di lavoro presenti nel mercato l'attuale sistema tributario statunitense, con la "flat tax", hanno rilevato che il tempo complessivo che ogni singolo individuo dedicherebbe all'attività lavorativa, subirebbe un incremento del 4%. La produzione totale di beni e di servizi statunitensi, nell'arco di un anno, sarebbe soggetta ad un aumento del 3% (200 miliardi di dollari), pari a circa 750 dollari a individuo. Tuttavia, è necessario sottolineare che tali effetti non si verificherebbero immediatamente all'introduzione del nuovo sistema tributario, ma richiederebbero un determinato arco temporale più o meno ampio, a seconda della rigidità del mercato del lavoro e del singolo settore produttivo.

- 2. Formazione di capitale:** Il sistema tributario statunitense vigente, sottopone il reddito d'impresa ad una corposa tassazione (riducendo oltretutto l'investimento), per altro garantendo alle casse dello stato un gettito fiscale netto tutt'altro che soddisfacente. Al fine di assicurare un certo livello di investimenti, l'erario ha ritenuto valido consentire alle imprese di usufruire di agevolazioni fiscali attraverso, ad esempio, fondi pensione, trascurando di alleviare l'importante carico impositivo che scoraggia i soggetti alla realizzazione di nuove imprese ed attività. Per cui, sebbene la generazione di patrimonio si posizioni su livelli sufficientemente elevati, vengono privilegiati principalmente gli investimenti a bassa produttività. I due economisti ritengono (come si è già precedentemente sottolineato), che uno dei maggiori fattori che disincentiva la nascita di nuove ed innovative attività, sia riscontrabile nella doppia tassazione a cui vengono sottoposti gli utili societari in seguito redistribuiti (dividendi) dalla vigente tassazione, che la "flat tax" sarebbe in grado di superare. Inoltre, la "flat tax", presumendo un esclusivo fattore di incentivo, ovvero la totale esclusione della spesa generata dagli investimenti dalla base imponibile, per qualunque

tipologia di investimento, va a generare una efficiente e produttiva struttura di impiego di capitale, accrescendo conseguentemente il rendimento di quest'ultimo.

3. Tassi di Interessi sul Capitale di Debito: I due economisti ritengono che, l'attuazione della tassa piatta comporterebbe un istantaneo crollo dei tassi di interesse, dovuto principalmente all'esclusione dall'imposizione dei tassi di interesse attivi per gli istituti bancari¹⁴, che la riforma prevede. Infine, l'eliminazione della detrazione dalla base imponibile degli interessi passivi, conduce i debitori ad una costante e forte pressione, nei confronti degli istituti bancari, allo scopo di diminuire i tassi.

¹⁴ Si intende il tasso di interesse che viene pagato dall'imprenditore all'istituto bancario

V.II.II. ANALISI DI LANE B. TELLER SULLA “FLAT TAX”

Nel corso degli anni, sono stati condotti innumerevoli studi a livello accademico e politico, nel tentativo di comprendere gli effetti e le conseguenze che la “flat tax” avrebbe avuto, qualora fosse stata applicata al sistema tributario americano. Recentemente, è stata pubblicata una ricerca, condotta dall’economista Lane B. Teller¹⁵, sulla rivista specializzata in “public policy” dell’*American University of Washington*¹⁶, la quale riteneva che la riforma tributaria ideata da Robert Hall e Alvin Rabushka, fosse estremamente rivoluzionaria a livello teorico, ma inapplicabile nella realtà. Innumerevoli altri economisti ritengono inoltre, che la “flat tax” non sia in grado di generare sufficienti entrate tributarie per le casse dell’erario americano, risultando nel medio-lungo periodo insostenibile. Nel tentativo di esaminare oggettivamente le conseguenze che una sua applicazione pratica genererebbe sull’economia americana, viene nel seguente paragrafo condotta un’analisi teorica, che porrà l’attenzione su cinque principali indicatori di bontà che ogni sistema tributario dovrebbe possedere.

1. **Efficacia:** la semplicità dell’imposta stessa (per quanto concerne la semplificazione in termini di uniformità della fonte di reddito, la riduzione delle aliquote, degli scaglioni d’imposta, delle detrazioni e delle deduzioni), e l’enorme facilità che il formato “cartolina postale” garantisce al contribuente nell’effettuare la dichiarazione dei redditi, rappresenta una enorme fonte di risparmio sia per l’erario, il quale vedrebbe ridotti nettamente i costi inerenti ai controlli fiscali, sia per il contribuente stesso, che non dovendosi più rivolgere a professionisti per la compilazione della dichiarazione dei redditi, vedrebbe scomparire tali spese. Tuttavia, alcuni economisti tra cui Lane B. Teller, ritengono che tale semplicità normativa non possa essere mantenuta nel lungo-medio periodo, a causa della necessità, che spesso si verifica, di dover adattare il

¹⁵ Lane B. Teller (Charlotte, North Carolina, Stati Uniti), è un economista e Chartered Financial Analyst (CFA) presso Wells Fargo - Financial Institutions Group.

¹⁶ L’*American University of Washington* è un’università privata di ricerca.

sistema fiscale alle esigenze mutevoli dell'economia, rischiando di fatto, di introdurre innumerevoli norme correttive, che andrebbero a rendere il sistema nuovamente complesso.

2. **Effetti economici:** i sostenitori della tassa piatta, ritengono che essa possa stimolare la crescita economica di uno stato. Tale fenomeno sarebbe principalmente associabile all'introduzione di un'aliquota marginale meno elevata, rispetto a quelle presenti nell'imposta sui redditi statunitense, capace di generare da un lato un aumento del tasso di partecipazione¹⁷, con un conseguente aumento della forza lavoro, dall'altro un incremento del numero di ore lavorate da parte della popolazione occupata, che provocherebbe un aumento di reddito. Nondimeno, una riduzione considerevole dell'aliquota marginale, atta ad incidere sui redditi elevati, ed un simultaneo ampliamento della base imponibile, che andrebbe ad includere un numero considerevolmente maggiore di redditi medio-bassi, potrebbe comportare fenomeni recessivi (a causa dell'aumento generale di tassazione).
3. **Equità:** Robert Hall e Alvin Rabushka, ritenevano che la "Flat Tax" fosse decisamente più equa rispetto al sistema di tassazione dei redditi, attualmente in vigore negli Stati Uniti, in quanto essa comportava una riduzione della pressione fiscale sulla quasi totalità dei redditi, ed al tempo stesso l'eliminazione del massiccio complesso di detrazioni e deduzioni, avrebbe dovuto impedire ai detentori di elevati redditi, di adottare strategie elusive ed evasive. Tuttavia, alcuni studi¹⁸ hanno dimostrato come l'implementazione della tassa piatta, produca una variazione della distribuzione dei redditi, orientata ai decili più bassi e più alti di quest'ultima, comportando un maggiore beneficio per le classi di reddito basse ed elevate, a svantaggio dei ceti medi, i quali da un lato, essendo già sottoposti dall'attuale imposta sui redditi ad un'aliquota

¹⁷ Il tasso di partecipazione al lavoro è dato dal rapporto tra forza lavoro (occupati + disoccupati in cerca di lavoro) e la popolazione di un Paese.

¹⁸ Lane B. Teller, articolo sulla rivista specializzata in "public policy" dell'American University of Washington

approssimativamente simile a quella prevista dalla “*flat tax*”, e non rientrando nella “*no tax area*”, non beneficerebbe in nessun caso di tale riforma.

4. **Affermazione politica:** in seguito ai numerosi sforzi intercorsi in tutto il 1980 e nei successivi decenni, negli Stati Uniti, atti ad approvare la “*flat tax*”, risultati complessivamente improduttivi, si deduce che tale riforma non beneficia di sostenibilità politica.
5. **Riduzione evasione fiscale:** l’introduzione della tassa piatta, viene spesso ricondotta ad una riduzione consistente del fenomeno dell’evasione fiscale. Tuttavia, tale rapporto non sembrerebbe necessariamente dimostrato, poiché se ad esempio la sanzione applicata al soggetto sorpreso ad evadere, fosse proporzionale alle tasse dovute effettivamente all’erario, una diminuzione del tributo comporterebbe una conseguente diminuzione della sanzione, che potrebbe stimolare i soggetti ad evadere. Detto ciò, non si deve totalmente tralasciare che si possa verificare, in seguito alla diminuzione dell’imposizione fiscale, prodotta dall’introduzione della “*flat tax*”, una riduzione dell’evasione fiscale, ma è importante che tale fenomeno non venga preso in considerazione “*ex ante*”, soprattutto al fine di individuare risorse economiche utili a supportare i costi di implementazione di tale riforma tributaria.

V.III. LA “NEW FLAT TAX DELL’HERITAGE FOUNDATION”

La rivisitazione più attuale della “flat tax” è stata elaborata “dall’Heritage Foundation”¹⁹ nel 2011, tale modello venne pubblicato nel dicembre del medesimo anno attraverso un articolo intitolato: “The New Flat Tax: Easy as One, Two, Three”²⁰. Risulta fondamentale, sottolineare che questa nuova visione della “flat tax”, prende forma con lo scopo di rilevarsi “revenue neutral”, ovvero sebbene il carico fiscale a livello percentuale possa mutare, esso non deve variare né in positivo né in negativo il gettito complessivo (principio di neutralità), la “new flat tax” pertanto fissa le entrate tributarie federali pari alla media storica del 18,5% del prodotto interno lordo (PIL), delimitandole a tale quota dell’economia americana; inoltre sia la quota di tassazione, sia il livello di redistribuzione del reddito sono esclusivamente scelte politiche, che non debbono essere prese in considerazione dalla teoria economica, la quale si deve limitare all’elaborazione della struttura impositiva. L’economista J.D. Foster²¹ (autore del suddetto articolo), individua la necessità di riformare totalmente il sistema fiscale statunitense, in primis garantendo maggiore coerenza temporale delle politiche fiscali, ed in secondo luogo rimuovendo qualunque dispersione di performance economica riscontrabile, come conseguenza dell’attuale modello impositivo. La “new flat tax” si prefigge quindi l’obiettivo di rendere l’economia americana più forte e più ampia, tuttavia senza modificare in alcun modo la redistribuzione della pressione fiscale, mantenendo il medesimo livello di progressività attualmente presente.

¹⁹ “The Heritage Foundation” è un gruppo di esperti in materia di politica pubblica conservatrice, americano con sede a Washington, DC. La fondazione ha assunto un ruolo di primo piano nel movimento conservatore durante la presidenza di Ronald Reagan. Da allora, il “The Heritage Foundation” ha continuato ad avere un’influenza significativa nel processo di elaborazione delle politiche pubbliche degli Stati Uniti, ed è considerato uno dei più autorevoli istituti di ricerca conservatrice negli Stati Uniti.

²⁰ J.D. Foster (2011), “The New Flat Tax: Easy as One, Two, Three”, Stati Uniti.

²¹ J.D. Foster, è un economista americano, esperto di politica economica presso “l’Heritage Foundation”.

J. D. Foster, individua tutta una serie di caratteristiche che la riforma tributaria dovrebbe necessariamente possedere, al fine di assicurare attraverso la sua implementazione, una appropriata e programmata crescita economica:

1. Il sistema fiscale dovrebbe essere costituito da un'aliquota unica, evitando in questo modo di distorcere il processo decisionale economico;
2. Tale riforma dovrebbe poter garantire una profonda semplificazione e trasparenza del sistema impositivo. La trasparenza, da un lato risulta indispensabile per consentire ai contribuenti di programmare anticipatamente gli effetti in termini fiscali, che le loro azioni potrebbero produrre, dando loro l'opportunità di cogliere il carico fiscale integrale gravante sui propri redditi, dall'altro gli individui sono messi nella posizione di comprendere esattamente i benefici che ottengono dal pagamento delle imposte, in termini di servizi statali. Infine una maggiore semplicità, permette di fornire maggiori certezze che altri contribuenti non stiano sfruttando le complessità fiscali, al fine di evadere le tasse;
3. Il sistema fiscale dovrebbe risultare neutrale, a livello di incidenza tributaria, nei confronti del risparmio e dell'investimento. A differenza dell'attuale sistema impositivo statunitense, esso non dovrebbe presentare differenti livelli di tassazione dei redditi risparmiati, o imposizioni che possano scoraggiare, a causa del peso tributario, investimenti da parte delle imprese. Tale principio sarebbe in grado di garantire ai contribuenti un maggiore controllo sulla propria sicurezza economica. Inoltre, assicura che l'economia abbia più materiale finanziario grezzo su cui crescere, incoraggiando le aziende americane ad investire dove i loro risparmi saranno più proficui;
4. Il sistema fiscale dovrebbe garantire che i soggetti a basso reddito non vedano le loro risorse limitate od impoverite dalla tassazione; viceversa, il sistema fiscale dovrebbe anche garantire che tutti gli individui, non identificabili come individui a basso reddito, contribuiscano per la totalità alla copertura dei costi dello stato.

5. Per ultimo le tasse dovrebbero essere riscosse in modo da evitare ogni altra forma di distorsione fiscale.

Al fine di raggiungere il sistema fiscale ottimale, l'economista J. D. Foster, struttura la “*new flat tax*” ispirandosi ai principi sopracitati.

Per quanto concerne le persone fisiche, la “*new flat tax*”, può essere riassunta con la successione numerica 1-2-3: un'aliquota, due crediti, tre deduzioni. La “*new flat tax*” prevede un'aliquota unica fissata al 28%, per salari, stipendi e relativi benefici, dal cui ammontare deve essere dedotto il risparmio netto complessivo. Il reddito imponibile è ridotto dell'importo netto apportato al risparmio ed il risparmio sarà tassabile solo qualora esso venga speso, garantendo in tal modo che gli individui siano tassati esclusivamente su ciò che ritirano dall'economia, e non sui risparmi resi disponibili agli investimenti da parte di terzi. La “*new flat tax*” prevede due crediti d'imposta non rimborsabili:

- un credito per le spese inerenti l'assicurazione sanitaria;
- un credito sul reddito garantito per i lavoratori a basso reddito (Earned Income Credit).

La “*new flat tax*” presenta solo ed esclusivamente tre deduzioni, necessarie al mantenimento della neutralità economica: per quanto riguarda i contributi di beneficenza, per le spese di istruzione superiore e per gli interessi sui mutui ipotecari. La medesima aliquota è riproposta anche per le persone giuridiche “in senso ampio”, che andrà ad incidere sui ricavi generati dalla vendita di beni e servizi nazionali, dai quali è prevista attualmente la detrazione dei costi derivanti dai salari degli impiegati, e dei costi aziendali, conservando inoltre la medesima deduzione della spesa da investimenti, riscontrabile nella proposta degli economisti Robert Hall e Alvin Rabushka.

In conclusione, laddove la “*new flat tax*” differisce di più dai suoi predecessori, è nella sua completezza, prevedendo l'eliminazione di tutte le altre tasse presenti (incluse le accise), delineando correttamente la base fiscale necessaria, ad uso pubblico e statale.

V.IV. INQUADRAMENTO DEL CONCETTO DI “*FLAT TAX*”

L'enorme popolarità che nel corso degli anni ha raggiunto la proposta di Robert Hall e Alvin Rabushka, nonostante non sia mai stata applicata tangibilmente negli Stati Uniti, ha portato molte nazioni dell'Europa dell'est ad implementare modelli simili ad esso. A causa dell'utilizzo indiscriminato dell'espressione “*flat tax*”, a volte improprio, a volte eccessivamente generico, ritengo necessario, prima di procedere ulteriormente, determinare correttamente e puntualmente quali caratteristiche comuni abbiano le differenti strutture impositive che hanno assunto il nome di “*flat tax*”.

Caratteristica comune a tutte le tipologie di tasse piatte è la presenza di un'unica bassa aliquota impositiva strutturata come segue:

$$T_F(Y) = \text{MAX}[t(Y - A_F), 0]$$

Dove:

T_F = imposta sul reddito (Y) da pagare,
 t = aliquota marginale positiva,
 A_F = deduzioni personali (variabili per ogni individuo).

Per cui da qui in avanti quando ci si riferirà alla “*flat tax*”, si intenderà con tale espressione un sistema fiscale, in cui l'imposta personale sul reddito assume la formula sopra enunciata.

In conclusione, risulta necessario sottolineare un'ulteriore aspetto fondamentale: in tutti i casi in cui la “*flat tax*” è stata applicata (si approfondirà tale tematica nel paragrafo successivo), non si è verificato esclusivamente una variazione di aliquota, ma l'intero apparato burocratico in materia tributaria ha subito profonde ristrutturazioni.

V.V. LA “FLAT TAX” IN EUROPA

La “flat tax” nel corso degli anni, a differenza di quanto avvenuto negli Stati Uniti, ha visto reale applicazione, sebbene in forme tra loro differenti, in otto paesi dell’Europa dell’est (processo avvenuto nel tentativo di migliorare l’economia precaria di tali stati). La prima nazione, ad aver introdotto un sistema fiscale di natura “flat” fu la Estonia nel 1994, abrogando di conseguenza la tassa sul reddito delle persone fisiche, composta da tre aliquote, e l’imposta sulle persone giuridiche, in vigore fino ad allora. Inizialmente venne introdotta un’aliquota unica ed uniforme per entrambe le tipologie di reddito sopra enunciate, fissata al 26%, e successivamente ridotta al 21%. Nei successivi anni del medesimo decennio, tale modello di sistema impositivo (con le dovute differenziazioni, che provvederemo in seguito a descrivere), venne adottato dalla Lituania (aliquota fissata al 33%) e dalla Lettonia (aliquota fissata al 25 %). Infine, nel 2001 e nei successivi anni questo modello venne ulteriormente seguito da: Russia, Ucraina, Slovacchia, Georgia e Romania.

Paese Europeo	Aliquota %	Anno di introduzione
Estonia	26	1994
Lituania	33	1994
Lettonia	25	1995
Russia	13	2001
Serbia	14	2003
Ucraina	13	2004
Slovacchia	19	2004
Georgia	12	2005
Romania	16	2005

Tabella 1: Paesi europei in cui è stata introdotta la “flat tax”

Risulta necessario comprendere le differenze essenziali che intercorrono tra i sistemi fiscali “*flat*”, entrati in vigore nelle suddette nazioni.

La principale differenza, si manifesta tangibilmente tra i sistemi tributari “*flat*”, entrati in vigore con la prima ondata di riforme avvenuta negli anni '90, caratterizzata da aliquote fiscali fissate a livelli moderatamente elevati, ed in alcuni casi addirittura equivalenti alla più elevata aliquota marginale presente nella nazione di riferimento ante-riforma, e la seconda ondata riformatrice, verificatasi negli anni '00, che vede l'applicazione di aliquote fiscali, tendenti alle più basse aliquote marginali riscontrabili pre-riforma.

Un'altra fondamentale differenza, si riscontra tra la tassazione “*flat*” applicata dall'Estonia, Lettonia, Repubblica slovacca e Romania, e quella messa in atto dalla Lituania, Georgia, Ucraina e Russia. Il primo gruppo di nazioni ha provveduto ad eguagliare, nell'istante di introduzione della nuova tassazione, una medesima aliquota, sia per i redditi inerenti alle persone fisiche, sia per i redditi percepiti dalle persone giuridiche, annullando, di fatto, qualsiasi eventuale fenomeno distorsivo, che avrebbe potuto condizionare gli individui nella scelta di conduzione di un'attività imprenditoriale (se a struttura societaria od in forma individuale), nel tentativo di evitare la doppia tassazione. Queste nazioni hanno applicato una “*flat tax*” molto simile al costrutto teorico elaborato da Robert Hall e Alvin Rabushka.

Successivamente, l'Estonia ha provveduto ad unire totalmente la CIT ovvero, “*corporate income tax*” (tassazione sulle persone giuridiche), provvedendo, ad esempio, alla sola tassazione dei dividendi, mentre la Lettonia ha sensibilmente ridotto l'aliquota CIT, al di sotto dell'aliquota fissata per la tassazione delle persone fisiche.

In fine si denotano sostanziali differenze anche per quanto concerne l'imposizione dei redditi da patrimonio: in Lettonia essi risultano esentasse, in Estonia i redditi da capitale sono tassati attraverso un'aliquota apposita, che risulta meno elevata di quella utilizzata per i restanti redditi, mentre nelle nazioni che hanno applicato la “*flat tax*” negli anni '00, i “*capital gain*” sono tassati con aliquote equivalenti a quelle della “*flat tax*”.

Nonostante innumerevoli differenze e discrepanze, si possono individuare aspetti simili tra le riforme tributarie entrate in vigore nei diversi stati:

1. Tranne che in Lettonia e in Georgia, l'assunzione della tassa fissa è stata accompagnata da un aumento degli oneri deducibili personali, nel tentativo di contenere l'incremento della pressione fiscale, per le fasce di popolazione con i redditi più bassi.
2. L'introduzione della "*flat tax*" è stata seguita dall'abolizione o diminuzione delle detrazioni precedentemente previste.
3. L'implementazione della tassa fissa ha generato una riduzione a livello di entrate derivanti dai redditi di persone fisiche, ad eccezione della Lettonia, della Lituania e della Russia (che, da quanto già precedentemente enunciato, avevano provveduto a fissare l'aliquota fiscale della tassa fissa, al tasso d'imposta marginale più elevato ante-riforma). Sebbene si sia verificato contemporaneamente una diminuzione dell'evasione fiscale, con conseguente aumento delle entrate della pubblica amministrazione ed un incremento dell'offerta di lavoro, tali fenomeni non sono stati in grado di controbilanciare la diminuzione delle entrate, derivante dalla riduzione delle aliquote applicate ai redditi medio-alti.
4. In ultima istanza, le riforme adottate dal '00 in poi hanno solitamente associato ad una diminuzione dell'aliquota sui redditi, un cospicuo incremento di tutte le imposte indirette (specialmente delle accise).

V.VI. LA “FLAT TAX” IN ITALIA

La notevole notorietà raggiunta in tutto il mondo, nel corso degli anni, dalla “*flat tax*”, ha fatto sì che tale modello fiscale trovasse terreno fertile all’interno dei dibattiti in tema di pressione fiscale e nella necessità di rivoluzionare il sistema tributario, in Italia a partire dagli anni ’90.

Nel 1994, il primo governo Berlusconi²², propose di sostituire le innumerevoli aliquote Irpef, con un’unica aliquota fissata al 33% per tutti i contribuenti. Successivamente, il secondo governo Berlusconi, modificò tale proposta, avanzando un progetto di sostituzione delle già menzionate numerose aliquote Irpef, con due aliquote fissate rispettivamente al 23% e al 33%²³, presentato nella legge delega per riforma del sistema fiscale del 2003. Tuttavia, questi tentativi di implementazione di una tassazione “*flat*”, si sono arenati e non sono mai stati applicati al sistema fiscale italiano.

In seguito alla crescente pressione fiscale sviluppatasi in Italia, come conseguenza della gravissima crisi economica del 2008, che il paese ha dovuto affrontare, recentemente è tornata in auge la proposta della “*flat tax*”. Sono stati elaborati tre differenti modelli di “*flat tax*” rispettivamente da:

1. Lega²⁴;
2. Forza Italia²⁵;
3. Istituto Bruno Leoni²⁶ (IBL);

²² Silvio Berlusconi (nato, Milano, 29 settembre 1936) è un politico e imprenditore italiano.

²³ (vedi cap. 4 pag. 70).

²⁴ La Lega Nord è un partito politico italiano nato nel 1989 a seguito dall'unione di sei movimenti autonomisti regionali attivi nell'Italia settentrionale.

²⁵ Forza Italia (FI) è un partito politico italiano di centro-destra, attivo dal 18 gennaio 1994 al 27 marzo 2009 e poi rifondato il 16 novembre 2013. Presidente e leader del partito è Silvio Berlusconi.

²⁶ L'Istituto Bruno Leoni (IBL) è un centro studio italiano fondato nel 2003 con sede a Torino e Milano, prende il nome dal filosofo Bruno Leoni, e promuove le idee liberali in Italia e in Europa.

che provvederemo ad enunciare ed analizzare.

1. **Proposta Lega:** innanzitutto, la proposta della Lega introduce una nuova componente per la misurazione della base imponibile: la “Famiglia Fiscale”. A differenza di quanto avviene con l’Irpef, non si valuta più il singolo individuo, ma si deve considerare complessivamente l’intero nucleo familiare. Quindi le tasse dovranno essere corrisposte in base al numero di componenti del nucleo familiare, e della somma dei redditi dei medesimi. Tale proposta fissa la “*no flat area*” per redditi annui lordi delle famiglie fiscali tra 0 e 7.000 euro, e un’aliquota del 15% per tutti i redditi annui lordi delle “famiglie fiscali” al di sopra di tale fascia. La progressività di tale struttura impositiva sembrerebbe assicurata (malgrado la totale abrogazione delle detrazioni previste dall’attuale sistema tributario) e dalla presenza di due differenti ed alternative deduzioni. In primo luogo, è prevista una deduzione di 3.000 euro per ogni membro del nucleo familiare, compresi i contribuenti (per cui non esclusivamente componenti familiari a carico), per redditi lordi annui del nucleo familiare compresi tra 7.000 e 35.000 euro. Secondariamente per tutti i redditi lordi annui familiari compresi tra i 35.001 e i 50.000 euro è prevista una deduzione di 3.000 euro per ogni familiare a carico. Infine per i redditi annui lordi familiari superiori a 50.001 euro non è prevista alcuna deduzione. Tale modello si propone come alternativa all’IRPEF, e solo successivamente, sebbene l’IRES (Imposta sul Reddito delle società) attualmente in vigore in Italia possa essere considerata a tutti gli effetti una tassa piatta con aliquota al 24%, sostituirà tale percentuale con l’aliquota unica al 15%.

Sistema deduzioni “Flat Tax” Lega		
Redditi familiari	Deduzione (euro)	Si calcola per
Fino 35.000 euro	3.000	Ogni membro del nucleo familiare compresi i contribuenti
Da 35.001 euro a 50.000 euro	3.000	Ogni familiare a carico
Superiori a 50.001 euro	3.000	Nessuno

Tabella 2: schema riassuntivo del sistema di deduzioni presenti nella “flat tax” proposta dalla Lega

2. **Proposta Forza Italia:** la proposta vagliata da Forza Italia prevede un’unica aliquota al 23% applicata al reddito del nucleo familiare. Viene fissata una “no-tax area” per il reddito annuo lordo del nucleo familiare tra 0 e 12.000 euro; inoltre sono deducibili le spese per cure mediche, e sono detraibili gli interessi sui mutui ipotecari ed i carichi familiari. Tutte le altre agevolazioni fiscali vengono eliminate. Non sono previsti cambiamenti per le altre aliquote oltre all’IRPEF.
3. **Proposta Istituto Bruno Leoni:** in fine la proposta dell’IBL contempla un’unica aliquota del 25%, che vada a subentrare a tutti i tributi al momento presenti nel sistema fiscale italiano (tra cui Irpef, Ires e Iva), abbinato ad un trasferimento monetario corrisposto a tutti quei soggetti, indipendentemente dalla condizione occupazionale del ricevente, che non realizzino un definito livello di reddito, sotto forma di imposta negativa, denominato “minimo vitale”, declinato su base territoriale. Inoltre, la deduzione base sull’imponibile familiare IRPEF sarebbe di circa 7.000 euro nel caso di nuclei familiari composti da un solo adulto (opportunamente incrementati attraverso l’uso di una scala di equivalenza nel caso di nuclei familiari di dimensioni superiori, o con diverse caratteristiche).

**CAPITOLO VI. INDICI GLOBALI PER LA MISURAZIONE
DELLA DISUGUAGLIANZA**

VI.I. INDICI DI DISUGUAGLIANZA

Dopo aver affrontato, nel Capitolo 2, le differenti tipologie di disuguaglianza presenti in ambito economico, e nel capitolo successivo le differenti definizioni e concezioni di reddito, al fine di comprendere tangibilmente e operativamente come un sistema di tassazione possa influire sulla redistribuzione del reddito di una popolazione, all'interno di uno stato, si riportano di seguito, con l'ulteriore scopo di aiutare la comprensione del modello statistico implementato nel capitolo 7 del presente elaborato, che provvederà a confrontare la redistribuzione del reddito operata in Italia dall'IRPEF rispetto ad un'ipotetica introduzione della "Flat Tax", gli indicatori principali e più utilizzati, per la stima delle disuguaglianze.

Un indice sintetico, atto a misurare la disuguaglianza, si identifica come una funzione, in grado di collegare, a ciascuna distribuzione di reddito, un numero che permette di misurare il livello di concentrazione, garantendo un integrale ordinamento, il quale permette, date due differenti distribuzioni, di distinguere quale delle due risulta essere maggiormente diseguale. Gli indici di disuguaglianza, per risultare attendibili e realistici, dovrebbero possedere le seguenti caratteristiche:

- **anonimità:** l'indicatore dovrebbe essere indifferente alle variazioni del vettore dei redditi.
- **Autonomia dalla media:** se si procede ad effettuare il prodotto tra tutti i redditi del campione di popolazione ed un valore costante, l'indicatore non varia; questo risultato si ottiene se l'indice deriva dalla differenza tra i differenti redditi, e se la disuguaglianza aumenta, quando aumenta la distanza tra due differenti redditi. Tali indici sono denominati relativi.
- **Indipendenza dal campione:** se tutti i redditi presenti nel campione venissero replicati x volte, l'indice non varia.
- **Postulato di trasparenza:** se avviene un passaggio di reddito tra un soggetto ricco ed un soggetto povero, senza che venga modificato l'ordinamento dei soggetti, il valore dell'indicatore si riduce.

VI.II. COEFFICIENTE DI GINI

Il coefficiente di Gini rappresenta un indice sintetico, il cui scopo risulta essere la misurazione del grado di disuguaglianza di una determinata distribuzione. Tale indice venne elaborato da un celebre statistico italiano, Corrado Gini¹, ed a livello pratico, viene utilizzato principalmente come indice di concentrazione al fine di calcolare la disuguaglianza, riscontrabile all'interno di una data popolazione, in termini di distribuzione del reddito o più in generale di ricchezza. Questo indice può assumere valori compresi tra 0 e 1:

- se l'indice di Gini assume il valore 0, oppure valori prossimi a 0, tale risultato denota una equi-distribuzione dei redditi omogenea, comportando un medesimo livello di reddito per tutta la popolazione.
- Viceversa, se tale indice assume un valore pari a 1, oppure prossimo a tale cifra, si evidenzia una situazione di massima concentrazione dei redditi, che equivale a livelli di disuguaglianza massima. In tale situazione la quasi totalità del reddito è detenuta da una minoranza della popolazione.

Tale indice risulta sicuramente tra i più utilizzati al fine del calcolo delle disuguaglianze di reddito, riscontrabili in una determinata popolazione, dimostrandosi applicabile, allo stesso tempo, sia al reddito lordo sia al reddito netto e persino all'imposta stessa, dando l'opportunità di evidenziare il grado di efficacia ed efficienza del sistema tributario nell'operare la redistribuzione dei redditi.

Il coefficiente di Gini, presenta le seguenti tre peculiarità:

¹ Corrado Gini (Motta di Livenza, 23 maggio 1884 – Roma, 13 marzo 1965), Fu un economista, statista e sociologo italiano. Per quanto concerne esclusivamente la sfera economico-statistica, i contributi di Gini sono principalmente attribuibili allo studio dei valori medi e della variabilità.

- anonimìa: tutti i membri della popolazione, al fine del calcolo dell'indice di Gini, hanno il medesimo "peso specifico";
- numerosità del campione: l'indice di Gini, risulta applicabile indipendentemente dalla grandezza, in termini di numerosità, della popolazione oggetto di studio;
- indipendenza di scala: il calcolo del suddetto indice si caratterizza per non essere influenzato dalla dimensione economica dello stato, concernente la popolazione presa in considerazione.

Si deve tuttavia rilevare che l'indice di Gini, oltre alle caratteristiche positive sopra enunciate, presenta alcuni aspetti problematici, che possono inficiare il suo utilizzo. Potrebbe risultare particolarmente difficoltoso paragonare le distribuzioni di reddito tra due o più differenti stati, a causa dei differenti sistemi di "welfare" che possono essere implementati. Ad esempio, si potrebbe riscontrare che in un determinato stato, il sistema previdenziale elargisca sussidi di carattere monetario, rientranti nel calcolo dell'indice di concentrazione, viceversa in un altro paese tali sussidi vengono resi disponibili sotto forma non monetaria (buoni pasto, ecc...), che non risultano inclusi al fine del calcolo dell'indice di Gini.

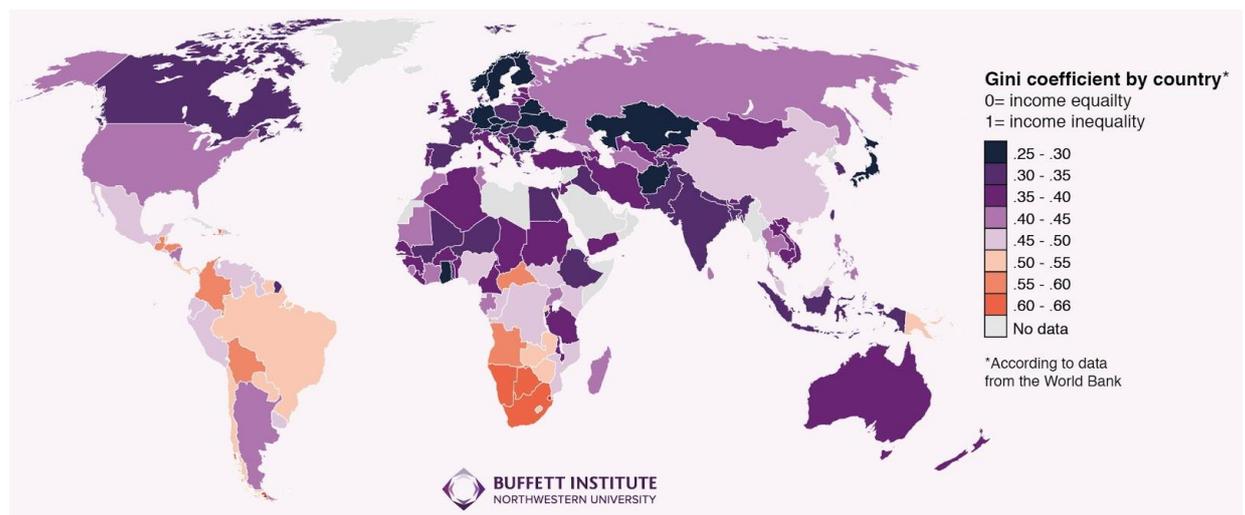


Figura 1: Mappa mondiale del coefficiente di Gini
 Fonte: Buffett Institute Northwestern University (2017)

Dalla Figura 1 possiamo osservare la mappa globale dei coefficienti di Gini sul reddito. Se ne può dedurre che gli stati del nord Europa raggiungono un valore di coefficiente estremamente basso, sintomo di un'efficiente processo di redistribuzione del reddito. I restanti paesi Europei conseguono un indice di Gini che si attesta su valori compresi tra 0.3 e 0.40, simili anche a Canada ed Australia. Sicuramente anomala, e non positiva, la posizione degli Stati Uniti che si attesta su valori di coefficiente compresi 0,40 e 0,45, evidenziando inoltre un trend in continuo peggioramento nel corso degli anni. Sebbene la Figura 1 riporti, con sufficiente esattezza, i coefficienti di Gini di tutti gli stati del mondo, i confronti tra un paese e l'altro devono essere effettuati con opportuna prudenza, poiché raffrontare paesi geograficamente grandi con paesi geograficamente piccoli, può condurre a distorsioni di risultato. Nello specifico, solitamente è possibile notare livelli di coefficiente superiori per stati con elevate dimensioni, a causa delle disuguaglianze regionali presenti, che vengono opportunamente tenute da conto nella misurazione dell'indice di concentrazione, disuguaglianze che nei paesi con dimensioni piccole non sono solitamente presenti. Tale considerazione ci ragguaglia, sottolineando l'impossibilità di effettuare confronti efficaci tra i paesi Europei e paesi come Stati Uniti e Cina.

VI.III. LA CURVA DI LORENZ

L'indice di Gini risulta calcolabile, prendendo come base di riferimento la "curva di Lorenz". Tale modello venne elaborato da Max O. Lorenz² intorno al 1905, e rappresenta uno strumento grafico, di facile interpretazione, che consente di esaminare la redistribuzione del reddito in una determinata nazione. La curva di Lorenz mette in relazione la percentuale cumulata della popolazione con la percentuale cumulata di reddito posseduto dalla medesima, solo ed esclusivamente dopo aver attuato un processo atto ad ordinare gli individui che costituiscono tale popolazione, per valori crescenti di reddito.

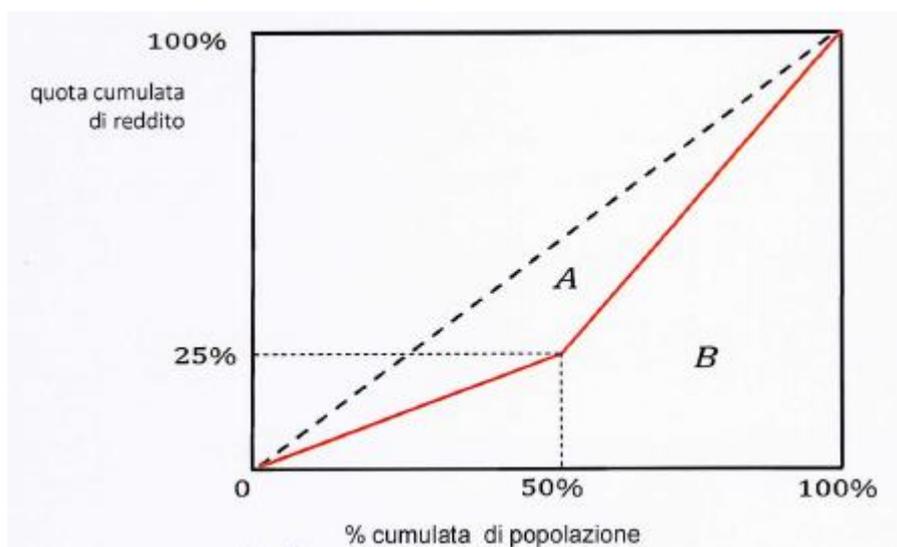


Grafico 1: Curva di Lorenz

Fonte: materiali Università Ca'Foscari scienze delle finanze avanzato.

Nel Grafico 1 possiamo notare che sull'asse delle x risultano posizionate le percentuali cumulate della popolazione, mentre sull'asse delle y la quota, anch'essa cumulata, di reddito della popolazione. Se tutti gli individui, avessero il medesimo reddito, e di conseguenza tale popolazione fosse priva di

² Otto Max Lorenz (Burlington, 19 settembre 1876 – Sunnyvale, 1° luglio 1959) fu un celebre economista statunitense, famoso per essere riuscito a mettere a punto un'analisi in grado di descrivere le disparità di reddito e da cui prende il nome la "curva di Lorenz".

disuguaglianza in termini di ricchezza, la quota percentuale di individui sarebbe esattamente uguale alla quota percentuale di reddito posseduto, graficamente rappresentato dalla bisettrice (retta tratteggiata) del piano cartesiano. Detto questo, l'area A, osservabile all'interno del Grafico 1, compresa tra la curva di Lorenz (curva rossa) e la bisettrice, è detta area di concentrazione, e la sua variazione rappresenta un aumento od una diminuzione della disuguaglianza.

Come, già in precedenza enunciato, tale modello risulta particolarmente utilizzato per confrontare e misurare l'effetto redistributivo in termini di reddito, che è in grado di operare il sistema tributario. Prendendo in considerazione il Grafico 1, si può ricavare l'indice di Gini dalla seguente formula:

$$G = \frac{A}{A + B} = 2A$$

Perché $A+B= 1/2$

CASO:

Esempio pratico di calcolo dell'indice di Gini:

Dati:

- 3 soggetti con redditi fissati a 30, 70, 300

Individui	Quota Cumulata Individui	Reddito	Quota Reddito	Quota Cumulata di Reddito	Area B
1	0.333	30	0.075	0.075	0.013
2	0.667	70	0.175	0.250	0.054
3	1	300	0.750	1	0.208
Totale		400			0.275
	Media	133.3333			

Fonte: materiali Università Ca'Foscari scienze delle finanze avanzato.

Attraverso i dati inerenti alla quota cumulata di popolazione e la quota cumulata di reddito, si procede a tracciare la curva di Lorenz (curva blu), e si procede a calcolare l'area B, che rappresenta l'area di tre trapezi sotto la curva di Lorenz.

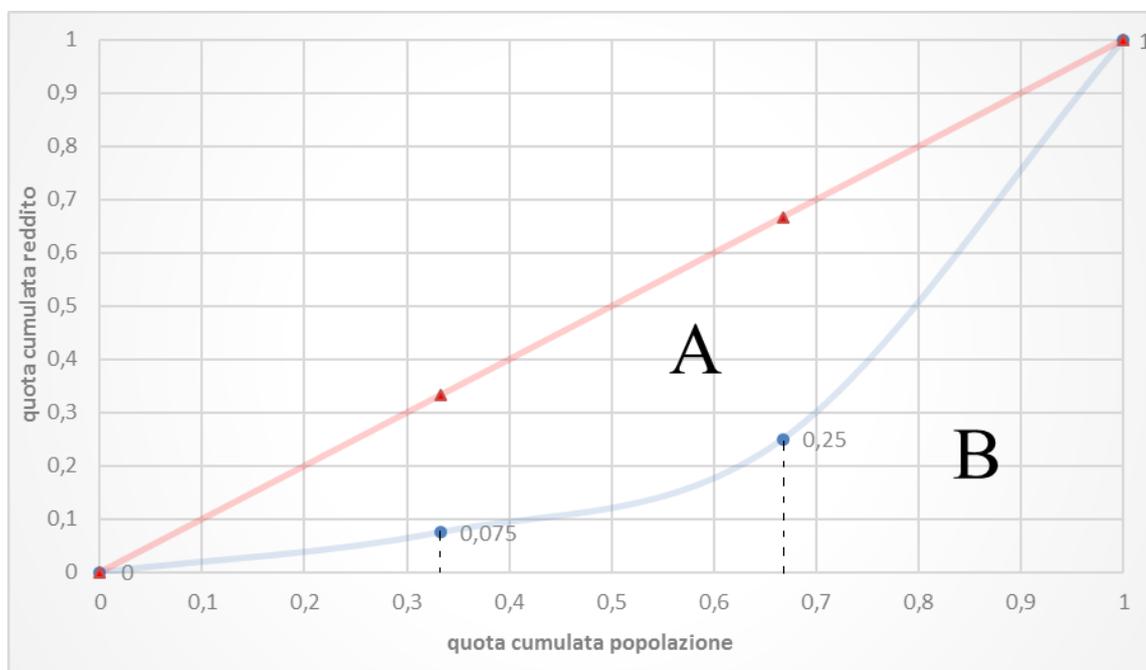


Grafico 2: Curva di Lorenz costruita sui valori dell'esempio

Calcoli:

$$B = \frac{0,333 \times 0,075}{2} + \frac{0,333 \times (0,175 + 0,075)}{2} + \frac{0,33 \times (1 + 0,175)}{2} = 0,275$$

$$A = \frac{1}{2} - B = 0,5 - 0,275 = 0,225$$

$$G = 2A = 2 \times 0,225 = 0,45$$

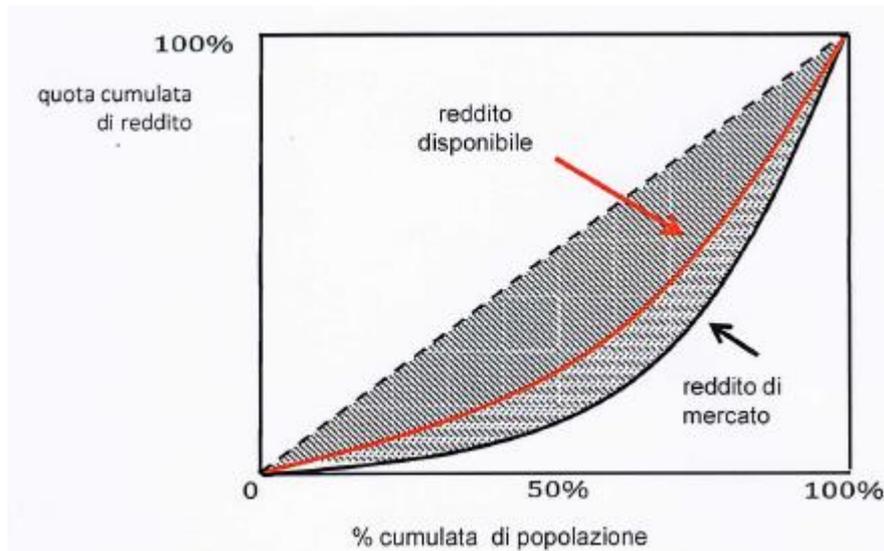


Grafico 3: Curva di Lorenz (reddito disponibile-reddito di mercato)
 Fonte: materiali Università Ca'Foscari scienze delle finanze avanzato.

Nello specifico (Grafico 3), si effettua una comparazione tra la curva di Lorenz del reddito netto di una determinata popolazione, e la curva di Lorenz del reddito di mercato (lordo) della medesima popolazione. I risultati sono così interpretabili:

- se la curva di Lorenz del reddito netto risulta più vicina alla bisettrice, rispetto alla curva di Lorenz del reddito di mercato, si verifica una riduzione dell'area di concentrazione, con conseguente riduzione dell'indice di Gini; tale fenomeno evidenzia che l'effetto redistributivo delle politiche tributarie dello stato è progressivo.
- Se la curva di Lorenz del reddito netto risulta più distante dalla bisettrice rispetto alla curva di Lorenz del reddito di mercato, si verifica un aumento dell'area di concentrazione, con conseguente aumento dell'indice di Gini; tale fenomeno evidenzia che l'effetto redistributivo delle politiche tributarie dello stato, è regressivo.

VI.IV. INDICE REYNOLDS-SMOLENSKY E INDICE DI KAKWANI

INDICE DI REYNOLDS-SMOLENSKY

L'indice di Reynolds-Smolensky rappresenta uno dei più importanti indicatori della redistribuzione, utilizzato normalmente al fine di verificare la redistribuzione dei redditi della popolazione, in un determinato stato. Tale indice viene calcolato come differenza, tra il già menzionato indice di Gini ante-imposta (G_{ante}), e l'indice di Gini post-imposta (G_{post}):

$$R = (G_{ante} - G_{post})$$

L'effetto redistributivo cresce, al crescere dell'indice di Reynolds-Smolensky (R).

Al fine di chiarire come tale indice viene ottenuto, si riporta di seguito un esempio:

Ipotesi:

per semplificare i calcoli a scopo esemplificativo, si calcolerà l'indice di Reynolds-Smolensky, su di una popolazione composta da solo due individui³.

Individuo 1: Reddito $Y_1=100$

Individuo 2: Reddito $Y_2=500$

Imposta progressiva che presenta le seguenti aliquote ed i seguenti scaglioni d'imposta:

³ Si ricorda, che solamente nel caso preso in esame (due individui), l'indice di Gini coincide con l'indice di concentrazione, e può semplicemente essere calcolato con la seguente formula:

$$G = 1 - (2 \times Y_1 / (Y_1 + Y_2))$$

Dove:

Y_1 = Reddito individuo 1

Y_2 = Reddito individuo 2

fino a 100 20%

da 101 fino a 200 30%

da 201 fino a 300 40%

da 301 fino a 500 50%

Oltre 501 60%

Si procede al calcolo:

$$G_{ante} = 1 - (2 \times 100 / (100 + 500)) = 1 - 0,33 = 0,67$$

$$G_{post} = 1 - (2 \times 80 / (80 + 250)) = 1 - 0,48 = 0,51$$

$$R = 0,67 - 0,51 = 0,16$$

INDICE DI KAKWANI

L'indice di Kakwani rappresenta una grandezza globale per quanto concerne la progressività, utilizzata anch'essa in ambito reddituale, che si basa sulla differenza tra la concentrazione dell'imposta stessa (C_{tax}), e l'indice di concentrazione di Gini calcolato sul reddito ante-imposta (G_{ante}):

$$K = C_{tax} - G_{ante}$$

In presenza di un tributo progressivo, è possibile notare una concentrazione inerente al gettito, maggiore rispetto alla concentrazione inerente al reddito imponibile, di conseguenza all'ampliarsi di tale differenza, cresce la progressività dell'imposta.

CAPITOLO VII. CASO STUDIO

VII.I. INTRODUZIONE AL MODELLO

Per poter delineare con maggiore efficienza le differenze che si configurano dall'adozione della “*flat tax*”, rispetto all'applicazione dell'attuale imposta sul reddito delle persone fisiche (Irpef), si è proceduto all'elaborazione di un modello statistico.

Nello specifico si è deciso di confrontare i risultati derivanti dall'applicazione dell'Irpef al reddito complessivo, di un determinato campione di individui, con i risultati riscontrabili dall'applicazione al medesimo campione, al reddito complessivo dell'intero nucleo familiare della “*flat tax*” elaborata dalla “Lega” (illustrata dettagliatamente nel capitolo 5 del presente elaborato).

Si è deciso di verificare esclusivamente tale modello di “*flat tax*” dei tre complessivamente presentati, in quanto si ritiene che si tratti di quello che possa avere maggiore probabilità di essere effettivamente applicato al sistema tributario italiano. Inoltre, risulta ad oggi il più completo, in termini di informazioni, per poter condurre un'indagine analitica.

Il modello, prende in considerazione un campione di popolazione italiana rappresentativo ed equamente redistribuito su tutto il territorio nazionale, composto da 100 mila individui, al cui reddito complessivo si è simulata l'applicazione di entrambe le imposte. Una delle maggiori difficoltà inerenti la programmazione del modello si è verificata a causa della complessità dell'Irpef. Nello specifico, a causa dell'enorme quantità di detrazioni¹ presenti (inerenti a numerosi e vari requisiti riscontrabili all'interno di un generico nucleo familiare), e quindi dell'elevato numero di variabili (oltre 30) che si è dovuto tenere conto nella predisposizione del modello dei flussi (appendice A).

In seguito alla costruzione del campione ed alla programmazione ed applicazione delle due differenti imposte, si sono ottenuti, l'Irpef netta pagata (ed il reddito al netto dell'Irpef di ogni singolo individuo), ed i medesimi valori inerenti alla “*flat tax*”.

¹ Per quanto concerne la complessa struttura di detrazioni e deduzioni Irpef che conducono al calcolo del reddito netto, si rinvia all'Annuario del Contribuente Versione Online, 2017”

Di seguito si andranno ad analizzare ed a confrontare i risultati ottenuti, cercando di esaminare, come al variare di determinate caratteristiche del campione (ad esempio: numero di figli a carico, disabili a carico, coniuge a carico ecc.), possa variare il prelievo da parte dello stato e di conseguenza la progressività dell'imposta. Si cercherà inoltre di mettere in evidenza la redistribuzione del reddito operata da questi due differenti sistemi tributari, tentando di comprendere quale dei due sia il più equo e progressivo.

VII.II ANALISI DEL MODELLO

Il campione considerato è l'esito di un accurato lavoro di programmazione (linguaggio informatico *java*), il quale ha cercato di tenere conto di tutta una serie di caratteristiche e di dettagli indispensabili per un corretto calcolo dell'Irpef e della "*flat tax*".

L'esigenza di creare il campione (composto da 100.000 mila individui), è scaturita dalla difficoltà di reperire i dati puntuali relativi al reddito complessivo lordo di una così ampia popolazione (dato sensibile alla privacy). Si tratta dei dati relativi alla composizione del nucleo familiare di ogni singolo individuo, la composizione del reddito di ogni soggetto, e tutta una serie di informazioni indispensabili al fine del calcolo dell'Irpef e della "*flat tax*". Si è quindi deciso al fine di creare un campione rappresentativo, di attribuire il valore del reddito complessivo ad ognuno dei soggetti, che costituiscono il campione di 100 mila individui, mediante l'utilizzo di statistiche Istat aggiornate, contenenti la distribuzione in classi del reddito complessivo della popolazione italiana e la relativa concentrazione. Tale processo è stato implementato per tutte le variabili contenute nel campione.

In seguito, si è proceduto alla programmazione (relativa alle deduzioni e detrazioni) dell'Irpef e della "*flat tax*", ottenendo come output dal programma così strutturato, per ogni singolo individuo, l'Irpef netta pagata ed il reddito al netto dell'Irpef, ed i medesimi valori ma inerenti alla "*flat tax*". I risultati, per consentire una migliore e veloce lettura, e soprattutto per la facilità a chiunque di usufruire di tale *software*, sono stati automaticamente importati su foglio *Excel*² ed in tale spazio virtuale sono stati analizzati. Solo ed esclusivamente a fini grafici, ma non analitici, per consentire al programma l'elaborazione "grafica" di una così massiccia quantità di dati (non altrimenti possibile in riferimento alle potenzialità di calcolo di *Excel*) i soggetti sono stati raggruppati in base a

² Il foglio *Excel* contenente il campione di popolazione, rimarrà disponibile al seguente link:
<https://drive.google.com/open?id=13D8F7o2Gx51f7H9taoseDXk-plXLdaCY>

scaglioni di fasce di reddito complessivo di ampiezza 500 euro, ed è stata utilizzata la loro media. L'analisi che si è provveduto a condurre non indaga esclusivamente sulla progressività ed effetto redistributivo di ambedue le tassazioni, ma cerca di comprendere gli effetti in termini di gettito complessivo che il passaggio da Irpef a “flat tax” comporterebbe.

Si procede ora all'analisi dei risultati attraverso dei supporti grafici.

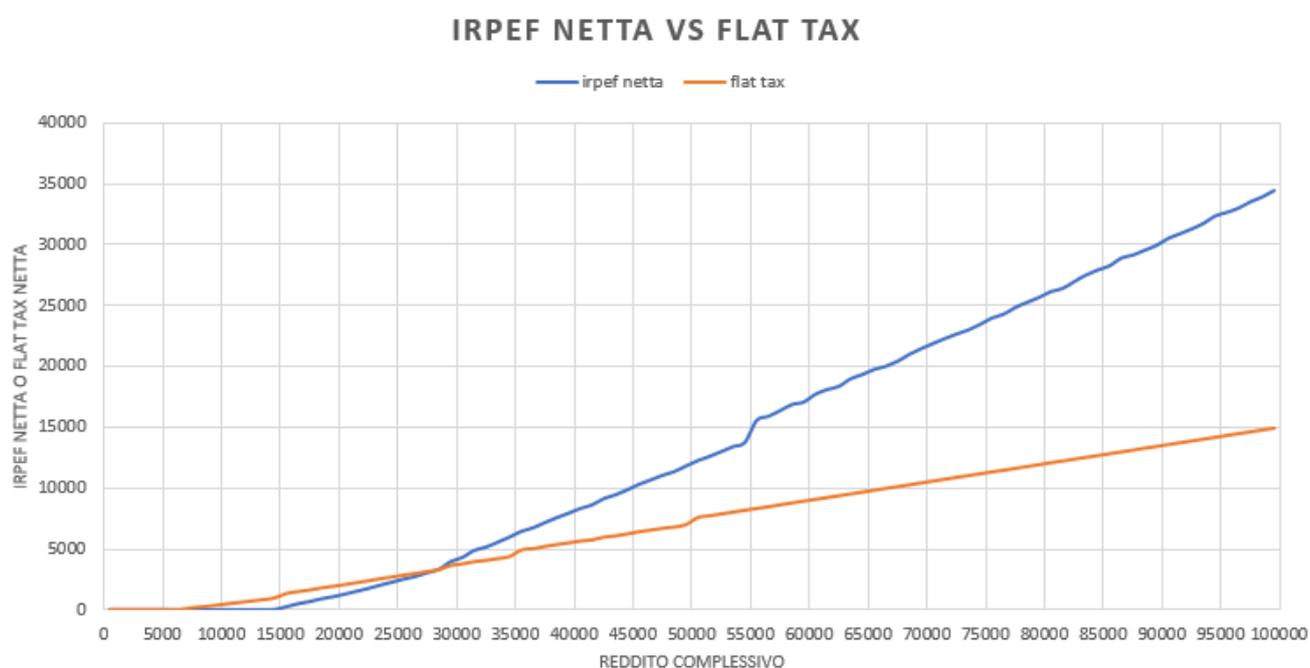


GRAFICO 1

Il Grafico 1 rappresenta l'Irpef netta (curva blu) e la “flat tax” netta (curva arancione), in funzione del reddito complessivo. In pratica tale grafico mette in evidenza l'Irpef netta e la “flat tax” dovuta da ogni singolo individuo che costituisce il campione, in base al proprio reddito complessivo. Da questo grafico è possibile notare che mentre la “no tax area” relativa alla “flat tax” comprende i redditi lordi da 0 a 7.000 euro, la medesima area inerente all'Irpef, (sebbene essa non sia stabilita a priori ma frutto delle deduzioni, e delle innumerevoli detrazioni che permettono di rendere taluni redditi esentasse) risulta essere

estremamente più estesa, comprendente i redditi tra 0 e 15.000 euro. Risulta quindi possibile riscontrare che fino al punto di intersezione pari a 28.000 euro di reddito complessivo, la “*flat tax*” incide in modo più marcato su questi redditi rispetto alla tassazione Irpef, di conseguenza, penalizzando gli individui a basso reddito, che risultano essere anche coloro a maggiore concentrazione. Viceversa, i redditi complessivi, superiori a 28.000 euro subiscono maggiore imposizione fiscale attraverso l’applicazione dell’Irpef. Tale analisi consente di evidenziare una preventiva maggiore progressività dell’imposta personale sul reddito, rispetto alla “*flat tax*”. Infine, nel Grafico 1, sia per quanto concerne la “curva blu”, sia per quanto concerne la “curva arancione”, si evidenziano dei gradini, dati dal passaggio di scaglione impositivo e della relativa aliquota fiscale, che producono una maggiore tassazione in relazione all’aumento del reddito lordo.

Nei successivi quattro grafici si è deciso di approfondire, il variare dell’imposizione, sia in presenza di tassazione Irpef, sia in presenza di tassazione “*flat tax*”, al variare di determinate caratteristiche del campione³, ovvero l’incidenza che tali variabili hanno sul reddito netto.

³ Sono state prese in considerazione variabili (numero figli a carico, coniuge a carico ecc.) che rientrano nella struttura delle detrazioni Irpef, escludendo tuttavia quelle variabili a cui l’Irpef attribuisce una detrazione del 19 %, in quanto si è verificato che l’impatto in termini di variazione di reddito netto non è significativo.

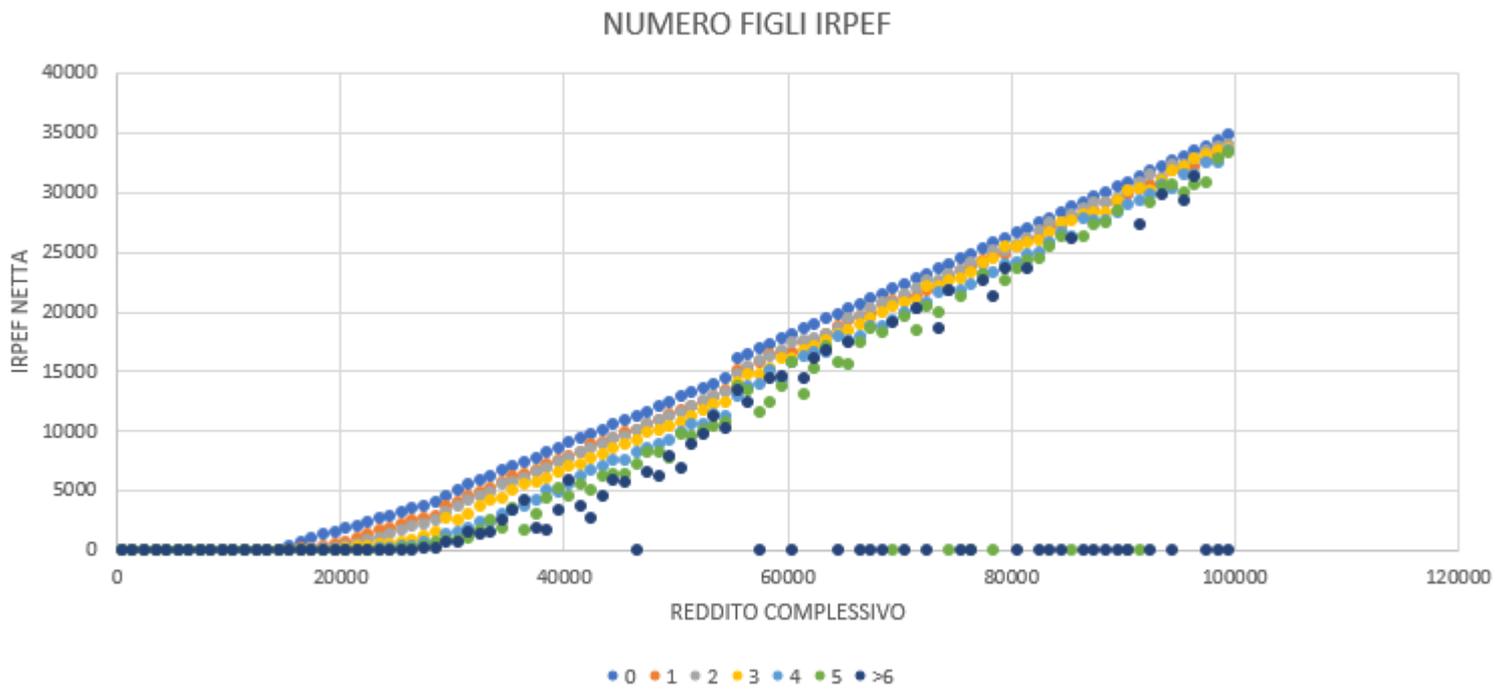


GRAFICO 2

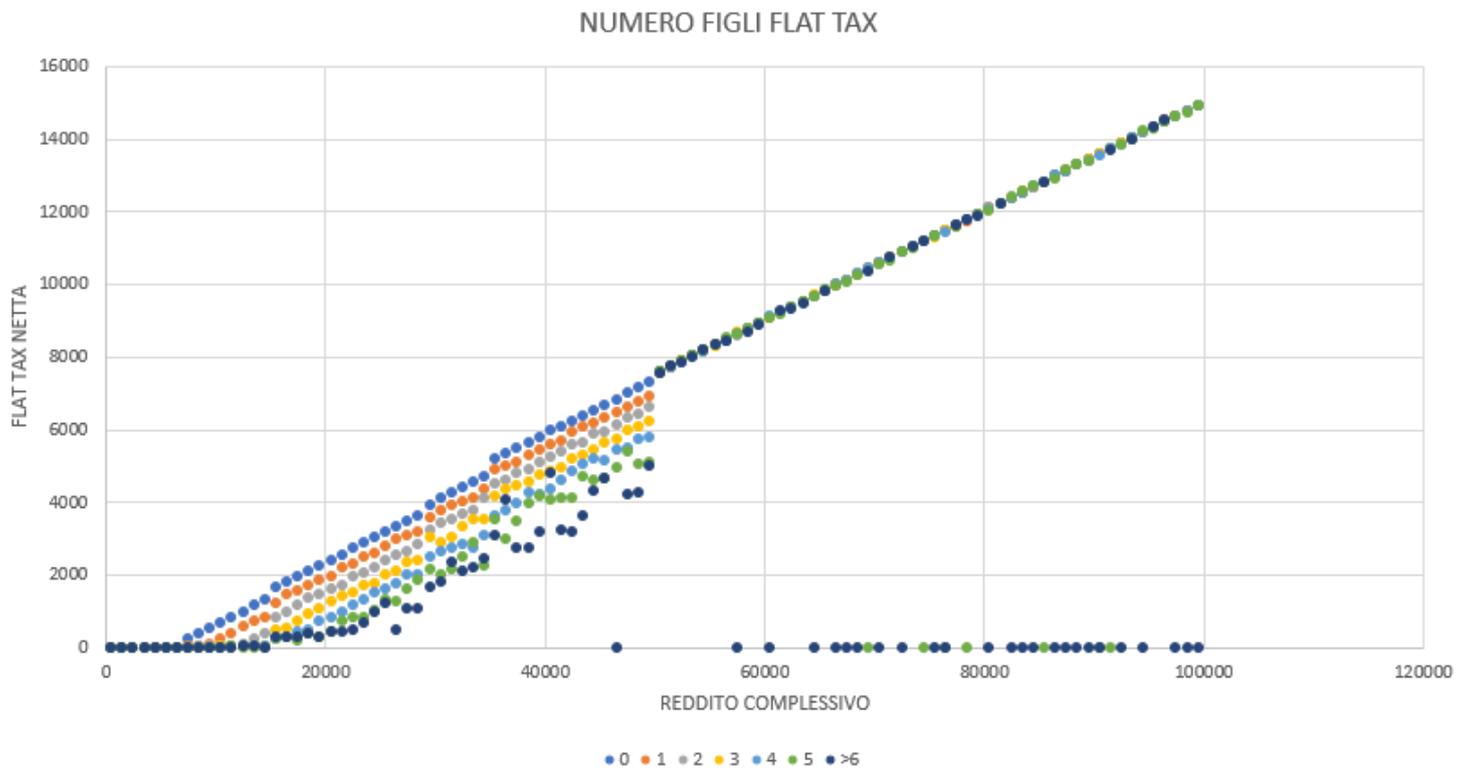


GRAFICO 3

Il Grafico 2⁴ e il Grafico 3 vogliono evidenziare come al crescere del numero dei figli a carico, la tassazione, rispettivamente tramite imposta sul reddito delle persone fisiche e “flat tax”, varia al crescere del reddito complessivo. Risulta evidente (Grafico 2) che le detrazioni inerenti alla variabile “figli a carico” fanno sì che all’aumentare del numero dei figli, due individui con medesimo reddito lordo, abbiano due redditi netti completamente differenti. Il soggetto con maggior numero di figli a carico risulta aver un reddito netto complessivamente maggiore, rispetto ad un individuo con un numero di figli a carico minore. Tuttavia, per quanto concerne la tassazione Irpef, vi è sicuramente da notare che la differenza di reddito netto, scaturita dalla differenza di figli a carico tra due soggetti, si assottiglia in funzione all’aumento del reddito complessivo. Dal Grafico 3, che sintetizza i medesimi risultati del Grafico 2, tuttavia concernenti la “flat tax”, è possibile notare che le detrazioni inerenti ai figli a carico, incidono esclusivamente sui redditi complessivi inferiori a 50.000 euro; superata la suddetta soglia tali detrazioni non sono più previste.

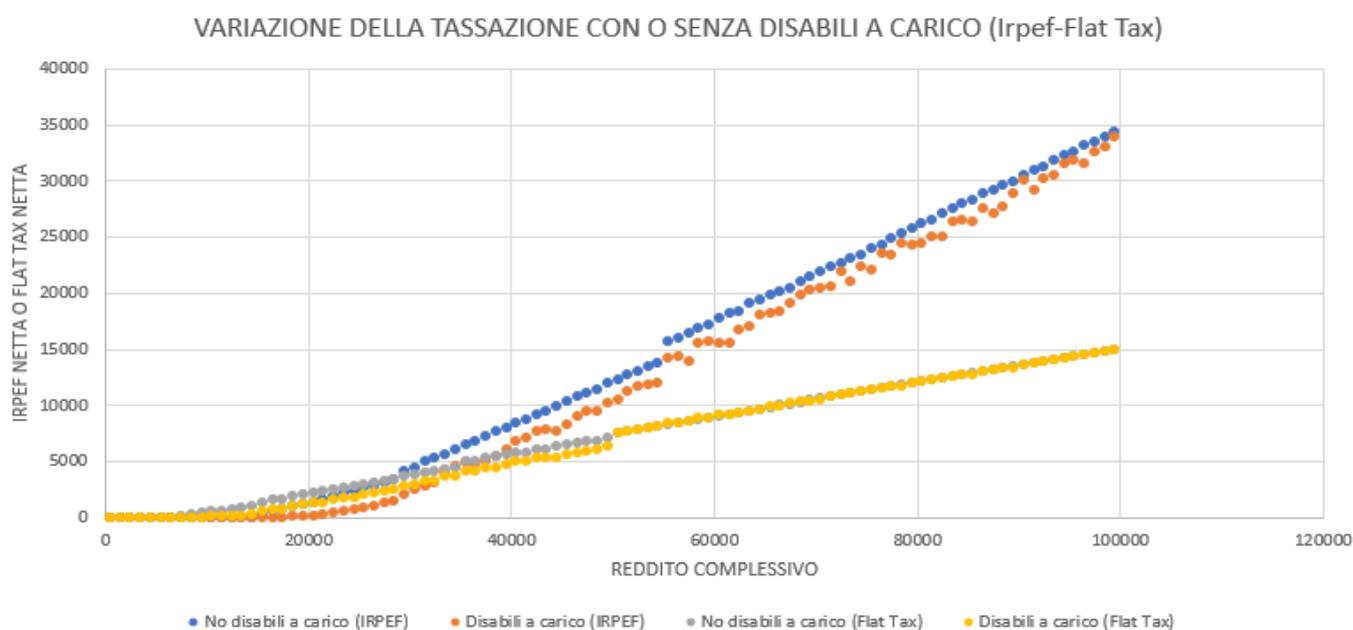


GRAFICO 4

⁴ Risulta necessario osservare che i punti (Grafico 2 e Grafico 3) schiacciati lungo l’asse delle ascisse, rappresentano fasce di reddito (all’interno del campione) che non presentano nessun individuo con tale numero di figli.

Il grafico 4, evidenzia come le detrazioni inerenti alla presenza di uno o più familiari disabili a carico, possa diminuire l'imposizione fiscale generata

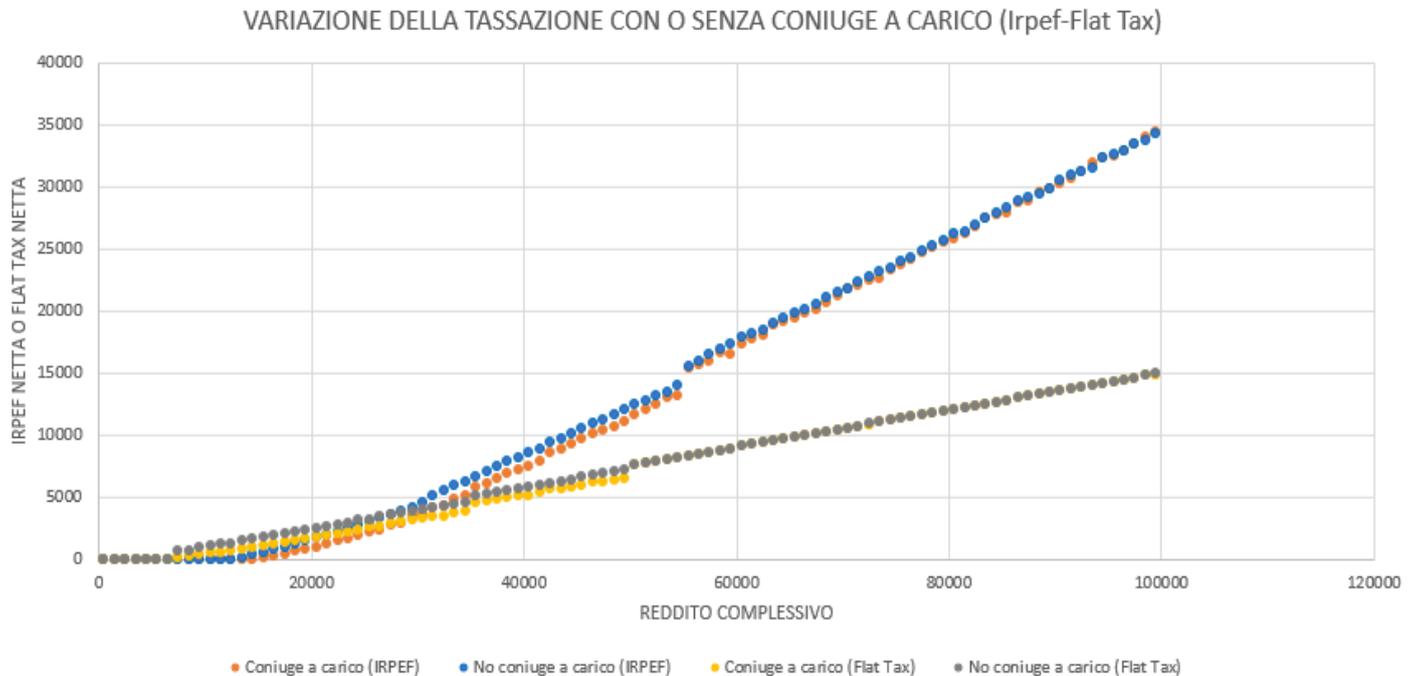


GRAFICO 5

dall'Irpef e dalla “flat tax”. Tale grafico mette in luce che, in presenza di tassazione Irpef, le detrazioni del familiare disabile a carico, risultano inerenti a tutte le fasce di reddito complessivo, e che tali detrazioni sono il computo delle detrazioni specifiche inerenti ad un familiare a carico, e contemporaneamente inerenti ad un soggetto disabile. Viceversa, la “flat tax”, non prevedendo specifiche detrazioni per soggetti disabili, questi ultimi vengono considerati alla stregua di un qualsiasi soggetto a carico, e dunque le detrazioni per tali individui sono previste sino ad un reddito complessivo di 50.000 euro. Tale risultato a cui siamo giunti attraverso l'analisi del Grafico 4 è possibile traslarlo anche per quanto concerne il Grafico 5, nel quale, anziché essere stata fissata come punto di riferimento la variabile “famigliari disabili a carico” è stata presa in considerazione la variabile “coniuge a carico” con i medesimi risultati.

Terminata questa prima fase di analisi, si è proseguito, effettuando uno studio delle “Curve di Lorenz” calcolate sul reddito lordo, sul reddito al netto dell’Irpef e sul reddito al netto della “flat tax”. È possibile notare i risultati di tale analisi dai Grafici 6 e 7, che rappresentano le medesime curve, con la sola differenza che il Grafico 7, considera una più ristretta forbice di popolazione inerente al reddito complessivo, mettendo in luce con maggiore dettaglio le differenze tra le tre curve. Sebbene sia l’Irpef che la “flat tax” evidenzino non esaltanti risultati in tema di redistribuzione dei redditi, la curva di Lorenz, inerente al reddito al netto dell’Irpef, risulta sicuramente più vicina alla bisettrice del piano cartesiano in questione, rispetto alla medesima curva, inerente però al reddito al netto della “flat tax”, sottolineando una migliore redistribuzione del reddito.

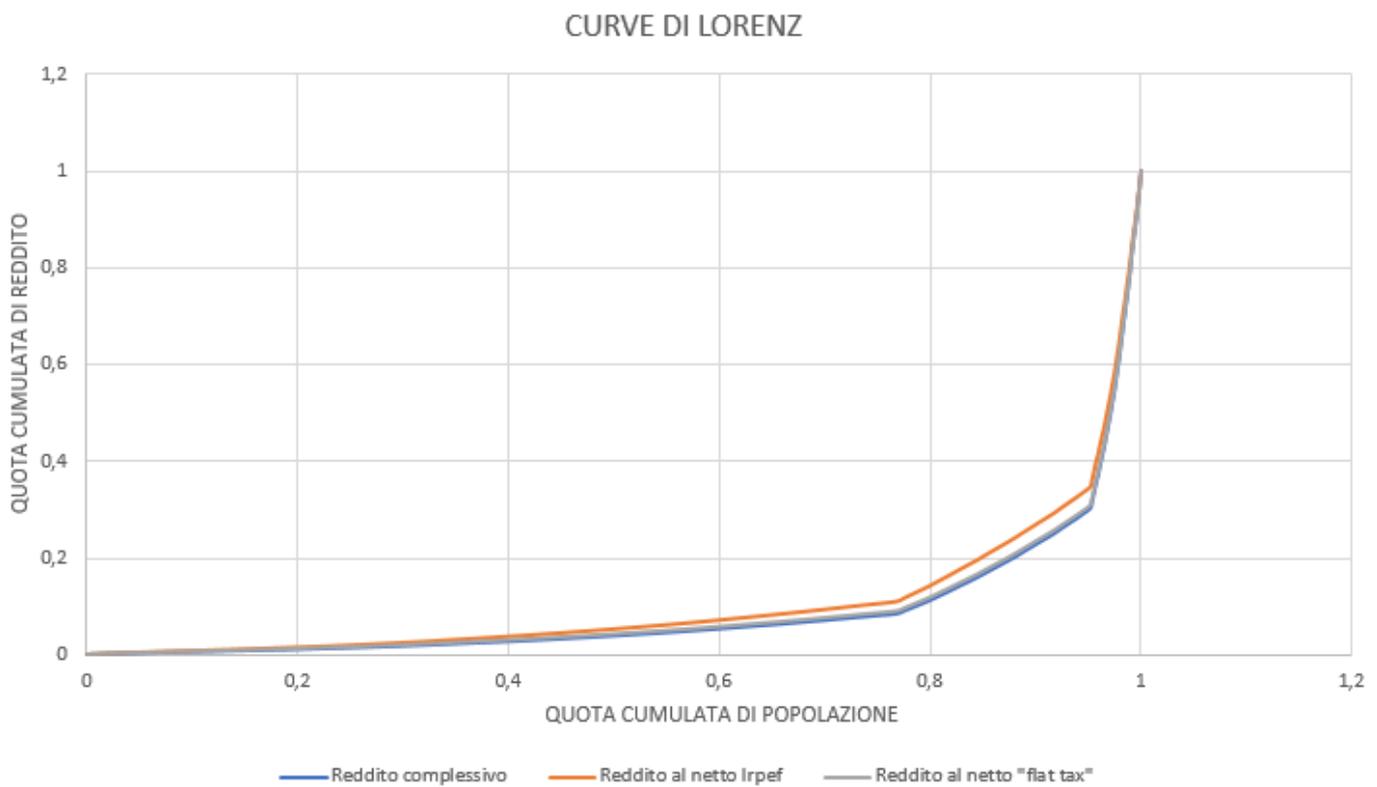


GRAFICO 6

CURVE DI LORENZ

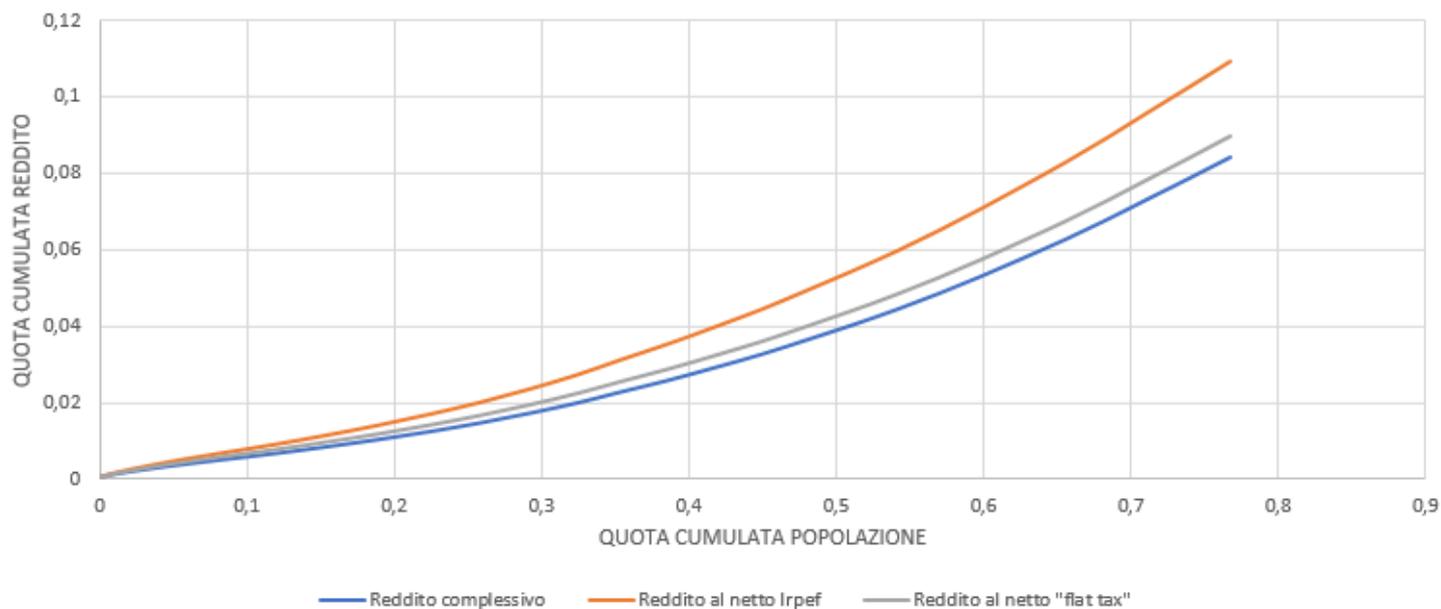


GRAFICO 7

Tali risultati sono ulteriormente avvalorati dall'indice di Gini (Grafico 8), che presenta un valore inferiore per redditi netti, tassati attraverso l'imposta personale sul reddito, e quindi un migliore effetto redistributivo di tale imposta.

INDICE DI GINI

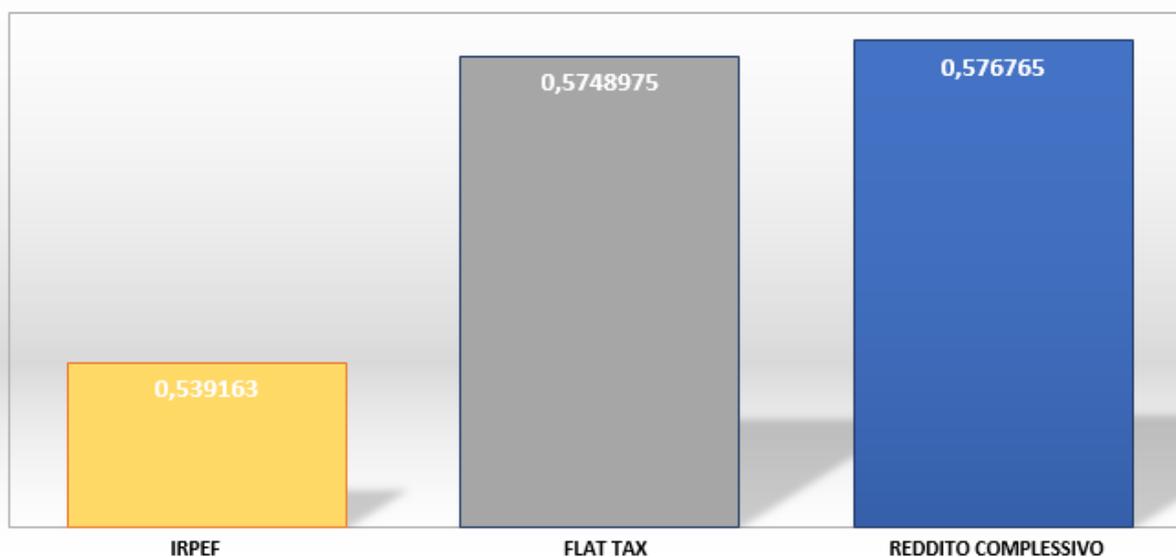


GRAFICO 8

Dopo aver analizzato gli effetti redistributivi delle due imposizioni, si vuole mettere in luce l'effetto in termini di gettito complessivo generato dalle due modalità di tassazione, in modo tale da evidenziare la reale possibilità per lo stato di implementare la *“flat tax”*, verificando la sostenibilità economico-finanziaria ed il costo che scaturirebbe in seguito a tale decisione. Dal Grafico 9 è possibile notare, come la *“flat tax”* diminuirebbe il gettito complessivo, destinato alle casse dello stato in modo significativo, rendendo necessario il reperimento di tali risorse economiche da altre fonti. Sebbene la tassazione sui redditi inferiori a 28.000 euro (redditi con maggiore concentrazione) risulterebbe superiore in presenza di *“flat tax”*, tale incremento del gettito non sarebbe in grado di compensare la consistente diminuzione di gettito, derivante da una minore tassazione dei redditi medio-alti.



GRAFICO 9

Si conclude, ritenendo che non solo la *“flat tax”* risulta essere meno progressiva rispetto all'IRPEF, e che tale elemento comporti un considerevole peggioramento della redistribuzione dei redditi, ma anche il gettito prodotto risulterebbe notevolmente inferiore, aggravando la situazione di indebitamento dello stato, qualora le rimanenti fonti di entrata (tasse indirette ecc.), si mantenessero

costanti. Tale analisi tuttavia non tiene conto dell'effetto che la "*flat tax*" potrebbe avere sul fenomeno dell'evasione fiscale (particolarmente intenso in Italia), in quanto è di difficile previsione il gettito che lo stato sarebbe in grado di recuperare, tramite la semplificazione burocratica ed il conseguente miglioramento dell'efficienza dei controlli in materia tributaria, risultando imprudente basare la sostenibilità di tale riforma, esclusivamente su tale dato. Sebbene la presenza di una "*no tax area*" e di un'unica bassa aliquota (in contrapposizione con la pluralità e le elevate aliquote e scaglioni Irpef), possa indurre a far pensare che tale tassazione possa avere un minore impatto su tutta la popolazione, ed in particolar modo sui ceti meno abbienti; il risultato effettivo si delinea esattamente nel senso contrario, poiché (Grafico 1), l'effettiva aliquota Irpef, al netto di detrazioni e deduzioni per redditi bassi, risulta essere considerevolmente inferiore.

CONCLUSIONI

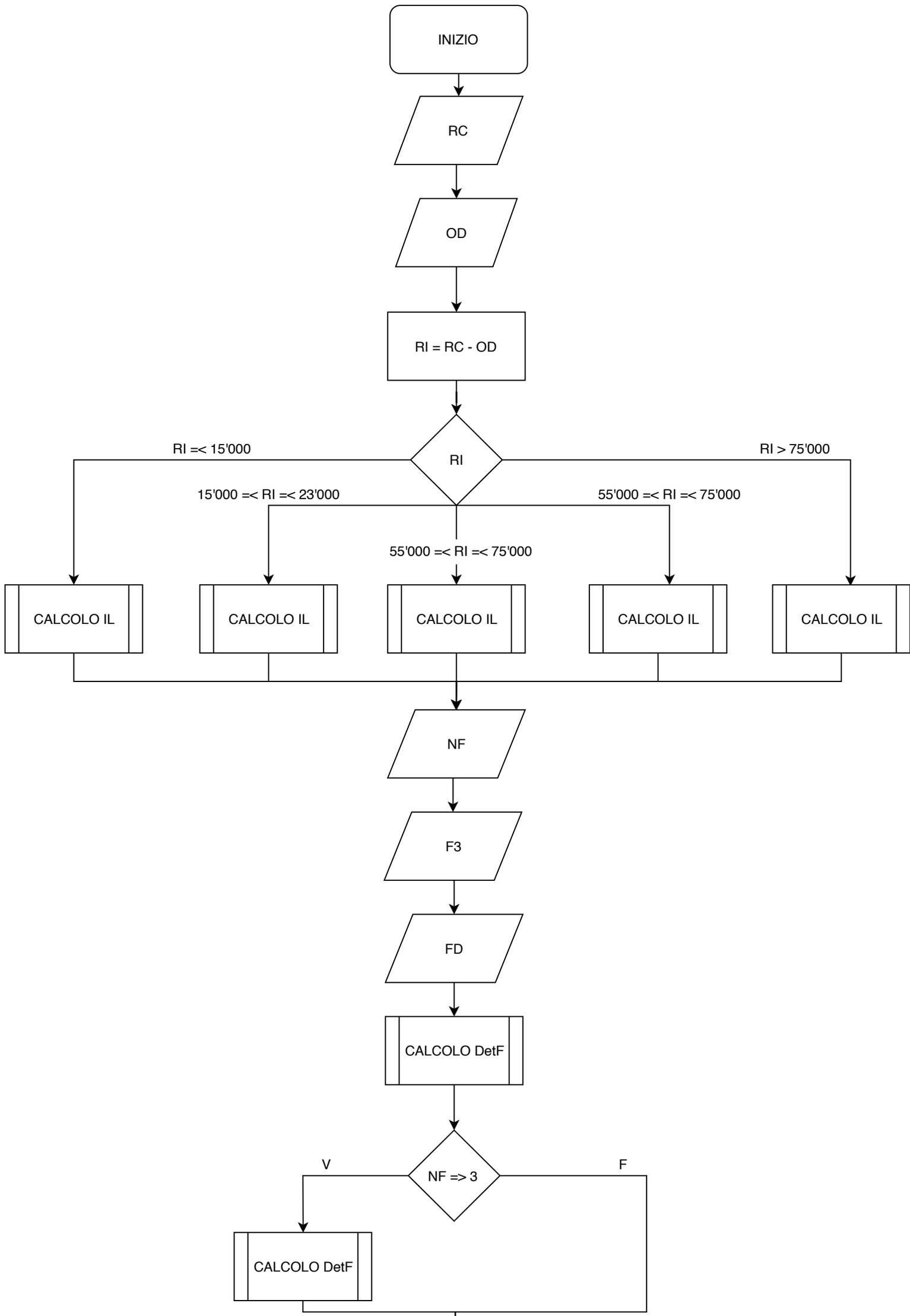
Nel presente elaborato, sono state inizialmente trattate le differenti tipologie di disuguaglianza economica, e le differenti tipologie e definizioni di reddito. Tali argomenti hanno lo scopo di introdurre e delineare che cosa si intenda con redistribuzione dei redditi, e come tale processo possa influenzare positivamente o negativamente la società, ed ogni singolo individuo. Si è successivamente deciso di affrontare, ed approfondire, la composizione del sistema tributario italiano, ed in particolar modo di operare un confronto teorico tra imposta personale sul reddito e “*flat tax*”. Tale scelta è dovuta innanzitutto al ruolo fondamentale che i sistemi tributari rivestono nella redistribuzione dei redditi, e nella creazione di gettito per lo stato, in funzione dell’erogazione di servizi (welfare), e secondariamente per la grande attualità e possibilità che la “*flat tax*” possa essere implementata in Italia, con tutti gli effetti positivi o negativi che tale scelta potrebbe comportare.

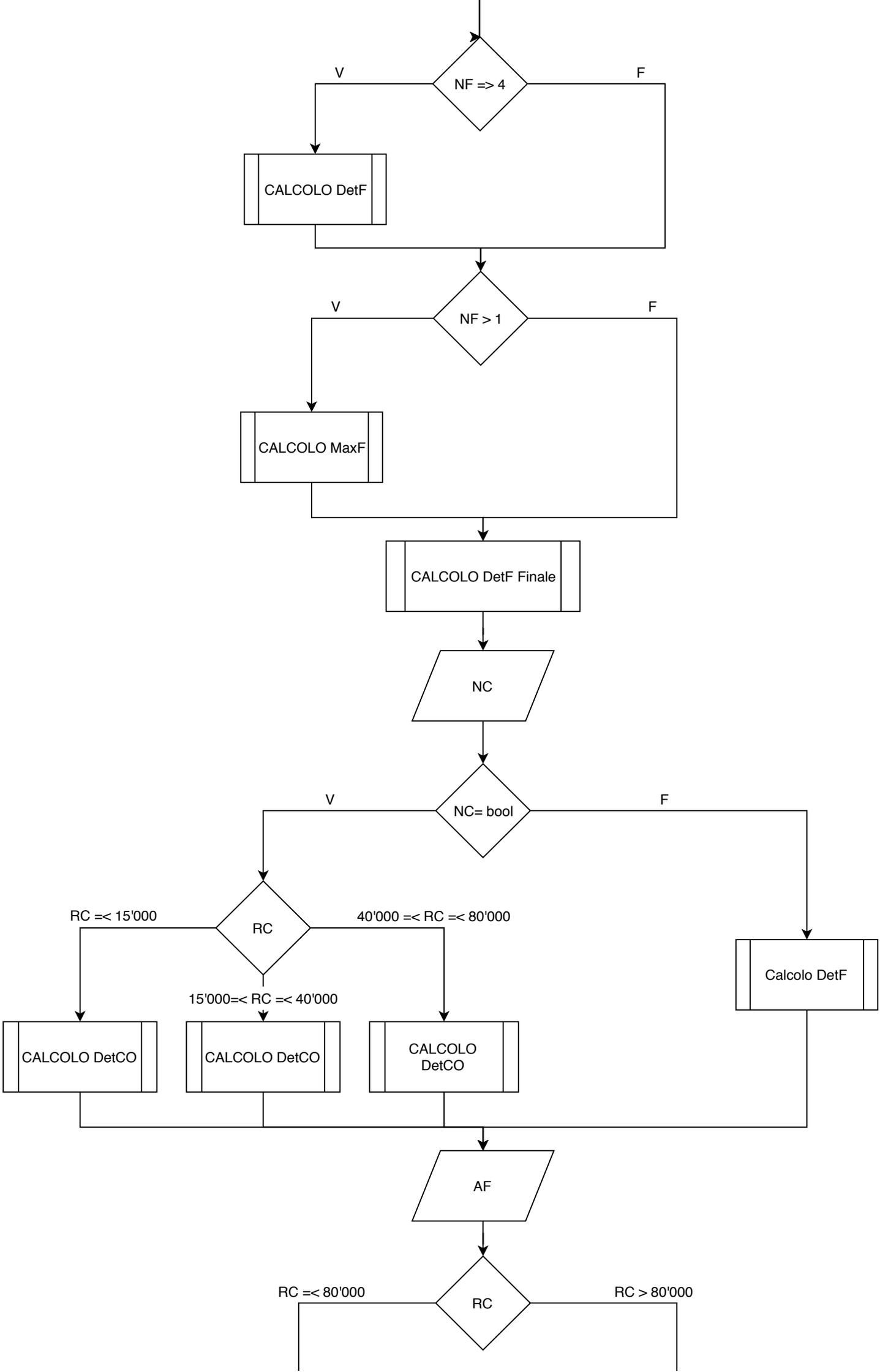
Successivamente si è deciso di approfondire e studiare i casi di adozione della “*flat tax*” avvenuta in alcuni paesi europei dell’Europa dell’est, che più o meno recentemente hanno deciso di implementare forme personalizzate e differenti di “*flat tax*”, ed in fine si è provveduto ad esporre le tre differenti proposte di “*flat tax*”, che recentemente sono state presentate da differenti partiti politici italiani. Tuttavia, tale analisi teorica, non può essere sufficiente a comprendere realmente quale tra, imposta personale sul reddito e “*flat tax*”, sia in termini di redistribuzione del reddito che in termini di equità-progressività risulti maggiormente efficiente ed efficace, e soprattutto se l’eventuale introduzione della “*flat tax*” in Italia sia economicamente e finanziariamente sostenibile per le casse dello stato.

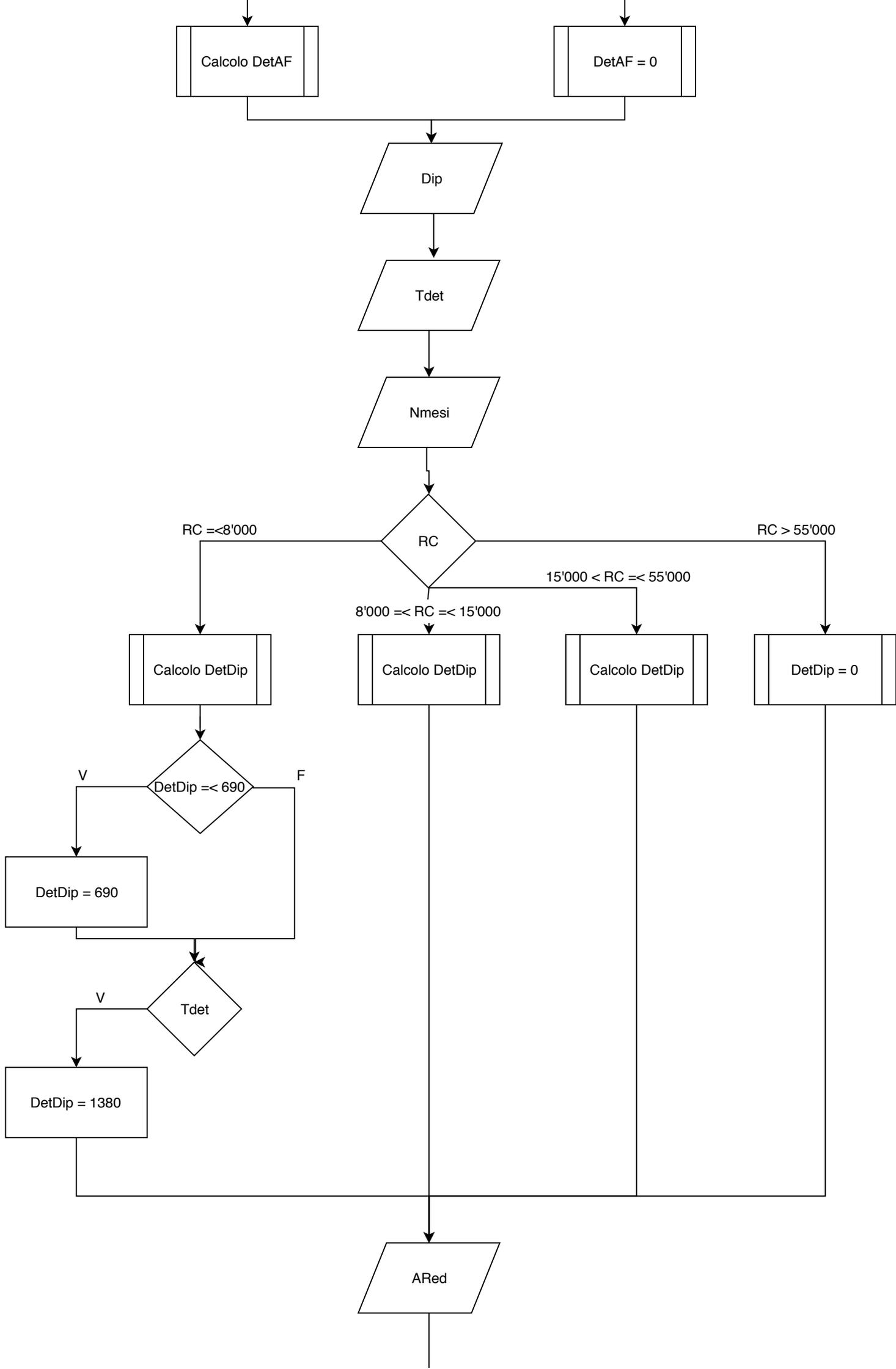
A tale scopo si è deciso di implementare un modello statistico (cap. 7), per comprendere da un punto di vista pratico e realistico, che impatto possa avere l’applicazione in Italia della “*flat tax*” modello “Lega”. I risultati, che sono stati enunciati nel precedente capitolo, i quali derivano dall’applicazione delle due differenti imposte alla popolazione campionaria, e dall’elaborazione ed analisi

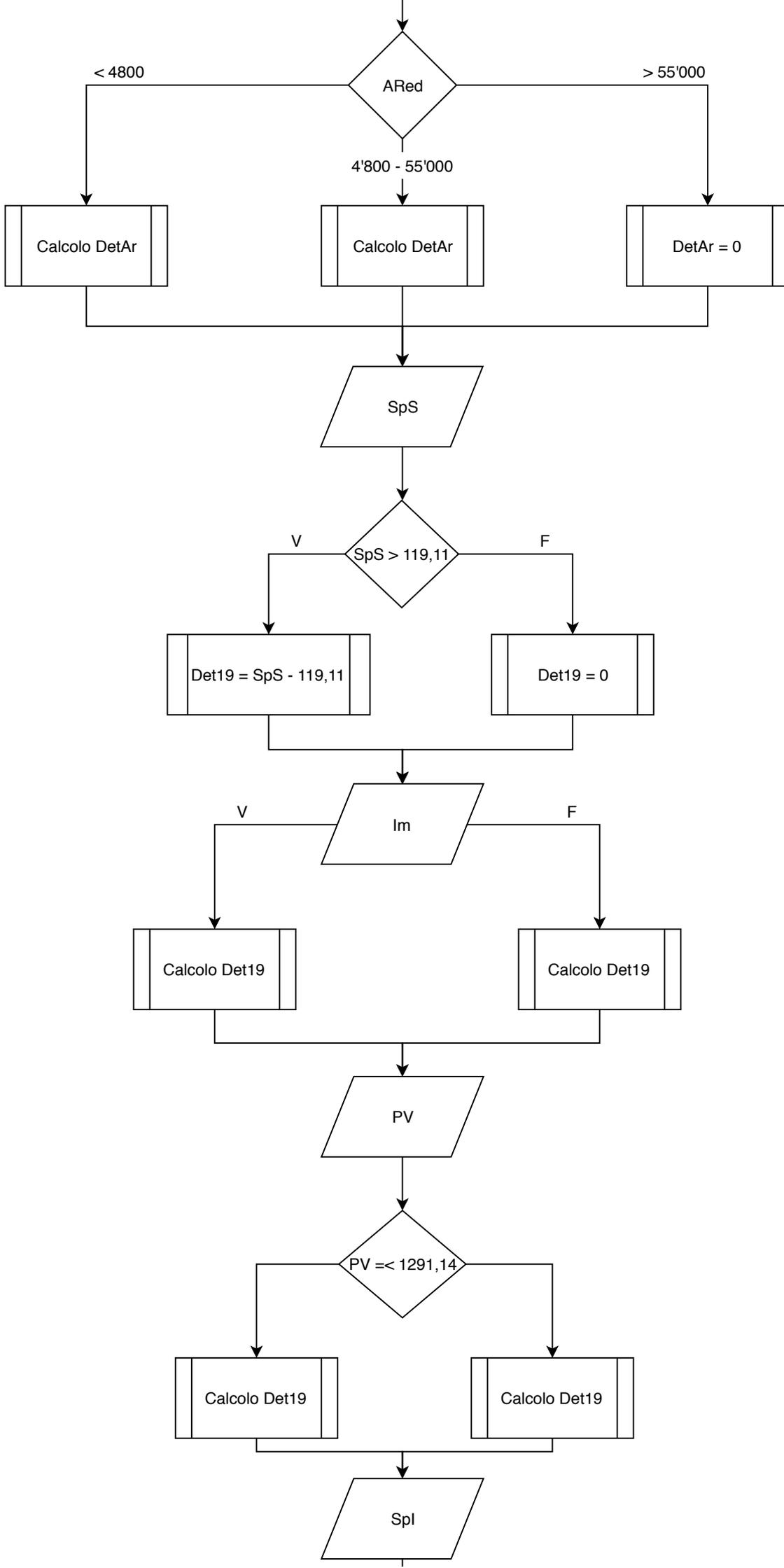
dei risultati derivanti dal nostro campione, ci conducono al risultato che la “*flat tax*” (integrata dalla presenza di deduzioni), sia un’imposta estremamente meno progressiva rispetto all’Irpef, comportando una tassazione significativamente superiore per i redditi bassi (che risultano essere quelli a maggiore concentrazione), nonostante la presenza di una “no tax area”. Viceversa, ai redditi medio-alti, la “*flat tax*” applica una tassazione considerevolmente inferiore. Tale effetto, oltre a comportare una inefficiente redistribuzione dei redditi, provoca una diminuzione considerevole del gettito statale, e di conseguenza delle entrate per lo Stato. Secondo quanto diffuso dalla proposta, tali entrate dovrebbero essere recuperate attraverso una sensibile diminuzione dell’evasione fiscale, conseguente alla semplificazione che la “*flat tax*” comporterebbe nell’elaborazione della dichiarazione dei redditi, e quindi ad una maggiore efficacia dei controlli statali antievasione. Tale ipotesi tuttavia non può essere confermata a priori, e per di più, l’importo che lo stato sarebbe in grado di recuperare non può essere determinato con esattezza preventivamente. Per cui si ritiene che la diminuzione del gettito statale verrà compensato attraverso una diminuzione dei servizi *welfare*, o attraverso un aumento delle imposte indirette, le quali risultano avere un minore impatto psicologico sulla popolazione. Tali risultati, tuttavia, non tengono conto dell’ipotetica crescita economica prevista in seguito all’adozione della “*flat tax*”, in conseguenza dell’aumento dei consumi, che innescherebbe un processo economico di crescita i cui promotori di tale proposta assicurano. Qualora tali previsioni risultassero veritiere, ci si porrebbe di fronte ad un *trade-off*, tra l’incremento economico positivo, ed un aumento delle disuguaglianze di reddito unite ad una diminuzione del gettito statale. Tale situazione deve essere prudenzialmente valutata al fine di comprendere la sostenibilità nel lungo termine.

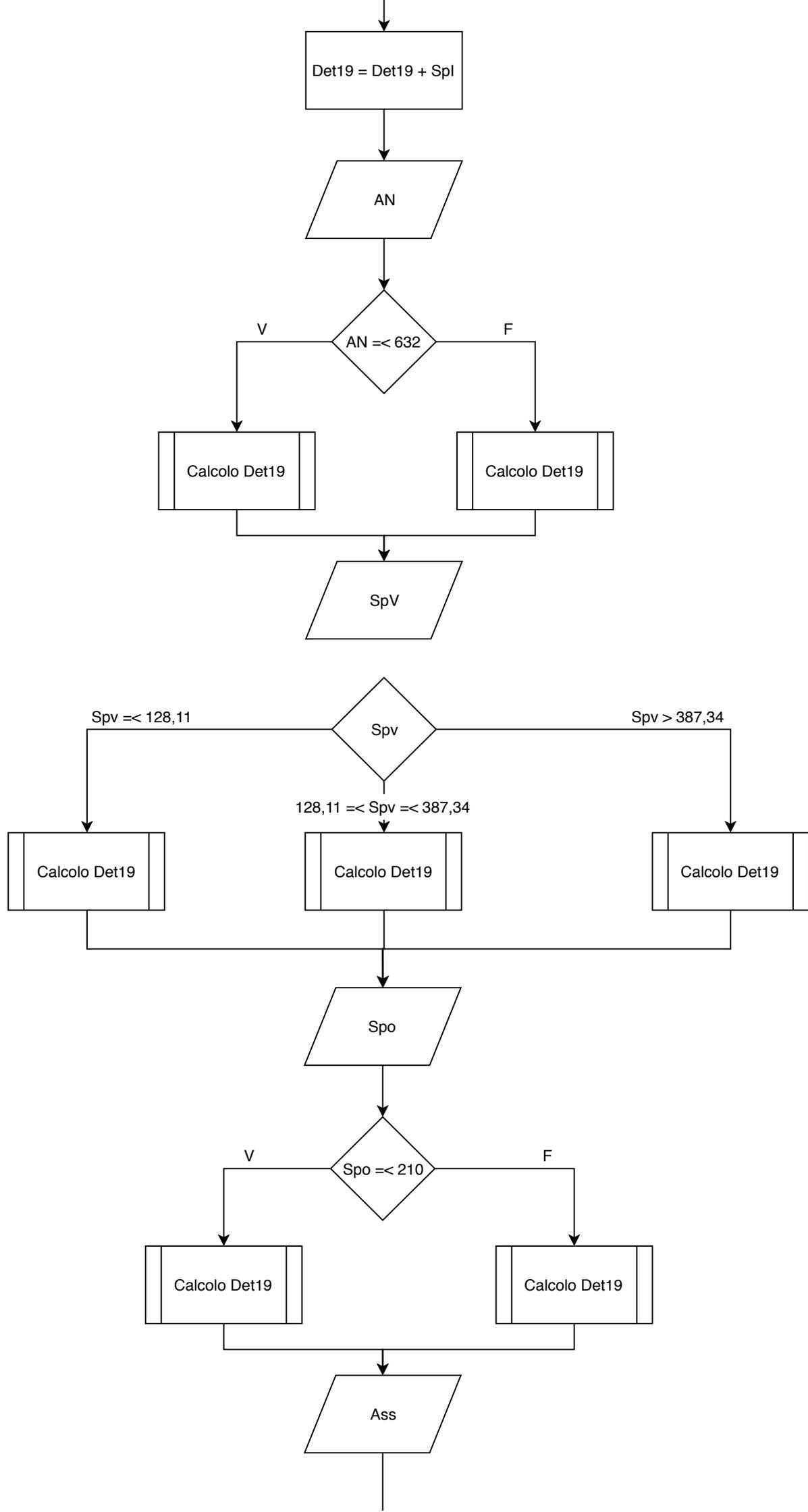
Appendice A

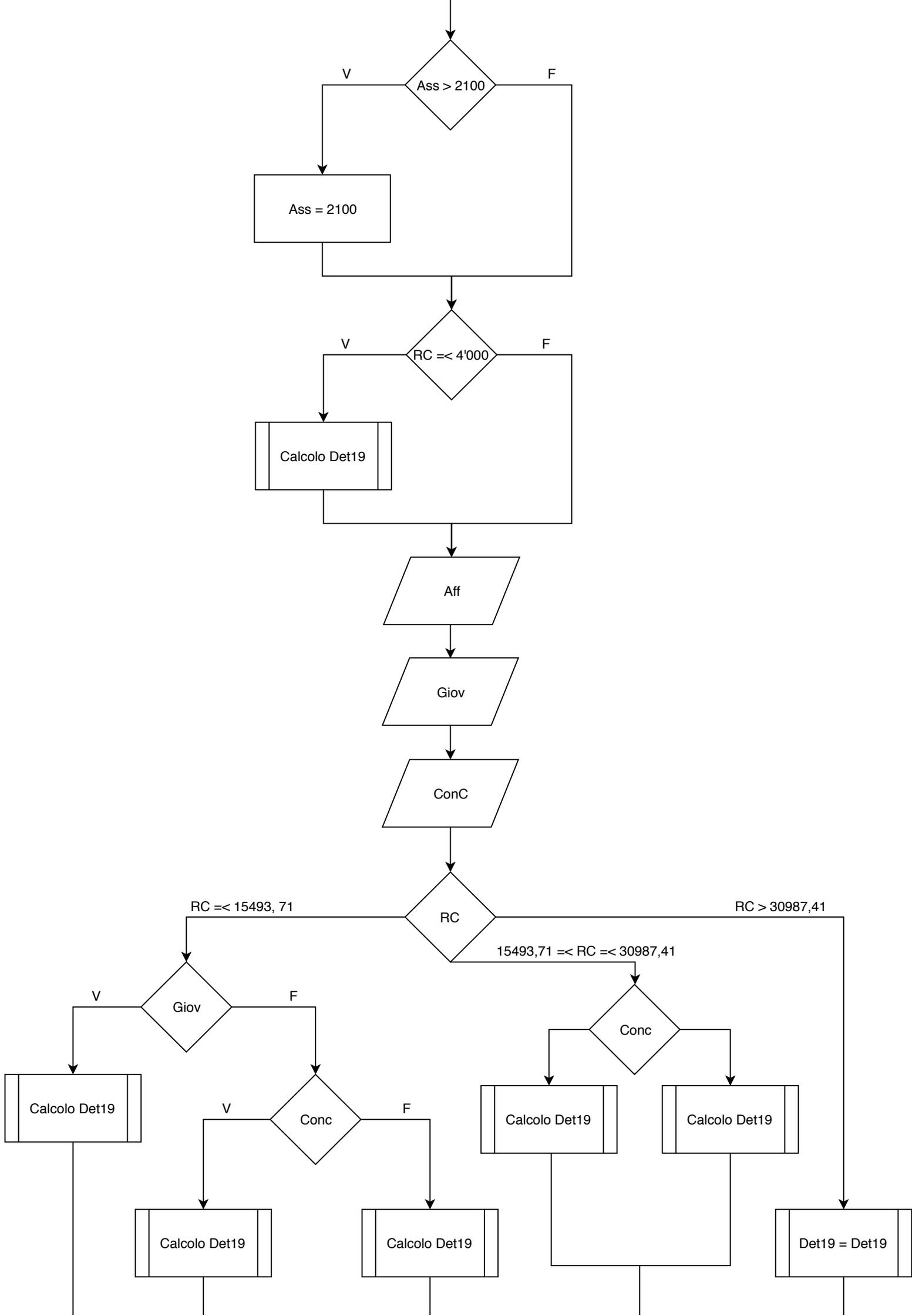












$Det19 = Det19 * 19\%$

Calcolo Det totale

$IN = IL - Det$

FINE

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

M. Friedman, “CAPITALISMO E LIBERTÀ”, Saggi & documenti, Pordenone, 2006.

P. Bosi, M. C. Guerra, “I TRIBUTI NELL'ECONOMIA ITALIANA”, il Mulino, Bologna, 2016.

A. Sen, “SCELTA, BENESSERE, EQUITÀ” Il Mulino, Bologna, 1986.

A. Sen, “DEVELOPMENT AS FREEDOM”, New York: Anchor Books, 1999.

T. Piketty, “IL CAPITALE NEL XXI SECOLO”, Bompiani, Milano, 2016.

Annuario del Contribuente Versione Online, 2017

Osservatorio CPI, “FLAT TAX TEORIA E PRATICA”, 2017

M. Keen, Y. Kim, R. Varsano, “THE “FLAT TAX(ES)”: PRINCIPLES AND EXPERIENCES”, In Tax Public Finance, 2008.

R. E. Hall, A. Rabushka, “THE FLAT TAX”, Hoover Institution Press, U.S.A., 2007.

M. Friedman “THE PHILOSOPHY OF ECONOMICS”, Daniel M. Hausman, Cambridge, 2008.

Fondazione Lelio e Lisli Basso Isocco, “LE DISUGUAGLIANZE ECONOMICO-SOCIALI IN ITALIA”, 2016.

Scuola Superiore Dell'Economia e Delle Finanze “Libro Bianco: L'imposta Sul Reddito delle Persone Fisiche e il Sostegno alle Famiglie”, 2008.

J.D. Foster, "THE NEW FLAT TAX: EASY AS ONE, TWO, THREE", The Heritage Foundation, U.S.A., 2011.

T. Hobbes, "LEVIATANO", Bompiani, 2004.

L. B. Teller, "THE FLAT TAX: AN ANALYSIS OF AMERICA'S MOST CONTROVERSIAL TAX REFORM IDEA", America Education, 2011.