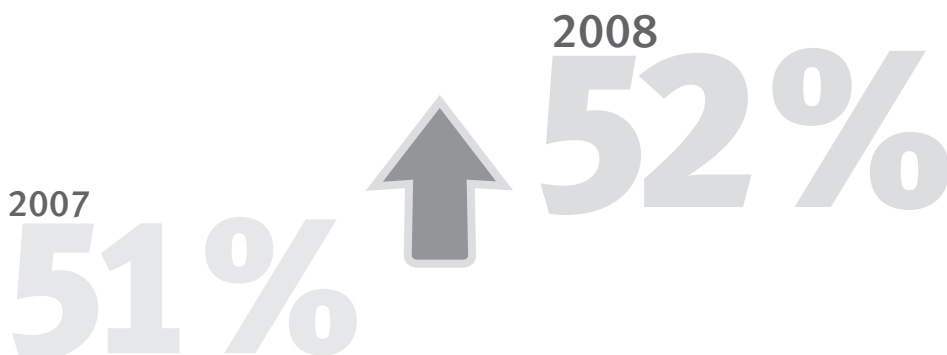


13

Fisco

DI PIERCAMILLO FALASCA



Dalla “regulation by taxation” alla “liberalization by taxation”¹

Oltre che erigere barriere alla competizione, distorcere la distribuzione delle risorse e rappresentare un fattore di incertezza e rischio, l'eccessiva regolazione di un settore rappresenta un aggravio economico - a volte facilmente quantificabile, a volte meno - per chi vi opera. Come spiegava già nel 1971 Richard A. Posner nel suo paper “Taxation by Regulation”, la regolazione può essere letta come una peculiare forma di tassazione posta a carico delle imprese e dei consumatori. In ogni settore economico, la scarsa liberalizzazione dei mercati implica un aumento dei costi per le aziende che vi operano o una maggiorazione dei prezzi per i consumatori: come non considerare questi sovrappiù vere e proprie tasse “da regolazione”?

Usando *a contrario* l'argomento di Posner, un ampio filone scientifico si è invece focalizzato su una questione complementare alla precedente, ma altrettanto importante: la tassazione intesa come forma di regolazione e di riduzione della libertà economica. In poche parole, la “regulation by taxation”².

Solitamente, si associa la funzione regolatoria della tassazione alle idee dell'economista inglese Arthur Pigou. Fu Pigou a studiare l'uso di imposte (chia-

mate “pigouviane”, appunto) e sussidi per regolare mercati i cui equilibri fossero giudicati subottimali in virtù della presenza di esternalità negative³.

Nelle intenzioni di Pigou, tuttavia, la tassazione sarebbe necessaria esclusivamente per correggere gli effetti dell'esternalità: non possiamo definire “pigouviana” una qualsiasi imposta solo perché essa modifica gli equilibri di un mercato. Nella realtà, la “regulation by taxation” non si esaurisce affatto nello schema pigouviano, anzi se ne discosta alquanto, perché non si prefigge alcun obiettivo di efficienza ma si pone come oneroso e ingiustificato scoglio alla libera concorrenza e alla libertà di scelta. Si può anzi dire che l'unico fine della tassazione sia generare gettito: a prescindere sia dagli effetti reali che la tassazione induce, sia dalla possibilità di ottenere lo stesso gettito in modo più efficiente, meno costoso o meno distorsivo.

È in questa ottica che si svolge l'analisi del presente capitolo: la riduzione della quantità di risorse private prelevate o intermedie dallo Stato, insieme alla semplificazione dei meccanismi attraverso i quali questo prelievo avviene, rappresentano una politica di liberalizzazione essenziale cui far tendere l'azione di un governo. È in questo senso che definiamo la tassazione come una barriera all'ingresso sul mercato, e quindi definiamo un indice di liberalizzazione. Per gli individui, meno fisco equivale a più libertà di disporre del proprio reddito, ergo più libertà di scelta (quanto consumare, quanto risparmiare, quanto investire, quanto lavorare) e migliore qualità della vita. Per le imprese, la riduzione e la semplificazione fiscale permettono maggiore apertura dei mercati e minori distorsioni delle dinamiche competitive, più efficienza e innovazione. La “liberalization by taxation” (o “liberalizzazione per via fiscale”) è una sfida che un governo interessato alle liberalizzazioni non può trascurare.

Quanto è liberalizzata fiscalmente l'Italia? Il senso comune, unitamente alle maggiori statistiche sulla pressione a carico di imprese e lavoratori, ci suggerisce che il nostro paese soffre di un pesante deficit di libertà fiscale rispetto ai suoi maggiori partner e concorrenti internazionali. E questa “emergenza fiscale” determina o aggrava fenomeni come l'evasione, il lavoro nero, la scarsità di investimenti diretti esteri, la bassa occupazione, la produttività stagnante. Tutti fattori di “compressione” del grado di libertà dell'economia italiana e di alterazione del mercato e della competizione.

Partendo da questa premessa, questo capitolo propone una valutazione quantitativa del livello di liberalizzazione per via fiscale. In particolare, confronteremo l'Italia con il paese europeo che ci appare più idoneo a rappresentare un modello per il nostro. Optiamo per il Regno Unito: vi sono – va detto – altri paesi del Vecchio Continente le cui statistiche mostrano livelli di liberalization

by taxation superiori a quello britannico (ad esempio l'Irlanda o, per ciò che concerne l'imposizione sulle imprese, le repubbliche baltiche). È però evidente che, affinché la valutazione abbia un significato più completo, il *benchmark* abbisogna di caratteristiche strutturali simili all'Italia. Per dimensione territoriale, complessità della macchina amministrativa e struttura demografica, il Regno Unito è sicuramente il termine di raffronto più adatto; tanto più che, a differenza di altri casi in cui questi sono fattori irrilevanti per il confronto e in cui è quindi possibile assumere *benchmark* diversi, per quel che riguarda il fisco le dimensioni del paese e le sue caratteristiche demografiche costituiscono un elemento determinante.

Nella nostra valutazione, terremo conto di due grandi ambiti: la tassazione delle imprese e la tassazione delle persone fisiche. A questi due campi di analisi dedichiamo i prossimi due paragrafi.

La tassazione delle imprese

Rispetto alle imprese, l'assunto da cui partiamo è che la tassazione rappresenta *in sé* un restringimento della libertà di operare in un mercato da parte di una impresa. Le modalità, con le quali uno Stato tassa l'attività delle imprese, giocano un ruolo fondamentale nel determinare le condizioni "climatiche" offerte agli investimenti e alle scelte imprenditoriali.

Anzitutto, una elevata tassazione scoraggia nuovi investimenti interni ed esteri, fungendo così da barriera all'entrata. Una eccessiva pressione fiscale sulle imprese riduce i profitti e, con essi, la spinta all'innovazione, vale a dire la più grande leva della competizione e dell'efficienza industriale.

Fondamentale, assieme al peso della tassazione, è la complessità dell'impianto degli adempimenti fiscali: quanto più esso è intricato e gravoso, tanto più tende a favorire le grandi imprese rispetto alle piccole (le quali non possono beneficiare di economie di scale) e gli *incumbent* rispetto ai *newcomer*, oltre ad aprire la strada alla violazione delle regole. Inoltre, la complessità del sistema fiscale drena risorse all'economia privata per coprire i costi della burocrazia e del controllo.

Infine, una particolare importanza riveste la quota di "eccezioni" che un sistema fiscale incorpora, intendendo con questo termine l'insieme di incentivi, sussidi, agevolazioni, crediti d'imposta e tutti gli altri vantaggi assicurati selettivamente da un'autorità statale o sub-statale alle imprese. In generale, tali eccezioni privilegiano alcuni gruppi di interesse a discapito ad altri, distorcono la competizione⁴, spostano il gravame della tassazione da alcuni soggetti ad altri e inducono gli imprenditori a comportamenti strategici a danno del-

l'efficienza. Rispetto agli investimenti diretti esteri, questi vantaggi selettivi riducono sensibilmente l'attrattività di un paese, perché appaiono poco chiari e accessibili all'investitore straniero.

La tassazione delle persone fisiche

Il secondo ambito di cui teniamo conto nella valutazione è la tassazione delle persone fisiche, anch'essa in grado di influire sul grado di liberalizzazione di un'economia. La porzione del reddito prodotto dagli individui e trattenuta dallo Stato con le imposte comprime lo spazio di discrezionalità nelle scelte di ciascuno. In altri termini, l'elevata tassazione riduce il reddito disponibile delle singole persone e delle famiglie e, con esso, la libertà di consumo e risparmio. La stessa tassazione del consumo e del risparmio condiziona la libera scelta dei singoli di orientarsi verso l'uno o l'altro.

In più, all'aumentare del grado di progressività dell'imposta sul reddito personale, sale il disincentivo al lavoro e alla crescita della propria produttività. Ancora, la base della tassazione – individuale o familiare – incide sull'offerta di lavoro: per una coppia di coniugi, la prima forma di imposizione è sostanzialmente neutrale, la seconda riduce l'incentivo al lavoro del secondo componente della famiglia.

In termini di liberalizzazione, tutto ciò equivale ad una limitazione del potere di decidere in piena autonomia quanta parte del proprio tempo destinare al lavoro e quanto investire nella qualità dello stesso.

Nelle società contemporanee, inoltre, con le risorse che raccoglie, lo Stato provvede ad erogare direttamente determinati servizi ai cittadini (ad esempio, quelli di welfare). Quanto maggiore è la quota di servizi erogati direttamente dallo Stato attraverso le tasse e i contributi, tanto minore è la possibilità degli individui di compiere scelte autonome: una eccessiva pressione contributiva, ad esempio, riduce la possibilità di un lavoratore di affidare una quota significativa del proprio risparmio a un fondo-pensione privato anziché alle casse pensionistiche pubbliche; la diffusione di assicurazioni sanitarie private è inibita dalla quantità di tasse che il contribuente paga e che sono destinate a finanziare la sanità pubblica. Welfare a parte, queste considerazioni assumono rilievo anche in altri ambiti, a partire dalla scelta della scuola o dell'università per i figli.

Vi è, infine, un ulteriore aspetto della tassazione delle persone fisiche alla quale rivolgeremo la nostra attenzione nella valutazione del grado di liberalizzazione per via fiscale: l'aliquota massima dell'imposta sul reddito.

Una delle leve principali della competizione internazionale è oggi rappresentata dalla capacità di un paese di attrarre lavoratori altamente qualificati sul proprio territorio, i quali possano contribuire, grazie alle loro abilità, a genere produzioni ad alto valore aggiunto, nuova innovazione, progresso tecnico e – come confermano i dati – impulso all’aumento della produttività dei lavoratori meno qualificati. I lavoratori *high skilled* sono estremamente mobili, percepiscono salari elevati e, nella loro decisione di dimorare in un luogo o in un altro, tengono conto tra le altre cose del livello della tassazione. Allo stesso modo, un’azienda intenzionata ad assumere un certo numero di dipendenti altamente qualificati preferisce investire dove il compenso che possono offrire (a parità di costo del lavoro) sia maggiore, onde evitare che questi lavoratori optino per altre imprese. In termini di liberalizzazione, una elevata tassazione sui lavoratori altamente qualificati ostacola la capacità delle aziende di puntare sull’innovazione come leva competitiva per guadagnare – per esempio – quote di mercato, scalfire il potere di un monopolista o estromettere gli avversari da un settore.

La metodologia

La valutazione del grado di liberalizzazione per via fiscale dell’Italia è pertanto incardinata sui due ambiti di cui abbiamo discusso, la tassazione delle imprese e la tassazione delle persone fisiche. Il primo parametro, la tassazione delle imprese, è certamente l’elemento più significativo per quantificare il grado di liberalizzazione per via fiscale dell’economia italiana. Volutamente gli abbiamo assegnato un peso doppio rispetto al secondo parametro (60 per cento del totale contro 30 per cento). Il restante 10 per cento è attribuito a un terzo parametro, la pressione fiscale complessiva in relazione al Pil. L’uso della pressione fiscale è un modo per “catturare” nella nostra valutazione tutte le altre forme di tassazione non incluse nei primi due criteri: l’Iva, le imposte locali, le accise sui carburanti, le tariffe amministrative. Tutti i dati sono relativi all’anno 2006, l’ultimo per cui sono disponibili.

Per la valutazione del grado di liberalizzazione per via fiscale della tassazione delle imprese (parametro $LF_{1.1}$), consideriamo tre criteri quantitativi:

- (criterio $LF_{1.1}$) la somma di tutte le tasse, inclusi gli adempimenti burocratici⁵, gravanti su una media azienda in un anno, calcolata in percentuale ai profitti⁶; dal calcolo sono esclusi i contributi a carico del datore di lavoro, i quali verranno considerati – insieme ai contributi a carico del lavoratore – nella valutazione della tassazione del reddito delle persone fisiche;

- (criterio $LF_{1,2}$) il tempo medio dedicato agli adempimenti fiscali⁷;
- (criterio $LF_{1,3}$) la quota, in rapporto al gettito della *corporate tax*, di “eccezioni” del sistema fiscale, ossia l’insieme di vantaggi assicurati selettivamente da un’autorità statale o sub-statale alle imprese⁸.

Per la tassazione delle persone fisiche (parametro 2), consideriamo nel calcolo tre componenti:

- (criterio $LF_{2,1}$) l’imposizione sul reddito, i contributi sociali a carico del lavoratore e quelli a carico del datore di lavoro⁹; più specificamente, usiamo la pressione fiscale e contributiva a carico di un lavoratore medio single e senza obblighi di famiglia¹⁰;
- (criterio $LF_{2,2}$) un indice di progressività del sistema fiscale (sulla base di tre fattori: a) il numero di aliquote; b) la distanza tra l’aliquota più alta e quella più bassa; c) la base – individuale e familiare – del sistema di tassazione del reddito);
- (criterio $LF_{2,3}$) l’aliquota massima dell’imposta sul reddito

L’ultimo parametro è la pressione fiscale complessiva in relazione al Pil¹¹ (parametro 3), usata come elemento “contenitore” di tutte le altre forme di tassazione non incluse nei parametri precedenti: l’iva, le imposte locali, le accise sui carburanti, le tariffe amministrative.

Nella Tabella 1, abbiamo schematizzato i parametri, le componenti dei parametri e i rispettivi pesi.

TABELLA 1

Schema dei criteri adottati

1. Tassazione delle imprese		(peso sul totale: 0,6)
1.1 Tassazione totale (% sui profitti)		(peso criterio: 0,5)
1.2 Adempimenti fiscali (ore)		(peso criterio: 0,25)
1.3 Eccezioni fiscali		(peso criterio: 0,25)
2. Tassazione delle persone		(peso sul totale: 0,3)
2.1 Pressione fiscale e contributiva sul lavoratore medio		(peso criterio: 0,6)
2.2 Progressività del sistema		(peso criterio: 0,3)
	a) Numero aliquote	
	b) Distanza tra aliquote	
	c) Base della tassazione	
2.3 Aliquota massima		(peso criterio: 0,1)
3. Pressione fiscale sul PIL		(peso sul totale: 0,1)

Per ogni sottocriterio dei tre parametri abbiamo sviluppato una formula matematica in grado di rappresentare la *performance* dell'Italia (LF, ossia liberalizzazione per via fiscale) come percentuale di quella britannica:

$$LF_{(ITA; x)} / LF_{(UK; x)}$$

dove con x indichiamo, volta per volta, il numero del criterio analizzato. Alla fine, costruiremo il grado complessivo di liberalizzazione per via fiscale del nostro paese come media ponderata dei risultati dei tre parametri stimati (che, a loro volta, saranno delle medie ponderate dei singoli criteri).

In appendice al capitolo, si trovano tutte le formule usate (per maggiori dettagli si consulti comunque il sito www.liberalizzazioni.it).

Tassazione delle imprese

Iniziamo dalla tassazione delle imprese e, in particolare, dalla pressione fiscale a carico di una impresa in relazione ai suoi profitti, come individuata in precedenza. Per questo criterio ($LF_{1.1}$), usiamo una formula che ci consente di esprimere l'idea che il grado di liberalizzazione per via fiscale diminuisce più che proporzionalmente all'aumentare della tassazione subita. La ragione di questa scelta è intuitiva: una tassazione moderata serve a coprire i costi dei servizi erogati dallo Stato e riduce di poco la libertà delle imprese¹². Oltre una certa soglia, gli svantaggi superano i vantaggi e la tassazione diventa una barriera insormontabile. Quando la tassazione arriva al 50 per cento, $LF_{1.1}$ si annulla (Figura 1 alla pagina successiva): ci pare plausibile considerare come nullo il grado di liberalizzazione per via fiscale quando le tasse superano la metà dei profitti.

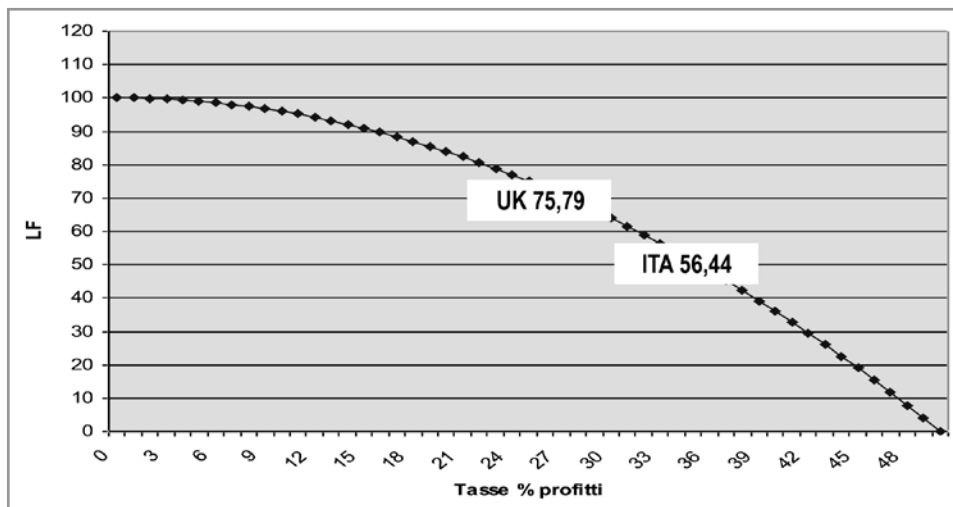
Sulla base dei dati del *Doing Business Project* della Banca Mondiale, la somma di tutte le tasse pagate da una media azienda in Italia è pari al 45,15 per cento dei profitti, nel Regno Unito è pari al 33,85. Riportando questi valore nella formula della $LF_{1.1}$, otteniamo quanto rappresentato in Figura 1.

Dividendo poi il risultato dell'Italia per quello della Gran Bretagna ($LF_{(ITA; 1.1)} / LF_{(UK; 1.1)}$) otteniamo la percentuale di liberalizzazione per via fiscale di questo primo criterio: l'Italia è al 74 per cento rispetto alla Gran Bretagna.

Il numero di ore necessario per gli adempimenti fiscali è il secondo criterio da analizzare (criterio 1.2). Anche in questo caso usiamo una formula con la quale il grado di liberalizzazione per via fiscale si riduce più che direttamente all'aumentare delle ore di compliance fiscale. La ragione è intuitiva: all'aumentare delle ore necessarie, ad esempio, l'azienda sarà costretta a destinare più unità alle funzioni di preparazione, compilazione e pagamento delle imposte

FIGURA 1

Tassazione totale sui profitti delle imprese



e dei contributi. Più è gravoso il compito, più questo rappresenta una barriera all'ingresso per le aziende, un vantaggio per le grandi imprese rispetto alle piccole e un incentivo alla violazione delle regole. Quando il numero delle ore diventa molto elevato, $LF_{1,2}$ si approssima a zero.

Sempre secondo i dati del *Doing Business Project* della Banca Mondiale, il tempo impiegato da un'azienda italiana per gli adempimenti fiscali è pari a 360 ore, a fronte delle 105 ore di una impresa britannica. Una differenza enorme, che fa sì che il grado di liberalizzazione per via fiscale dell'Italia rispetto a questo criterio sia appena del 16 per cento.

Il terzo criterio scelto per il parametro "tassazione delle imprese" sono le cosiddette eccezioni fiscali, che valutiamo in percentuale al gettito dell'imposta sul reddito d'impresa (*corporate tax*) dei due paesi. Tali eccezioni privilegiano alcuni gruppi di interesse a discapito ad altri, distorcono la competizione, spostano il gravame della tassazione da alcuni soggetti ad altri e inducono gli imprenditori a comportamenti strategici a danno dell'efficienza. Questi effetti si moltiplicano al crescere delle eccezioni: per questa ragione, ci serviamo della stessa formula usata per le ore di compliance. Nel 2006 (dati della Commissione Europea) l'Italia aveva una quota di eccezioni fiscali pari al 17,4 per cento dell'introito dell'imposta sul reddito delle imprese, per la Gran Bretagna la percentuale era poco superiore al 6: riportati questi valori nella formula precedente, si arriva ad un grado di liberalizzazione per via fiscale rispetto a questo criterio del 21 per cento.

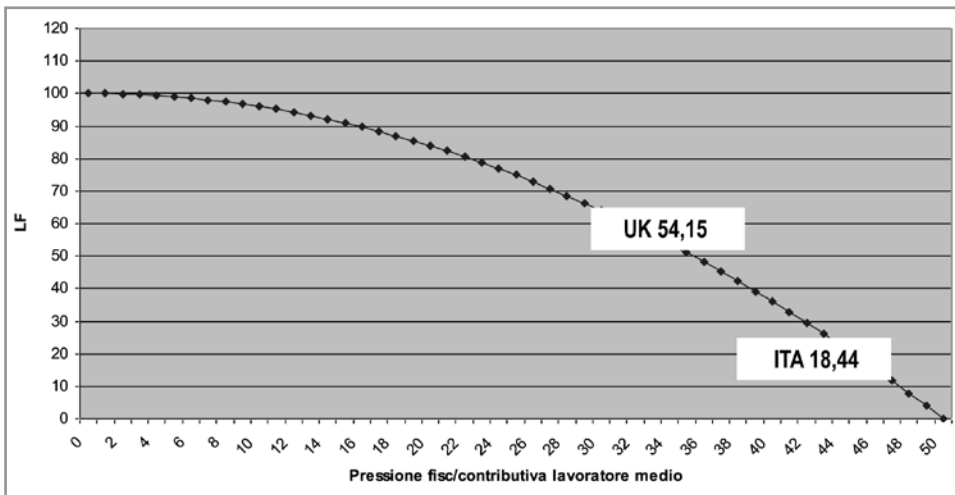
Considerando le tre componenti, ponderandole come stabilito, il livello di liberalizzazione per via fiscale dell'Italia rispetto alla tassazione delle imprese è pari al 42 per cento.

Tassazione degli individui

Spostandoci sul lato della tassazione degli individui, analizziamo come primo criterio la pressione fiscale e contributiva (imposta sul reddito, contributi sociali a carico del lavoratore e quelli a carico del datore di lavoro) che complessivamente grava su un lavoratore medio. La fonte dei dati è l'Ocse e la formula cui ci riferiamo è la medesima usata per la pressione fiscale a carico delle imprese, calcolata per l'Italia e per la Gran Bretagna.

FIGURA 2

Pressione fiscale e contributiva sul lavoratore medio



Rapportando il risultato dell'Italia a quello della Gran Bretagna, otteniamo la percentuale di liberalizzazione per via fiscale rispetto alla pressione fiscale e contributiva a carico dei lavoratori: l'Italia è al 34 per cento.

Il grado di progressività dei due sistemi è il secondo criterio da analizzare nell'ambito della tassazione delle persone. Al crescere della progressività diminuisce il tasso di liberalizzazione per via fiscale. La progressività è stimata come media ponderata di tre fattori (numero delle aliquote, distanza tra l'aliquota più alta e quella più bassa e base della tassazione).

Nello schema che segue riportiamo i valori di ognuna di queste variabili:

TABELLA 2

Progressività della tassazione sul reddito

	Italia	Regno Unito	Note
NA	4	3	Numero di aliquote per l'anno di imposta 2006
DA	20	30	Essendo la distanza italiana inferiore a quella britannica, poniamo il rapporto al valore massimo 1
BT	1	1	Tassazione su base individuale per entrambi i paese

Rispetto a questi valori, l'Italia raggiunge il 90 per cento.

Il terzo criterio da analizzare è l'aliquota marginale. Per l'Italia e per il *benchmark* calcoliamo il valore della formula ormai nota al livello T_{\max} , ossia al livello dell'aliquota massima: nel 2006 era del 43 per cento per l'Italia e del 40 per cento per la Gran Bretagna.

Dividendo poi il risultato dell'Italia della formula precedente per quello della Gran Bretagna, otteniamo la percentuale di liberalizzazione per via fiscale rispetto a quest'ultimo criterio: l'Italia si pone ad un livello del 72 per cento.

Le tre componenti della tassazione sulle persone fisiche, ponderate come indicato nella Figura 1, conducono ad un livello di liberalizzazione per via fiscale dell'Italia è pari al 55 per cento.

Pressione fiscale totale

Ai due parametri della tassazione delle imprese e della tassazione delle persone fisiche aggiungiamo l'ultimo parametro scelto, la pressione fiscale. Nel 2006, usando anche qui l'Ocse come fonte, è stata pari al 37,4 per cento nel Regno Unito e al 42,7 per cento in Italia. Valendosi della stessa formula usata per la tassazione totale delle imprese in relazione al profitto e per la pressione sul lavoratore (ossia, per gli altri criteri rappresentati da aliquote) e dividendo tra loro i valori ottenuti per il nostro paese e per il Regno Unito giungiamo al risultato del 62 per cento.

Indice di liberalizzazione fiscale

Siamo così in grado di stimare il grado complessivo di liberalizzazione per via fiscale dell'Italia, dato dalla media ponderata (secondo i pesi indicati nella Figura 1) dei tre parametri: tassazione delle imprese, tassazione degli individui e pressione fiscale complessiva.

L'Italia ha un grado di liberalizzazione per via fiscale pari al 52 per cento.

Alcune considerazioni

Rispetto al paese modello, pertanto, l'Italia è a metà del guado, con un grado di liberalizzazione per via fiscale di poco superiore al 50 per cento. Spiccano in negativo le ore che le imprese sono costrette a destinare agli obblighi fiscali, l'ancora elevata quota di sussidi e agevolazioni settoriali e l'elevatissima tassazione sulle persone fisiche. La *performance* dell'Italia è scarsa da molti punti di vista, a partire dall'elemento più significativo (e più "pesante" nella nostra valutazione): la tassazione a carico di un'impresa rispetto ai suoi profitti. Su questo versante, l'Italia si colloca ad un livello di liberalizzazione pari al 74 per cento di quello britannico: il dato non è in sé pessimo, ma non è competitivo. Bisogna inoltre considerare che, in questo particolare indicatore, il *benchmark* non vanta un livello di liberalizzazione (in termini assoluti) particolarmente elevato. Negli ultimi anni, soprattutto grazie all'aggressività dei paesi centro-orientali, in Europa si assiste ad una competizione fiscale sempre più spinta. La capacità di attrarre capitali (incluso quello umano) sulla base di una tassazione semplice e moderata è una leva primaria per la crescita economica e per beneficiare di un mercato aperto all'arrivo di nuovi operatori.

È pronta l'Italia a recepire questo chiaro messaggio che arriva dal Continente? Per ora prevale lo scetticismo: l'opinione pubblica – che pure appare molto sensibile alle proposte di riduzione delle imposte – sembra poco propensa ad accettare il taglio della tassazione delle imprese come "la" priorità.

Sul fronte della tassazione delle persone fisiche, rileviamo una pressione fiscale e contributiva "asfissiante" per i lavoratori italiani. La tassazione eccessiva riduce l'incentivo al lavoro e comprime la libertà di scelta del contribuente-consumatore italiano. Alla già elevata imposizione sul reddito, si accompagna una pletora di balzelli dalla dubbia giustificazione economica, destinanti a finanziare una spesa pubblica (statale e sub-statale) inefficiente e inefficace. Sommando alle tasse i contributi, lo Stato arriva a "intermediare" una quota prevalente del reddito prodotto dalle famiglie¹³. Se già la contribuzione obbligatoria riduce la libertà del lavoratore di optare, ad esempio, per

un sistema previdenziale (o per una assicurazione sugli infortuni sul lavoro) privato, in Italia la contribuzione ha una natura sempre meno assicurativa e “contrattuale” e sempre più “fiscale”, a causa del rischio politico di continue modifiche delle condizioni di remunerazione dei “premi” versati.

Su tutte le forme di liberalizzazione, la liberalizzazione del welfare appare – anche alla luce dei dati riportati in questo capitolo – come una strada obbligata per il futuro.

Se questo capitolo fosse stato presente nella scorsa edizione dell'*Indice*, registreremmo oggi un miglioramento statistico, dal 51 per cento al 52 per cento, economicamente poco significativo. Per gli anni successivi (ce ne accorgiamo nelle prossime edizioni dell'*Indice*) la situazione non è destinata a migliorare. La riforma dell'Irpef messa in campo dal governo Prodi sortirà probabilmente un effetto negativo, a causa dell'inasprimento sui redditi medio-alti e dell'aumento del numero di aliquote. Più in generale, l'aumento della pressione fiscale che il paese ha sperimentato nel 2007 ridurrà la *performance* del nostro paese. Gli effetti della riduzione delle aliquote Ires e Irap e del contemporaneo ampliamento delle basi imponibili andranno, nei fatti, valutati.

Le scelte del nuovo governo Berlusconi saranno “registrate” dall'*Indice* tra qualche anno: se la promessa di riduzione e semplificazione fiscale verrà davvero implementata, sperimenteremo effetti positivi in termini di apertura del mercato, libertà di scelta, innovazione. Non mancano – anche in questo caso – le ombre: la proposta di introduzione del quoziente familiare sulla scorta dell'esperienza francese, se realizzata, comporterebbe un salto all'indietro, a causa degli effetti negativi di questo tipo di tassazione sull'offerta di lavoro femminile. Ma è bene che queste valutazioni siano rimandate.

Settore: Fisco**Benchmark: Regno Unito**

Indicatore	Peso (%)	Sottoindicatori	Peso (%)	Punteggio parziale (%)	Punteggio (%)
Tassazione delle imprese	60	Tassazione totale	50	74	42
		Adempimenti fiscali	25	16	
		Eccezioni fiscali	25	21	
Tassazione delle persone	30	Pressione fiscale e contributiva media	60	34	55
		Progressività	30	90	
		Aliquota massima	10	72	
Pressione sul Pil	10				62
Valutazione complessiva					52

Appendice

Formule

Criterio LF_{1.1}

Usiamo la seguente equazione quadratica, mutuata dall'*Index of Economic Freedom* dell'Heritage Foundation

$$LF_{(i; 1.1)} = 100 - \alpha (T_i)^2$$

dove con $LF_{(i; 1.1)}$ indichiamo la liberalizzazione fiscale (espressa su base 100) nel paese i rispetto al criterio 1.1, α un coefficiente pari a 0,04 e T_i la somma di tutte le tasse in percentuale del profitto (T è un numero compreso tra 0 e 100). Il coefficiente α è quel valore che porta LF a 0 quando la tassazione T arriva al 50 per cento¹⁴.

Criterio LF_{1.2}

Nel caso del numero di ore necessario per gli adempimenti fiscali, usiamo una formula con la quale il grado di liberalizzazione fiscale si riduce più che direttamente all'aumentare delle ore di compliance fiscale:

$$LF_{(ITA; 1.2)} / LF_{(UK; 1.2)} = \sqrt{(HC_{UK} / HC_{ITA})^3}$$

Criterio LF_{1.3}

Per le cosiddette eccezioni fiscali, che consideriamo in percentuale al gettito dell'imposta sul reddito d'impresa (*corporate tax*) dei due paesi, ci serviamo della stessa formula usata per le ore di compliance

$$LF_{(ITA; 1.3)} / LF_{(UK; 1.3)} = \sqrt{(ETC_{UK} / ETC_{ITA})^3}$$

dove con ETC indichiamo la quota di eccezioni di ogni paese in rapporto al gettito della *corporate tax*.

Criterio LF_{2.1}

Spostandoci sul lato della tassazione degli individui, il primo criterio è la pressione fiscale e contributiva che complessivamente grava su un lavoratore medio. La formula cui ci riferiamo è la medesima usata per la pressione fiscale a carico delle imprese, calcolata per l'Italia e per la Gran Bretagna:

$$LF_{(i; 2.1)} = 100 - \alpha (T_i)^2$$

Dividendo poi il risultato dell'Italia della formula precedente per quello della Gran Bretagna

$$LF_{(ITA; 2.1)} / LF_{(UK; 2.1)}$$

otteniamo la percentuale rispetto alla pressione fiscale e contributiva a carico dei lavoratori.

Criterio LF_{2.2}

Per il grado di progressività dei due sistemi, scegliamo una formula che, al crescere della progressività, fa diminuire la libertà fiscale:

$$LF_{(ITA; 2.2)} / LF_{(UK; 2.2)} = 0,4 (NA_{UK} / NA_{ITA}) + 0,4 (DA_{UK} / DA_{ITA}) + 0,2 (BT_{UK} / BT_{ITA}).$$

dove NA è il numero delle aliquote, DA la distanza tra l'aliquota più alta e quella più bassa e BT la base della tassazione.

Criterio LF_{2.3}

Per il terzo criterio da analizzare, l'aliquota marginale più alta, calcoliamo il valore della formula usata per le aliquote al livello T_{max} , ossia al livello dell'aliquota massima nei due paesi.

$$LF_{(i; 2.3)} = 100 - \alpha (T_{MAX})^2$$

Dividendo poi il risultato dell'Italia della formula precedente per quello della Gran Bretagna

$$LF_{(ITA; 2.3)} / LF_{(UK; 2.3)}$$

otteniamo la percentuale di liberalizzazione per via fiscale rispetto a quest'ultimo criterio.

Confronto con valori anno precedente

	2008 (dati 2006)	2007 (dati 2005)
Tassazione delle imprese	42%	47%
Tassazione totale (% sui profitti)	74%	74%
Adempimenti fiscali (ore)	16%	16%
Sussidi/eccezioni fiscali	21%	38%
Tassazione delle persone	55%	47%
Pressione fiscale e contributiva sul lavoratore medio	34%	32%
Progressività del sistema	90%	84%
Aliquota marginale massima	72%	53%
Pressione fiscale complessiva	62%	70%
VALUTAZIONE COMPLESSIVA	51%	49%

NOTE

1. Desidero ringraziare Carmelo Palma per gli utili consigli.
2. Si veda Andy Barnett e Bruce Yandle, “Regulation by Taxation”, in Jürgen G. Backhaus e Richard E. Wagner (a cura di), *Handbook of Public Finance* (New York: Springer Us, 2005), pp.217-236.
3. Una tassa pigouviana è, ad esempio, la cosiddetta *carbon tax*: la tassa serve a quantificare il costo di un certo livello di emissioni e a metterlo a carico del soggetto inquinante, il quale terrà conto di questo costo nel determinare la quantità di emissioni che vuol produrre; con il gettito della tassa si possono finanziare interventi “riparatori”.
4. Si consideri, ad esempio, il caso delle cooperative rispetto ad altre catene distributive.
5. Ad esempio, l’iscrizione alla Camera di Commercio
6. Fonte: www.doingbusiness.org. I dati si intendono tratti da questa fonte laddove non viene specificamente indicata una fonte diversa.
7. L’indicatore misura il tempo necessario per preparare, compilare e pagare l’imposta sul reddito d’impresa, l’imposta sul valore aggiunto, le imposte sul lavoro, inclusi i contributi.
8. Fonte: nostra rielaborazione su dati Commissione Europea, statistiche sugli aiuti di stato (per maggiori dettagli: http://ec.europa.eu/comm/competition/state_aid/overview/index_en.cfm), e agenzie fiscali di Italia e Regno Unito.
9. Contrariamente a quanto si suole credere, dal punto di vista economico i contributi a carico del datore di lavoro rappresentano una parte del reddito da lavoro.
10. Fonte: Ocse (*OECD Statistical Profile of Italy*; *OECD Statistical Profile of United Kingdom*).
11. *Idem*.
12. In base alla formula, ad esempio, una tassazione del 20 per cento conserva ancora l’84 per cento di libertà; quando si passa al 40 per cento, $LF_{1,1}$ scende al 36 per cento; al 50 per cento di pressione fiscale, $LF_{1,1}$ diventa nulla.
13. A tal proposito, si veda lo studio realizzato dai Riformatori Liberali “I tartassati d’Italia: i veri numeri dell’oppressione fiscale sulle famiglie italiane”, consultabile all’indirizzo <http://www.riformatoriliberale.it/2006/11/29/tartassati-ditalia-i-veri-numeri-delloppressione-fiscale-sulle-famiglie-italiane/>.
14. Nella formula dell’Heritage Foundation α è pari a 0,03. La nostra scelta è pertanto più severa.
15. BT va da 0 per la formula dello *splitting* a 1 per la tassazione su base individuale.