

Robert E. Hall
Alvin Rabushka

Flat Tax

La rivoluzione fiscale

**European Center of Austrian Economics Foundation, Liechtenstein
STUDIES IN ECONOMIC AND SOCIAL ORDER, Vol. X**

Ed. Kurt R. Leube

**Robert E. Hall
Alvin Rabushka**

Flat Tax

La rivoluzione fiscale

Traduzione in italiano di
Giuseppe Sebastiani e Silvia Scardocci

Flat Tax

Traduzione in italiano di Giuseppe Sebastiani e Silvia Scardocci

Testi originali:

The Flat Tax (seconda edizione)

di Robert E. Hall e Alvin Rabushka

Copyright © 2011, European Center of Austrian Economics Foundation,
Liechtenstein (ECAEF)

Tutti i diritti sono riservati. Qualsiasi forma di riproduzione del presente volume
è vietata senza la previa espressa autorizzazione dell'ECAEF.

L'immagine di Alvin Rabushka è stata riprodotta col consenso dell'Hoover
Institution, Stanford University, Stanford, CA

BUCHAUSGABE.DE
Bücher für den Liberalismus

Ed. buchausgabe.de – Michael Kastner
Berliner Strasse 3
D-65439 Flörsheim

National Library Cataloguing in Publication Data

*Hall, Robert E. Flat tax: La rivoluzione fiscale /
Robert E. Hall and Alvin Rabushka; trans.by Giuseppe Sebastiani and Silvia Scardocci;
ed. by Kurt R. Leube .*

i. 336.24 DDC 22 ii. Flat Tax
iii. Rabushka, Alvin – jt.au.

v. Leube, Kurt R. – ed.
trans. into Italian by Giuseppe Sebastiani and Silvia Scardocci
2011, buchausgabe.de, Berliner Strasse 3, D-65439 Flörsheim



Impostazione e layout:
i-d-online.com
(Andre Wendt)

Carattere: Palatino

ISBN 978-3-942239-32-5

PREFAZIONE a cura di Alvin Rabushka	5
INTRODUZIONE di Kurt R. Leube	9
I – L'IMPOSTA SUL REDDITO	19
II – COSA C'È DI GIUSTO NELLE IMPOSTE?	41
III – LA DICHIARAZIONE DEI REDDITI FORMATO CARTOLINA POSTAL	73
IV – LA FLAT TAX E L'ECONOMIA	109
V – DOMANDE E RISPOSTE SULLA FLAT TAX	131
INFORMAZIONI E INDICAZIONI BIBLIOGRAFICHE	159

La diffusione della “Flat Tax” a livello globale

Di Alvin Rabushka

Il 10 dicembre del 1981 Robert Hall ed io per la prima volta esponemmo sul Wall Street Journal la nostra proposta di sostituire l'imposta americana sul reddito con una tassa bassa, semplice, appunto “piatta”. L'articolo, intitolato “A Proposal to Simplify our Tax System”, era abbinato ad una cartolina postale, poi destinata a diventare emblematica della “Flat Tax”. Quello da noi prospettato era un sistema atto a semplificare il fisco al punto tale che non solo i singoli contribuenti, ma anche intere imprese sarebbero stati in grado di compilare la dichiarazione dei redditi su un modellino formato cartolina.

Negli anni successivi negli Stati Uniti la Flat Tax trovò l'avallo di fautori sempre più autorevoli tanto che nel 1986, sotto la Presidenza Reagan, fu siglata la “Tax Reform Act”. Tale riforma prevedeva il subentrare di due aliquote, una del 15% e l'altra del 28%, in luogo della pluralità di aliquote e scaglioni avuti sino ad allora, di cui quella più alta ammontava addirittura del 50%. Quindi la popolarità della Flat Tax sembrò scemare sempre più finché nel 1990, nel tentativo di compensare almeno parzialmente la mancata realizzazione dei tagli alle spese previsti, il Presidente George H.W. Bush (padre) ha fatto varare la “Omnibus Budget Reconciliation Act” che prevedeva un'aliquota aggiuntiva al 31% per i “ricchi”. Sulla scia di tale controtendenza di ripristino della molteplicità di scaglioni sotto la presidenza Clinton il 10 agosto del 1993 la prevalenza di un voto, uno di numero, alla Camera dei Rappresentanti del Congresso ha fatto sì che fosse deliberata l'aggiunta di altre due aliquote: del 36% e del 39,6%.

Quando poi a partire dal 1995 i “Republicans” sono tornati a prevalere nel Congresso, il leader di maggioranza Dick Armey ha riaccordato priorità politica alla “Flat Tax”. Ma sebbene negli anni successivi la “Flat Tax” fosse propagandata e riproposta a più riprese da Armey, Steve Forbes e altri politici, di fatto non è più stata messa al vaglio né al Senato, né alla Camera statunitensi.

Tuttavia spesso accade che le idee, a distanza di tempo e magari in contesti o situazioni inaspettati, si fanno strada e, per così dire, riemergono. Così ad esempio, il neonato Stato Estone, a dispetto dei pareri avversi delle

economie occidentali, il 1 gennaio del 1994 ha introdotto la “Flat Tax”, fissando in un primo tempo l’aliquota al 26%, per sanare il bilancio. Poi man mano detta aliquota è stata più volte ritoccata al ribasso, per essere portata al 21% nel 2011. Inoltre l’Estonia ha abolito l’imposta sulle imprese e applica la stessa aliquota “piatta” anche sui dividendi distribuiti. A partire dal 2001 il bilancio estone è stato quasi sempre in attivo.

Il successo di tale politica ha innescato una vera e propria reazione a catena. Nel 1995 anche la Lettonia (con un’aliquota del 26%), e la Lituania (con un’aliquota dapprima del 33% e attualmente del 15%) hanno seguito l’esempio estone. Ma la vera sorpresa è stata la Russia, che il 1 gennaio 2001 ha ridotto la sua “Flat Tax” dal 30% al 13%. Nei nove anni successivi il gettito fiscale (al netto dell’inflazione) è più che triplicato.

Di lì all’inizio del 2011 la lista dei Paesi che hanno adottato la “Flat Tax” si è notevolmente allungata. Alcuni presentano le stesse aliquote per le persone fisiche e giuridiche, altri invece ne adottano due distinte. Ma la “Flat Tax” per antonomasia è quella data da una stessa aliquota sia sui redditi individuali che sui bilanci. Qui di sotto è riportata la lista completa dei Paesi che hanno adottato la “Flat Tax”.

Il dato incoraggiante è che al momento nessun Paese che hanno adottato la “Flat Tax” l’ha poi abbandonata a favore di un tipo di fiscalizzazione multialiquote. Inoltre allo stato attuale anche altri Stati stanno prendendo in considerazione l’eventualità di introdurre la “Flat Tax”. Pertanto è probabile che la lista di cui sopra sia destinata ad allungarsi ulteriormente negli anni a venire.

Auspico che la “Flat Tax”, proliferata in seno alle economie emergenti ed ai Paesi che hanno acquistato solo di recente l’indipendenza, possa diffondersi in futuro anche nel “primo mondo”. Vi sono i presupposti per ritenere che troverà attuazione in alcune regioni autonome o semiautonome della Spagna, della Gran Bretagna e in altre nazioni.

Alvin Rabushka
Hoover Institution
Stanford University, Stanford (USA)

Fiscalizzazione sulla base della “Flat Tax”

Paese	Anno di introduzione (percentuale)	Aliquota sulle persone fisiche (percentuale)	Aliquota sulle persone giuridiche
Isola di Jersey	1940	20	20
Hong Kong	1947	16	17,5
Guernsey	1960	20	0
Giamaica	1986	25	33,3
Tuvalu	1992	30	30
Estonia	1994	21	0
Lituania	1994	15	15
Grenada	1994	30	30
Lettonia	1995	26	15
Russia	2001	13	24
Serbia	2003	12	10
Iraq	2004	15	15
Slovacchia	2004	19	19
Ucraina	2004	15	25
Georgia	2005	20	20
Romania	2005	16	16
Turkmenistan	2005	10	20
Trinidad e Tobago	2006	25	25
Kirghizistan	2006	10	10
Albania	2007	10	10
Macedonia	2007	10	10
Mongolia	2007	10	10,25
Montenegro	2007	9	9
Kazakistan	2007	10	15
Transnistria	2007	10	0
Mauritius	2007	15	15
Bulgaria	2008	10	10
Repubblica Ceca	2008	15	19
Timor Est	2008	10	10
Bosnia-Erzegovina	2009	10	10
Bielorussia	2009	12	24
Belize	2009	25	25
Nagorno Karabakh		5	5
Seychelles	2010	15	35
Paraguay	2010	10	10
Ungheria	2011	16	10
Abcasia	2011	10	18
Sudan del Sud	2011	10	

Nota: Non mi è stato possibile reperire le date di introduzione della “Flat Tax” per il Nagorno Karabakh e l'Abcasia, né la percentuale dell'aliquota sulle persone giuridiche per il Sud Sudan.

INTRODUZIONE

Di Kurt R. Leube

“The moment you abandon the cardinal principle of exacting from all individuals the same proportion of their income or of their profits you are at a sea without a rudder or compass and there is no amount of injustice and folly you may not committ”.

(Nel momento in cui si abbandona il principio cardinale di esigere da tutti gli individui una uguale proporzione del loro reddito o della loro proprietà, ci si trova in alto mare senza timone, né sestante, e non ci sono ingiustizie e follie che non si possono commettere).

*J.R. McCullough**

Sebbene la storia della tassazione progressiva, partendo dagli scenari poco edificanti dei giorni nostri e andando a ritroso nel tempo fino agli esperimenti radicali della Rivoluzione Francese o alla Firenze dei Medici (che ricorsero ad una reimposizione dei tributi fortemente progressiva per restare al potere), sia riconducibile piuttosto agevolmente fino alla Grecia Classica e pertanto antica, da sempre è stata ritenuta fondamentalmente iniqua.¹ Fino alla metà del XIX secolo circa sia nella teoria che nella pratica era ampiamente respinta come espediente per la redistribuzione dei beni di per sé arbitrario e in contrasto con il principio dell'equità dell'imposizione fiscale. Oltre a J. R. McCullough, tutti i maggiori teorici dell'epoca declinavano la progressione tributaria.² Così ad esempio Adolphe Thiers, statista e storico, definì la tassazione progressiva come un atto di arbitrio dettato dall'odio³ e nello stesso periodo John Stuart Mill la deplorava come una forma lieve di ladrocinio.⁴

Quando poi 160 anni fa Karl Marx e Friedrich Engels nel 1848 pubblicarono il Manifesto Comunista e in esso, accanto ad una serie di misure di confisca, proposero apertamente una “imposta sul reddito fortemente progressiva”, ben presto nel mondo della politica e della teoria politico-economica si profilò un cambiamento di rotta nel modo di pensare. Secondo Marx ed Engels la progressività doveva servire al proletariato dopo il primo stadio della rivoluzione ad estorcere gradualmente all'odiata borghesia tutti i capitali, laddove la maggioranza di dette misure dovevano attuarsi “per mezzo di dispotiche incursioni abusive nel diritto di proprietà e nelle condizioni della produzione borghese”.⁵

Quindi in aderenza allo spirito del tempo l'idea di redistribuire i beni non già in base al rendimento bensì alle esigenze contingenti nella

seconda metà del XIX assurse a dottrina dominante in ambito teorico e politico. Tale insegnamento prese ad essere divulgato con sempre maggior incidenza anche nelle Università prussiane da parte dei “socialisti cattedratici” riunitisi attorno alla figura di Gustav von Schmoller. Poiché Schmoller, Adolph Wagner e la maggior parte degli altri esponenti e teorici accordavano priorità alle motivazioni finanziarie e di economia politica a sostegno di quella tassa anziché a considerazioni di equa ripartizione degli oneri, la politica tributaria con costoro divenne uno strumento col quale trasformare la società in un ordine “socialmente giusto”.⁶

Evidentemente dapprima si dovette ignorare o in qualche modo accettare supinamente il fatto che così facendo in primis si svuotava di significato il concetto di proprietà privata affermando peraltro la presunta “amoralità” dei capitali più cospicui. Pertanto quando tali studiosi parlavano di “fonti di entrate fiscali più corrette a livello di economia politica” o di “scelta di tipologia fiscale”, partivano aprioristicamente e pregiudizialmente dall’idea di una redistribuzione dei redditi asseritamene più auspicabile ed equa, ponendo puntualmente gli indistinti bisogni collettivi al di sopra delle esigenze del singolo.⁷ Fu in quest’ottica che il filosofo prussiano K. Frantz propugnò una trasformazione sociale del capitalismo e della “plutocrazia” da attuarsi in tempi brevi tramite “la tassazione progressiva in infinitum”.⁸

Allorché l’influente A. E. Schäffle con un capolavoro di mimetismo semantico indorò la pillola dell’obbligo fiscale, attività di per sé coercitiva, ribattezzandolo con l’accezione positiva di forza fiscale, in poco tempo la progressività venne accettata quale unico metodo di imposizione fiscale giusto e moralmente accettabile. Con sapienti appelli all’amor proprio, all’obbligo a contribuire a favore della collettività e all’orgoglio nazionale del contribuente il senso di parole d’uso comune cominciò ad essere spesso e volentieri distorto. L’idea che una distribuzione del reddito, del benessere sociale o delle possibilità di istruzione, “equi dal punto di vista sociale”, fosse conseguibile solo a mezzo dell’imposizione fiscale progressiva sembra allora aver preso a radicarsi nelle menti della gente e nella politica. Continui richiami alla solidarietà, sensi di colpa generalizzati e una buona dose di invidia caratterizzarono innumerevoli tentativi di spacciare la progressione tributaria per giusta e addirittura si fece di tutto per offrire ad essa un supporto teorico. Così ad esempio sulla scorta dell’equa distribuzione la tassazione progressiva dei redditi più alti venne avallata come una maggiore “forza fiscale” moralizzatrice esercitata sui connazionali immoralmente assurti a ricchezza, colché nella società andava attuata una redistribuzione di redditi e capitali al fine di conseguire una maggiore “eguaglianza sociale”.

Sempre più spesso ricorre nella letteratura specialistica del tempo la

distinzione tra tali “teorie della capacità contributiva e dell’apporto” e le cosiddette “teorie del sacrificio”. Al fine di garantire una equa ripartizione degli oneri, la “teoria del sacrificio” presuppone la pariteticità delle prestazioni tributarie, che a parere generale poteva essere raggiunta con la tassazione progressiva del reddito.

Nel pensiero degli ultimi decenni del XIX secolo tale teoria venne ad essere sostenuta addirittura da alcuni esponenti illustri della seconda generazione della Scuola Austriaca di Economia quali Friedrich von Wieser, Emil Sax o Robert Meyer. Stando alla teoria dell’utilità marginale secondo Sax ogni singolo denaro “procura meno soddisfacimento quanto maggiore è il reddito nel quale si ingenera e il suo venir meno crea meno rammarico quanto maggiore è il reddito dal quale viene esatto”.⁹ Si riteneva di poter addivenire a tariffe progressive scientificamente esatte e “più eque” partendo dal vago postulato della tassazione in base alla capacità contributiva; tali tariffe avrebbero garantito una sorta di “uguale sacrificio” per i vari redditi. Trattasi di un concetto erroneamente impiantato sul presupposto di una utilità marginale costantemente decrescente in ragione del susseguirsi di azioni di consumo. L’illusione irrimediabile che l’andamento della curva di utilità marginale soggettiva del reddito potesse essere predeterminata con esattezza scientifica e trovare un’applicazione generalizzata ben presto fu accantonata sulla scorta dell’evoluzione dell’analisi dell’utilità marginale ed oggi ormai è considerata prevalentemente come un errore deplorabile.¹⁰ In questa sede occorre menzionare che addirittura il Principe ereditario Rodolfo d’Asburgo (1858-1889), che tra i suoi precettori annoverò anche Carl Menger (1840-1921), il fondatore della Scuola Austriaca di Economia, già nel 1876 riteneva che “i cittadini abbienti dovrebbero essere soggetti alla tassazione progressiva del loro reddito”.¹¹

Anche se le tasse a livello di sistema politico sono il prezzo corrisposto a fronte dell’erogazione di beni e servizi pubblici, solitamente vengono prospettate come l’obbligo morale gravante sul singolo cittadino tenuto a versare il proprio contributo di solidarietà al finanziamento sia di detti beni sia di un indistinto benessere collettivo. Secondo l’approccio generale moralizzatore tale onere va scagionato progressivamente. Messa in questi termini la progressione fiscale diventa un problema di ordine morale: una delle ragioni principali per l’accettazione prevalentemente acritica di tale forma di imposizione sembra fondarsi sulla credenza diffusa che solo un reddito “congruo”, e come tale “giustificato”, sarebbe l’unica forma di compenso legittima e socialmente auspicabile. Per molti pertanto l’entità del reddito non è in funzione del valore delle prestazioni effettuate su base individuale, quanto piuttosto un compenso congruo rispetto alla posizione sociale del singolo individuo. Tale visione per cui le prestazioni di nessun soggetto dovrebbero essere al di sopra del valore stabilito dalla

maggioranza di regola è radicata su pregiudizi mai seriamente messi in discussione e, come accennato, anche sulla bieca invidia.

L'idea che redditi "immeritamente" o "ingiustificatamente" alti sarebbero poco auspicabili a livello sociale o addirittura immorali è correlata tra le altre cose alla prevalenza del lavoro dipendente nel quale le persone vendono il loro tempo ed operato in cambio di denaro, ma non è pertinente alla valutazione del reddito da attività artistica, imprenditoriale o comunque autonoma, dove il rischio di ciascun investimento è determinato dall'entità del guadagno che si preventiva. Se pertanto una gran parte dei guadagni viene inquadrata come reddito "immeritato", da assoggettarsi a progressione sempre più alta, può accadere che gli investimenti che li determinano cessino, siano convogliati altrove e/o che l'imprenditoria pretenda sovvenzioni per la copertura dei rischi che si accolla, che nell'ottica del "bene della collettività" andrebbero finanziate con i denari delle tasse. Il conseguimento di profitti non viene considerato come determinazione di una frazione di reddito nazionale quanto piuttosto come il risultato di un processo destinato ad una nuova distribuzione del capitale e solo i guadagni netti possono essere considerati quote di reddito nazionale.

Or dunque, l'adozione di regole uguali e omogenee sul comportamento di una comunità di individui di per sé diversi tra di loro è destinata a portare risultati di volta in volta molto differenti. Volendo, pressati dalla politica, appianare tali differenze involontarie, ma inevitabili che caratterizzano la condizione materiale dei singoli, con il ricorso alla progressione fiscale, si è preso a trattare le persone a livello fiscale non più sulla base di regole uguali per tutti, bensì di regole sistematicamente diverse. In tal modo si è ingenerato l'effetto paradossale della progressività che, invece di arginare le differenze, non solo contribuisce a mantenere quelle esistenti, ma vanifica la naturale compensazione di dette differenze che immancabilmente si innesca in un'economia di mercato. Il principio fondamentale dell'equità economica che rivendica parità di contributo a parità di prestazione ricevuta viene così ad essere calpestato.

In tal modo si è fatta strada una percezione completamente nuova di equità fiscale, volta ad ottenere risultati accettabili per determinati individui o categorie di individui. Conseguentemente le società libere, caratterizzate dallo Stato di diritto, dall'economia di mercato e dalla responsabilità sociale, lentamente si trasformano in un tipo sostanzialmente diverso di società: laddove si ha uno strapotere statale sorgono organizzazioni che si definiscono in ragione di obiettivi, fini o intendimenti comuni. Solo in tali organizzazioni, in cui i singoli operano sulla scorta di disposizioni provenienti dall'alto finalizzate al perseguimento di obiettivi comuni, determinati redditi possono essere definiti quali giustificati, congrui

oppure ingiusti. Solo laddove si impongono intenzionalmente condizioni auspicabili, ovvero le si sarebbero volute imporre, ha senso definire il modo di agire di coloro che hanno posto in essere o subito tali azioni quale giusto o ingiusto. Nelle comunità sociali formate da individui liberi ed autonomi nessuno è in grado di prevedere cosa o quanto il singolo percepirà nel corso della propria vita lavorativa. I redditi conseguiti singolarmente sono il risultato di dinamiche di economia di mercato e non il risultato di una volontà sopraordinata e come tali pertanto non possono essere né giusti, né ingiusti.

L'idea popolare di ricorrere al potere coercitivo degli esecutivi per ottenere una giustizia "positiva" con il sistema della progressività fiscale è destinata a lungo termine a distruggere la libertà individuale, in quanto tale ideologia presuppone un'intesa sugli obiettivi auspicabili della ripartizione che in una società di individui liberi, i cui membri agiscono autonomamente, non è e non deve essere data. Infatti per lo più si ignora che in un'economia di mercato ciascun reddito può corrispondere solo ed unicamente al valore che una determinata prestazione assume per la controparte. Ma dalla conoscenza ovviamente incompleta delle circostanze che determinano una certa prestazione si ha che il reddito non può essere né in funzione dell'impegno personale, della posizione sociale, né del tempo impiegato. Quindi va con sé che il valore di una prestazione difficilmente è in relazione consequenziale con ciò che nel parlare comune definiamo quale merito adeguato, come non lo è con le rispettive esigenze. Anche il raggiungimento di una certa posizione non necessariamente implica che per ragioni di giustizia tale posizione venga mantenuta nel tempo. Per cui è fuorviante parlare di giustizia quando si indagano gli sviluppi fisiologici di un'economia di mercato. Il valore di una prestazione infatti non può essere stabilito "democraticamente" con applicabilità all'intero tessuto sociale.

Per questo è paradossale che gli scaglioni sulla scorta dei quali viene tassata discriminatamente una minoranza di regola vengono fissati "democraticamente" da una maggioranza che però di fatto si autosottrae a tali aliquote. Il che evidentemente corrisponde al principio di "giustizia sociale" per cui la maggioranza dal reddito basso o medio decide sugli oneri da accollare ad una minoranza dal reddito alto. Ma attenzione: una cosa è se una maggioranza garantisce ad una minoranza a basso reddito agevolazioni fiscali assumendosi volontariamente oneri maggiori, altra cosa è se la maggioranza impone oneri supplementari ad una minoranza.

Le riforme fiscali fanno parte di quella categoria di questioni di politica economica e sociale sulle quali le opinioni si dividono. Sebbene i vantaggi amministrativi, finanziari e pratici del sistema della "Flat Tax", peraltro semplice e facilmente comprensibile nel suo insieme, siano all'evidenza

di tutti, i politici preposti sono ritrosi a fare riforme in tal senso e si accontentano di mezzi rimedi, di emendamenti o ritocchi estetici, la quale cosa è particolarmente deplorabile nell'Europa del XXI secolo, caratterizzata da tassi di crescita esigui, indebitamenti statali astronomici e dall'effetto paralizzante dell'imposizione progressiva. La ragione di ciò tuttavia non va ricercata solo nei pregiudizi ideologici, ma va ascritta anche alla logica del potere. Nel politico attento ai calcoli strategici di regola prevale il timore di perdere fasce di consenso, vitali ai suoi fini, se attua una trasformazione del sistema fiscale o abbatte i privilegi di determinate categorie. Questa minaccia solitamente nel caso del politico di partito è molto più sentita rispetto all'aspettativa di acquisire nuovi elettori in virtù del tipo di riforma di cui trattasi e quindi di rimanere al potere. Il politico proteso a massimizzare il suo elettorato in un tale sistema è asservito alla dottrina vigente. Qui si propone la "Flat Tax" di Rabushka, incredibilmente facile e persuasiva, come alternativa valida.

Il Prof. Alvin Rabushka, che dal 1976 opera alla Hoover Institution della Stanford University, è specializzato e specialista in politica fiscale, analisi comparata dei sistemi fiscali e problemi finanziari complessi delle economie in evoluzione. È del 1979 la pubblicazione del compendio dei suoi vari soggiorni di studio e docenza ad Hong Kong in un libro intitolato "Hong Kong – A Study in Economic Freedom", in cui lo studioso traccia i nessi tra liberalizzazione economica, aliquote fiscali basse e crescita. A meno di un anno di distanza documenta il sorprendente successo economico di Hong Kong in un filmato "Hong Kong – A Story of Human Freedom and Progress". Uno dei cardini della sua ricerca è l'analisi della "flat rate income tax" al 15% esatta ad Hong Kong. L'economista riesce nell'intento di ampliare sostanzialmente l'idea della tassa semplice, proporzionale e paritaria, di offrire ad essa un supporto teorico e di renderla universalmente applicabile. Nel 1985 assieme al suo collega Robert E. Hall pubblica l'opera di grande risonanza "The Flat Tax", che per la prima volta viene analizzata in maniera approfondita e sistematica.¹² Accanto ad innumerevoli opere minori sulla "Flat Tax" nel 1988 fa seguire un altro saggio programmatico sulla crescita e la politica fiscale.¹³ La prima edizione del volume "The Flat Tax", un notevole successo, ben presto diviene il fondamento della maggior parte delle riforme fiscali moderne, mirate a proporzionalità, giustizia ed esemplificazione. Rabushka e Hall sono tra i consiglieri di punta della "Tax Policy Task Force" del Presidente Reagan e vengono considerati i padri della rivoluzione della "Flat Tax". Nel 1992 le opere dei due autori vengono classificate dall'influente rivista "Money" tra i contributi di scienza delle finanze più innovativi degli ultimi 20 anni. Pochi mesi fa, in occasione della ricorrenza del venticinquesimo anniversario della pubblicazione, la terza ristampa dell'opera.

Anche se nel presente libro in sostanza si traccia il sistema fiscale americano e si argomenta in gergo settoriale, l'essenza dell'opera, che frattanto è un classico, ha un rilievo che spazia a livello internazionale. La pubblicazione tra le altre cose è stata tradotta in tedesco sulla base della riedizione del 1995 (la maggior parte delle cifre e tabelle sono rimaste invariate e mantengono validità) potendo forse contribuire al dibattito che pian piano si sta facendo strada in Germania sull'argomento.

Come scrive Rabushka nella nuova prefazione, "spesso accade che le idee, seppure a distanza di tempo e magari in contesti o situazioni totalmente inaspettati, si fanno strada da sole e, per così dire, riemergono" e così parecchie delle ex Repubbliche sovietiche come pure piccoli Stati quali la Repubblica insulare delle Mauritius o neostati come il Montenegro nel frattempo hanno introdotto la "Flat Tax" con grande successo o sono in procinto di varare normative che la prevedono. Di fronte a casse dello Stato esangui, palesi fallimenti dello Stato e fasce di elettorato sempre più consapevoli la "Flat Tax" ha trovato di nuovo accesso al dibattito politico. L'idea di Rabushka prevede una tassa semplice, uniforme cui assoggettare tutti i contribuenti, che siano persone fisiche o il mondo dell'imprenditoria, indipendentemente dalla provenienza e dall'entità del reddito. Trattasi di una tassa proporzionale in aperto contrasto con l'imposizione differenziata, multialiquote, diffusa a livello mondiale, ma illogica e ormai non più sostenibile a livello ideologico, che impone tasse tanto più alte, quanto più è alto il reddito imponibile. In via di principio la "Flat Tax" può essere attagliata e tarata alle diverse necessità di introitare dei vari Stati, così come la base imponibile e l'aliquota possono essere stabilite in base alle diverse esigenze, rivelandosi semplici da comprendersi e da applicarsi e in linea con l'economia di mercato.

Infine lo ringrazio sentitamente per l'amichevole e altruistica cessione dei diritti della versione tedesca.

Kurt R. Leube
Hoover Institution
Stanford University, Stanford (USA)
e European Center of Austrian Economics,
ECAEF, Vaduz (Principality of Liechtenstein)

Note

- * J.R. McCullough, *Treatise on the Principles and Practical Influence of Taxation and the Funding System*, London 1845, 142
- ¹ Vgl. Edwin R.A. Seligman, *Progressive Taxation in Theory and Praxis*, 2nd. ed., Baltimore 1908.
- ² Vgl. etwa Sidgwick, Bastable, Adams oder Daniels.
- ³ Adolphe Thiers, *De la propriete*, Paris 1848, pg. 319.
- ⁴ J.St. Mill, *Principles of Political Economy*, 1st. Ed. London 1848, pg. 353
- ⁵ Karl Marx und Friedrich Engels, *Manifest der Kommunistischen Partei*, London, Feb. 1848, pg. 16.
- ⁶ Adolph Wagner, "Über soziale Finanz- und Steuerfragen", *Archiv für soziale Gesetzgebung und Statistik*, IV, 1883.
- ⁷ S.P. Altmann, "Das Problem der Gerechtigkeit der Besteuerung", *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, XXXIII, 1911.
- ⁸ G.A. Konstantin Frantz, *Die sociale Steuerreform als die condition sine qua non, wenn der socialen Revolution vorgebeugt werden soll*, Mainz, 1881, 70ff.
- ⁹ Emil Sax, "Die Progressivsteuer", *Zeitschrift für Volkswirtschaft*, vol. 1, 1892, pg. 71ff.
- ¹⁰ Charles O. Galvin, Boris I. Bittker, *The Income Tax: How Progressive Should it Be?*, AEI, Washington DC, 1969
- ¹¹ Carl Menger's Lectures to Crown Prince Rudolf of Austria, Erich W. und Monika Streissler, Ed., Edward Elgar, Aldershot 1994
- ¹² Robert E. Hall and Alvin Rabushka, *Low Tax, Simple Tax, Flat Tax*, New York, McGraw-Hill, 1983. First edition *The Flat Tax*, 1985, Stanford, Hoover Press.
- ¹³ Alvin Rabushka, "Tax Policy and Economic Growth in the Four Asian Tigers", *Journal of Economic Growth*, vol. 3, 1 (1988).

**Robert E. Hall
Alvin Rabushka**

Flat Tax

La rivoluzione fiscale

L'imposta sul reddito

“La normativa fiscale ormai è incomprensibile, tranne forse che per gli esperti del settore”. *Daniel Patrick Moynihan (Presidente della Commissione Finanze del Senato statunitense – 11 agosto 1994)*

“Se dipendesse da me, farei tabula rasa della normativa fiscale, per poi ricominciare tutto da zero”. *Shirley Peterson (ex responsabile dell'I.R.S. – Internal Revenue Service – 3 agosto 1994)*

“Le leggi tributarie sono talmente complicate che molti fiscalisti sembrano aver dimenticato il presupposto ossia che la finalità del loro operato dovrebbe essere la giusta applicazione delle norme e non la conoscenza di improbabili cavilli, cui appigliarsi con sofismi per trovare scappatoie che ingenerano vantaggi fiscali poco auspicabili.” *Margaret Milner Richardson (ex responsabile dell'I.R.S. – Internal Revenue Service – 10 agosto 1994)*

“Giova a ben poco che le leggi siano varate da rappresentanti del popolo, se poi risultano talmente nebulose che non se ne individuano gli intenti o talmente incoerenti da sfuggire alla comprensione, o se vengono integrate o abrogate prima ancora di essere pubblicate o emendate a singhiozzo per cui neppure gli addetti ai lavori sono in grado di fare la minima previsione per l'indomani.” *Alexander Hamilton e James Madison (The Federalist, n. 62)*

Come è strutturato il libro

La presente disamina si ripropone di far comprendere al lettore che una tassa bassa, semplice e lineare sia l'alternativa migliore all'attuale imposta sul reddito. Il primo capitolo tratta l'imposta sul reddito statunitense, mettendone in luce gli aspetti critici ed eccependo ad essa le seguenti obiezioni, peraltro documentate:

- è troppo ostica e ingarbugliata per essere compresa dal contribuente medio;
- implica costi di attuazione assolutamente esosi (oltre \$100 miliardi);

- sottrae al sistema economico miliardi e miliardi di dollari di spese fini a se stesse;
- comporta oltre 100 miliardi di evasione fiscale;
- induce giuristi e lobbisti in seno al Congresso a escogitare escamotage fiscali invece di puntare all'interesse comune.

La sezione si conclude con una breve storia dell'imposta sul reddito.

Il capitolo 2 tratta invece l'aspetto della fairness, vale a dire dell'equità e trasparenza. Negli anni passati ci siamo resi conto che la critica più insidiosa alla "Flat Tax", peraltro spesso scagliata con accanimento, è che si tratta di una tassa iniqua, ingiusta. Il nostro intento è quello di sgombrare una volta per tutte il campo da banali pregiudizi e luoghi comuni e asserire dimostratamente l'opposto, ovvero che la "Flat Tax" in realtà è il sistema di tassazione più equo. Per comprovare ciò, è indispensabile mettere bene a fuoco la terminologia fiscale e definire importanti concetti quali "base imponibile", "aliquota marginale", "onore o accisa", "imposta sul consumo", "equità" ed altri ancora. Inoltre nel capitolo 2 dimostriamo che la tassa piatta è l'unica alternativa all'attuale tassazione che vanta ampi consensi nel mondo politico. Trattandosi di un sistema studiato nel minimo dettaglio, è quello che vanta il maggior supporto.

Il capitolo 3 illustra il funzionamento e la logica che sottendono alla "Flat Tax". Fosse per noi sostituiremmo subito la confusa e sconfinata modulistica e il mare magnum di disposizioni con due semplici modelli per la dichiarazione dei redditi formato cartolina postale, uno per le aziende e l'altro per i lavoratori subordinati. La "Flat Tax" risolve tanti dei problemi fiscali che attanagliano politici e studiosi del settore ormai da anni: elimina la doppia imposizione; agevola la formazione di capitale; è il sistema idoneo a determinare in modo giusto la base imponibile; semplifica considerevolmente le cose; offre incentivi migliori; esenta milioni di nuclei familiari a basso reddito; riduce i costi di attuazione; pone freno all'evasione fiscale; revoca il clima di sospetti e sfiducia che si è instaurato tra le competenti autorità del fisco e i contribuenti. Il capitolo 3 affronta inoltre l'argomento della transizione dall'attuale sistema fiscale alla "Flat Tax" ed esamina questioni quali l'abolizione della deducibilità degli interessi sul mutuo sulla casa e delle erogazioni liberali così come la sostituzione del complicato sistema di deduzioni relative agli ammortamenti con una deduzione immediata del 100% delle spese destinate agli investimenti.

Il capitolo 4 approfondisce le più importanti questioni di economia politica. Con l'introduzione della "Flat Tax" in primis si incentiva la crescita economica, in altre parole, l'economia sostiene la produzione

di beni e di servizi. La propensione agli investimenti che ne consegue è dovuta alla più efficiente formazione di capitale; ciò crea posti di lavoro, il che aumenta il reddito reale, in quanto si innesca un sistema motivante che induce a lavorare meglio e di più. A quel punto i tassi di interesse scendono repentinamente e di conseguenza il deficit di bilancio non può che decrescere nel giro di pochi anni. In un tale contesto gli Americani, come del resto gli altri popoli, avrebbero più fiducia nelle proprie istituzioni. Persino il tasso di reati fiscali calerebbe sostanzialmente perché i contribuenti non avrebbero difficoltà a dichiarare i redditi effettivi, tutto ciò come effetto di una fiscalizzazione avveduta.

Il capitolo 5 è un utile compendio di domande e questioni relative alla "Flat Tax". Infatti negli ultimi venticinque anni abbiamo presentato il nostro progetto almeno un migliaio di volte, prestando grande attenzione a tutte le obiezioni sollevate nei confronti della "Flat Tax". Il capitolo risponde in modo chiaro e conciso alle domande più ricorrenti.

Per gli addetti ai lavori abbiamo anche prospettato il nostro disegno di legge per la "Flat Tax" ed aggiunto una sezione contenente indicazioni e annotazioni bibliografiche.

L'INCUBO DELL'IMPOSTA STATUNITENSE SUL REDDITO

Il Presidente Jimmy Carter definì l'imposta sul reddito "una vergogna per l'umanità". Come dargli torto? Possiamo dare fondamento a tale postulato passando insieme in rassegna la biblioteca della facoltà di legge della Stanford University. Sarà senz'altro un po' snervante, ma, se non altro, aiuterà a prendere atto di quanto sia complessa ed esasperante l'imposta sul reddito vigente.

La normativa fiscale dilapida montagne di carta e fiumi di inchiostro. La West Publishing Company, una delle case editrici più accreditate in materia, ha suddiviso l'ordinamento tributario del 1994 in due volumi. Il primo contiene gli articoli dall'1 al 1000 (per un totale di 1168 pagine) e il secondo gli articoli dal 1001 al 1564 (pari a 210 pagine). L'indice presenta ben 205 voci. La "West" inoltre ha pubblicato anche una serie di cinque tomi intitolata "Federal Tax Regulations 1994" (Le disposizioni fiscali federali del 1994), uno dei capisaldi in materia tributaria. I volumi 1-4, per un totale di 6439 pagine fitte, afferiscono all'imposta sul reddito.

Va con sé che la normativa e le varie disposizioni sono di difficile comprensione, il che ha alimentato il codazzo di studiosi, fiscalisti, legislatori fiscali, consulenti, contabili e varie altre figure professionali che gravitano nel settore fiscale e sguazzano nel caos che lo caratterizza.

Negli Stati Uniti l'I.R.S. (l'Internal Revenue Service, ndt: l'equivalente

statunitense dell'Agencia delle Entrate) è onerato da moli insormontabili di lavoro. Ha predisposto 480 modelli per la dichiarazione dei redditi (di cui il più famoso è il modello 1040), cui ha affiancato 280 opuscoli esplicativi, con i quali spiegare a Voi, cari contribuenti, come compilare i 480 modelli. Per dirla in breve: migliaia e migliaia di pagine solo per dipanare le dinamiche della compilazione. Inoltre tre case editrici supportano l'I.R.S. editando volumi di modelli e fascicoli illustrativi, che occupano ben 30 cm sugli scaffali delle librerie (in larghezza ovviamente, ossia in termini di ingombro effettivo!).

Basti pensare che ogni anno l'I.R.S. invia miliardi di pagine in modelli e opuscoli a più di un centinaio di milioni di contribuenti, pagine che, messe in successione, formerebbero una striscia di 694.000 miglia (1.116.881,96 km) pari a circa 28 volte il giro della Terra. Inevitabile pensare agli effetti devastanti sull'ambiente: per produrre una tale quantità di carta occorre abbattere circa 293.760 alberi. La dichiarazione dei redditi formato cartolina postale apporterebbe, se non altro, un contributo considerevolissimo alla salvaguardia delle foreste americane!

Il nostro errare tra tomi e volumi scorrerà 100 m di spessore di carta fittamente stampata. Oltre alle leggi e alle disposizioni, esistono innumerevoli opere che contengono sentenze giudiziarie relative a questioni fiscali, registri contabili per docenti e tirocinanti, nonché volumi atti a fornire la benché minima spiegazione e snocciolare anche l'aspetto più insignificante del sistema fiscale. Il nostro libro ha il merito di fornire una lista piuttosto completa delle varie fonti bibliografiche riguardanti l'imposta sul reddito (v. informazioni e cenni bibliografici).

Esistono dozzine di libri di testo e manuali intesi ad illustrare i meccanismi del sistema fiscale e il numero lievita di anno in anno. Vi sono manuali specialistici come il Dictionary of 1040 Deductions della Bender, che ha un indice di 19 pagine su due colonne di punti finalizzati ad agevolare la consultazione di determinati testi. Non c'è da meravigliarsi perciò se il cittadino medio si sente sopraffatto da cotanta mole di scartoffie. Non è questo il modo di impostare un sistema fiscale!

Tra l'altro le quotazioni in borsa della H&R Block, la più importante società di consulenza fiscale del Paese, nel 1993 sono aumentate del 20% il mese successivo all'approvazione dell'aumento delle tasse.

QUANTO COSTA IL SISTEMA FISCALE AI CITTADINI AMERICANI?

Se i massimi economisti convenissero per mettere a punto un sistema fiscale peggiore di quello varato dal Congresso statunitense, pur con tutto l'impegno, difficilmente riuscirebbero nell'impresa. A trarne i vantaggi più considerevoli probabilmente sono proprio i membri delle due Commissioni competenti per le questioni fiscali, quella finanziaria al Senato e quella del bilancio alla Camera. I presidenti di dette Commissioni sono di gran lunga quelli che hanno maggiori implicazioni con le donazioni elettorali. Gli altri membri delle Commissioni sono cointeressati all'argomento in termini economici esattamente il doppio degli altri Parlamentari. Questi dal canto loro traggono vantaggi dall'imposta sul reddito assieme a 70.000 lobbisti (già solo a Washington D.C.) nonché a centinaia di migliaia di altri soggetti, tra fiscalisti, revisori dei conti, commercialisti che attuano strategie per agevolare i propri clienti o informatici (che elaborano software speciali in tal senso) e varie altre figure professionali che operano nel settore per sbarcare il lunario.

Il sistema fiscale vigente impone ai cittadini americani costi assurdi prevalentemente a due titoli: costi di attuazione diretti (contabilità e registrazione, ufficio legale, predisposizione, stampa e invio dei modelli, consulenza fiscale, revisione e corrispondenza, pene e ammende, errori di lavorazione, processi, casi giudiziari, esecuzione e riscossione), e perdite indirette per disincentivazione (gli economisti le definiscono "perdite d'esercizio", "oneri supplementari" e "costi dell'amministrazione pubblica"), da ricondursi alla complessità del sistema fiscale e alle aliquote troppo esose (che tartassano i lavoratori e minano la formazione di capitale, la creazione di nuove aziende, l'espansione, gli investimenti; il tutto nel tentativo di alleviare il carico tributario anziché di produrre reddito; di qui i fenomeni di evasione, elusione e addirittura frode fiscale).

Gli studi relativi alle spese di attuazione del sistema fiscale, ovvero di quanto esso costi all'economia del Paese, sono piuttosto recenti, mentre le indagini sull'onere fiscale, ossia quanto gravi l'imposta sul reddito e su chi, vengono portate avanti da molto più tempo. Ciò spiega in parte perché si è tanto ossessionati dalla questione dell'equità fiscale e il motivo per cui ogni singola proposta di emendamento del sistema venga giudicata unicamente in base a chi (apparentemente) ci guadagna e chi (apparentemente) ci perde.

Negli ultimi anni gli studi relativi al "fardello" provocato dalla gestione del sistema, sia per quanto riguarda i costi diretti sia le perdite indirette, hanno evidenziato un dato allarmante: le cifre sono di gran lunga più esorbitanti di quanto si possa supporre. Tanto per fare un esempio: circa cinquant'anni fa l'I.R.S. stimò che i costi di gestione del sistema fiscale

si aggirassero attorno all'1,2% del gettito fiscale del singolo contribuente; nel 1969 tale cifra lievitò al 2,4%, quindi, nel 1977, al 3%. Nel 1985 uno studio condotto dalla Arthur D. Little per conto dell'I.R.S. dimostrò che i 5,4 miliardi di ore di lavoro impiegate dai contribuenti per compilare le dichiarazioni dei redditi private o aziendali facevano schizzare l'incidenza al 24,4% del gettito fiscale, pari alla somma galattica di \$159 miliardi. I risultati di questa ed altre statistiche o studi condotti in ambito universitario sono compendiate nel libro del 1993 *Costly Returns* di James L. Payne.

Come già accennato la branca che si occupa di calcolare i costi di attuazione del sistema fiscale, diretti o indiretti che siano, è relativamente recente e i dati sono piuttosto difforni. Payne per esempio nel 1985 aveva stimato che il dispendio totale si aggirasse sui \$363 miliardi, ovvero il 65% delle entrate effettive. Altri studi hanno registrato valori più alti in certi frangenti e più bassi in altri. Nel presente capitolo cercheremo di individuare l'ammontare di tali spese, sia effettuando materialmente dei calcoli, sia sulla scorta delle fonti più accreditate in materia.

COSTI DIRETTI DI ATTUAZIONE

Prendiamo ad esempio un classico: i modelli di dichiarazione dei redditi 1040, 1040A e 1040EZ. Nel 1994 l'I.R.S. ha reso nota una statistica provvisoria delle dichiarazioni dei redditi per l'anno 1992. I contribuenti hanno presentato complessivamente 113,8 milioni di dichiarazioni; di queste 65,7 milioni erano compilate sul modulo 1040 (circa il 58%), 28,9 milioni sul modello 1040A (25%) e 19,1 milioni sul modello 1040EZ (17%). Tali percentuali sono rimaste pressoché invariate dal 1990. Andiamo ora alla pagina 4 delle spiegazioni per la compilazione del modello 1040 del 1993. Vi è un paragrafo intitolato "Quanto tempo vi occorre per compilare la dichiarazione dei redditi". Ecco come recita: "L'intento dell'I.R.S. è quello di fornire nuovi modelli di dichiarazione, inequivocabili e di facile comprensione, cosa non sempre fattibile, in quanto le leggi fiscali varate dal Congresso talora sono particolarmente complicate. Per i soggetti con reddito da retribuzione, la compilazione è piuttosto agevole. Per coloro che operano sulla base della libera professione o con reddito da pensione, azioni, locazioni e altri tipi di investimenti, il procedimento risulta ostico".

La pagina 4 contiene inoltre una tabella intitolata "Stima del tempo necessario alla compilazione", che indica appunto quanto tempo occorre mediamente ai contribuenti per stilare la dichiarazione. Riproponiamo detta tabella qui di seguito.

La tabella ovviamente è incompleta e non contempla molti modelli. Infatti, oltre a quelli succitati, la compilazione standard del modulo 1040

include altresì il modulo 4562 (quote di ammortamento), corredato di otto pagine di spiegazione, ed il modulo 8829 (spese relative all'uso promiscuo della propria casa). L'I.R.S. stima che per riempire tutte le voci del modulo 4562 occorrono più di 46 ore e due ore e mezzo per il modulo 8829. Per fornire un calcolo completo ed esaustivo sarebbe necessario riportare

Tabella 1.1

“Stima del tempo necessario alla compilazione”

1040 e allegati	Indicazione dei dati identificativi contabilità	Consultazione di leggi o approfondimenti sul modello	Compilazione	Copia, sistemazione degli incartamenti e invio
Mod. 1040	3 ore e 8 min.	2 ore e 47 min.	3 ore e 44 min.	53 min.
Alleg. A	2 ore e 32 min.	24 min.	1 ora e 9 min.	27 min.
Alleg. B	33 min.	8 min.	17 min.	20 min.
Alleg. C	6 ore e 26 min.	1 ora e 10 min.	2 ore e 5 min.	35 min.
Alleg. C-EZ	46 min.	4 min.	18 min.	20 min.
Alleg. D	51 min.	49 min.	1 ora e 19 min.	48 min.
Alleg. E	2 ore e 52 min.	1 ora e 6 min.	1 ora e 16 min.	35 min.
Schema EIC	40 min.	19 min.	50 min.	55 min.
Schema F (Metodo del valore attuale)	4 ore e 2 min.	34 min.	1 ora e 14 min.	20 min.
Alleg. F (comparazione sul piano dello stato patrimoniale)	4 ore e 22 min.	25 min.	1 ora e 19 min.	20 min.
Alleg. R	20 min.	15 min.	22 min.	35 min.
Alleg. SE ridotto	20 min.	13 min.	10 min.	14 min.
Alleg. SE esteso	26 min.	22 min.	38 min.	20 min.

Fonte: I.R.S., Delucidazioni e spiegazioni sulla compilazione dei moduli 1040 per l'anno 1993

informazioni approfondite per ciascun modello, relativi schemi ed appendici ed il tempo stimato per la loro compilazione. E ancora non abbiamo parlato delle imprese, che ovviamente hanno tempi e procedure di compilazione ben più consistenti.

Ed ora un po' di aritmetica. L'I.R.S. stima che in media sono necessarie 6 ore e 33 minuti per redigere e inviare il modulo 1040A, lasso di tempo che si protrae considerevolmente nel caso in cui si allegi uno degli schemi supplementari quali l'1 (redditi derivanti da interessi e dividendi), il 2 (spese per l'assistenza sanitaria di figli e parenti), il 3 (importo esente da imposta per anziani e diversamente abili) o il modulo EIC (importo esente da imposta per gli utili da attività commerciali), l'IRA (Individual

Retirement Account), nonché le retribuzioni, le pensioni e i contributi previdenziali, sfiorando in media all'incirca 8 ore di lavoro in più. Il tempo necessario a riempire il modulo 1040EX si attesta attorno ad un'ora e 52 minuti.

Inutile dire che si fa molta fatica a considerare la compilazione della dichiarazione dei redditi un utile passatempo; è tutto tempo sottratto alla nostra vita, al piacere di prendersi un gelato, un caffè o di guardare la TV o rilassarsi un po'. Bisogna rendersi conto che il sistema fiscale ci fagocita per imporci un compito ingrato sotto tutti i profili.

Per coloro che presentano i moduli 1040EZ e 1040A, terremo conto della stima secondo la quale il compenso minimo per legge ammonta a \$4,35 l'ora (frattanto più di \$6,00). Per coloro invece che inoltrano il modulo 1040 prenderemo in considerazione la paga oraria media del settore economico privato, escluso il settore agrario, che è pari a circa \$10,80 (anche in questo caso frattanto è aumentata). Tali cifre sono molto inferiori alle spese sostenute dall'I.R.S. per il trattamento delle informazioni rilevanti ai fini del fisco o dei costi di retribuzione del personale. I dati relativi all'anno 1985 indicano infatti che le prime raggiungono i \$21 l'ora mentre i secondi, da quanto affermato dagli studi della Arthur Andersen, i \$35/h. In entrambi casi è più che ragionevole ritenere che i valori nel frattempo siano notevolmente più elevati.

Ecco le ripercussioni di detti costi a livello macroscopico. Per quanto riguarda il modulo 1040EZ: 19,1 milioni di contribuenti moltiplicati per 1 ora e 52 minuti per \$4,35 l'ora fanno \$155 milioni. Per quanto concerne il modulo 1040A invece: 28,9 milioni di contribuenti per otto ore lavorative per \$4,35 l'ora equivalgono ad un miliardo di dollari tondo tondo.

Per eseguire questo tipo di calcolo relativamente al modulo 1040 abbiamo bisogno di una stima più o meno precisa del tempo medio impiegato dal cittadino medio per la compilazione. A tale scopo, stando alle fonti ufficiali, sommeremo i valori previsti per il modulo 1040 dell'I.R.S. (sottraendo i doppi conteggi), aggiungendo il 50% per i moduli non riportati (solo il modulo per le quote di ammortamento richiede 46 ore aggiuntive). I nostri calcoli ci portano a 45 ore, che approssimeremo a 65,7 ore per i moduli non considerati. Quindi: 65,7 milioni di contribuenti per 67,5 ore per \$10,80/h equivalgono a quasi \$48 miliardi. Complessivamente nel 1993 i costi diretti di gestione individuale del sistema fiscale ammontavano all'incirca a \$50 miliardi. E si tratta di una stima cauta! Nel 1985 Arthur Little, partendo da 1,8 miliardi di ore di lavoro per una media di \$28 l'ora, ha totalizzato un importo pari a \$51 miliardi. Va tenuto presente che nel 1985 erano state presentate 11 milioni di dichiarazioni dei redditi in meno rispetto al 1993. Infatti l'aggravio fiscale verificatosi tra il 1990 e il 1993 ha aumentato

considerevolmente la mole di espletamenti. Quindi, come vedete, le nostre stime sono estremamente prudenti.

Lo studio condotto dalla Arthur D. Little è giunto alla conclusione che coloro che hanno fonti di reddito diverse dalla retribuzione per la compilazione delle dichiarazioni dei redditi impiegano addirittura il doppio del tempo. La Little ha utilizzato il coefficiente di \$28,31 l'ora come costo diretto per questa tipologia di contribuenti e ha calcolato un esborso totale pari a \$102 miliardi per l'esercizio 1985. In tale ricerca erano incluse anche le dichiarazioni delle persone giuridiche ma non i costi della pianificazione fiscale. Già solo la metà degli importi forniti dalla Little, senza considerare l'inflazione o la crescita del numero delle imprese negli Stati Uniti, ammonta ad oltre \$50 miliardi. Un calcolo più che fondato dei costi diretti per le persone fisiche e giuridiche ci porta quindi ad un'incredibile somma a dodici cifre, ovvero di oltre 100 miliardi.

Completare il quadro aggiungendo anche gli altri costi diretti ossia revisioni, controlli, corrispondenza, processi, riscossione coatta e considerando l'onere emotivo del cittadino che si sente schiacciato da un tale sistema (tanto più considerata l'alta percentuale di errori che sfuggono all'I.R.S.) significherebbe prendere atto della realtà ma al contempo rasentare limiti di frustrazione pressoché insostenibili.

Ogni anno l'Agenzia delle Entrate effettua oltre un milione di controlli, concentrati soprattutto sulle grandi imprese e i contribuenti ad alto reddito. Il costo di tali controlli supera di gran lunga il miliardo di dollari più 2 miliardi per il sistema sanzionatorio. Persino i rapporti annuali dell'I.R.S. danno atto di un'alta percentuale di inesattezze e del fatto che il servizio telefonico di informazioni fornisce indicazioni sbagliate nel 30% dei casi. Un'indagine effettuata dalla Corte dei Conti Federale ha appurato un margine di errore del 75% per i controlli sulle imprese svolti dall'I.R.S.. E non dimentichiamo che i costi di tali sviste in ultima analisi sono a carico dei contribuenti che, oltre tutto, devono sostenere pure le spese per i vari ricorsi amministrativi. Payne documenta oltre una dozzina di indagini eseguite dal Governo in cui sono state rilevate imprecisioni da parte dell'I.R.S.. Il dato più importante in termini di cifre è che l'onere dell'esecuzione delle pene che grava sul settore privato è il doppio dell'intero budget dell'I.R.S.. Ecco quindi che il cittadino si trova a rimetterci di tasca propria due volte: da una parte deve pagare le imposte e le spese fisse all'Agenzia delle Entrate, dall'altra deve anche tutelare i propri interessi. Le stime dei costi dei processi in ambito fiscale sono dell'ordine di miliardi e miliardi di dollari.

D'altro canto non bisogna dimenticare che l'I.R.S. è responsabile dell'applicazione delle leggi tributarie. Tutti coloro che, in buona o in cattiva fede, fanno errori nelle dichiarazioni dei redditi, dovrebbero comunque poi essere costretti ad adempiere ai propri doveri tributari e risponderne.

Per tal motivo appare legittimo che una parte del carico economico sia a carico dei contribuenti. Il fatto è che, in presenza di normative fiscali complicate, il tasso di errori aumenta e con esso da un canto le spese per individuarli e dall'altro anche la tolleranza per gli errori. Si sbaglia anche laddove si acquistino dei software di ausilio per la compilazione della dichiarazione dei redditi; è più che comprensibile che, dovendo redigere un centinaio di voci divise su una dozzina di moduli a un certo punto la concentrazione venga meno e subentri lo sconforto. Peraltro i contribuenti fanno fatica ad accettare aliquote esose (il cui tasso supera talvolta il 40%) con cui il Governo sottrae loro denaro guadagnato con fatica e sudore. Un sistema fiscale semplice con aliquote basse risolverebbe gran parte di tali problematiche.

L'indagine eseguita da Payne risale ad un periodo in cui non erano ancora diffusi i vari programmi informatizzati che permettono una più agevole gestione della contabilità, accelerano i calcoli e quindi la compilazione della dichiarazione dei redditi. Ancora non è stato accertato quanto tempo si risparmiava utilizzando tali programmi: probabilmente molto, d'altro canto però l'acquisto del software comporta anch'esso un onere non trascurabile.

In conclusione riteniamo che sia giusto parlare di un costo diretto di attuazione del sistema fiscale per le persone fisiche e giuridiche che ammonta ad almeno \$100 miliardi. Tuttavia con ogni probabilità di fatto tale importo è molto più elevato.

COSTI INDIRETTI

Il calcolo dei costi indiretti rappresenta una sfida ancor maggiore di quello dei costi diretti (che in fin dei conti è un'addizione di varie voci), poiché i costi indiretti, per loro stessa natura, sono difficilmente stimabili. Chi può valutare il numero di aziende mai sorte a causa delle imposte esose e delle complicate disposizioni fiscali? Chi può determinare quante imprese per le stesse ragioni non sono state in grado di espandere il proprio volume d'affari? Che volume d'affari ha l'economia sommersa? Chi può dire quanto sarebbe più solida l'economia se ogni dollaro investito per godere di agevolazioni fiscali confluiva invece in investimenti produttivi? Chi può prevedere il comportamento individuale e soprattutto quello dei nuclei familiari ossia quante donne o uomini sposati lavorerebbero in più o in meno a seconda di un eventuale aumento o riduzione delle aliquote d'imposta? Quante imprese sono state penalizzate in concreto da inutili imposte sul reddito di capitale? In parole povere, come sarebbe l'economia americana se l'attuale sistema fiscale, caratterizzato da

scaglioni e alte aliquote, fosse sostituito con un'unica tassa bassa, una "Flat Tax" per l'appunto?

Queste ed altre tematiche correlate stanno diventando sempre più spesso oggetto di studio da parte di economisti, esperti di diritto e dell'Agenzia delle Entrate stessa. Il nostro intento è quello di tentare una proiezione concreta dei costi indiretti ed a tale scopo ci affideremo ancora una volta alle fonti più autorevoli in materia.

I cosiddetti "costi della disincentivazione" sono perdite inutili di tempo e denaro, energie gettate al vento con l'attuale sistema fiscale. Per comprendere tale concetto a fondo, dobbiamo prima mettere bene a fuoco alcuni aspetti dell'imposta sul reddito. Quest'ultima è composta da due tasse, una gravante sul reddito delle persone fisiche e l'altra sul reddito delle società che, a differenza di quanto accade in molti altri Paesi, sono distinte. È fondamentale tener presente che non sono le società stesse a pagare le imposte. L'impresa sotto il profilo del Diritto è un'attività economica che ha come scopo la formazione di capitale e che versa i tributi per i propri soci. Quando presenta la propria dichiarazione dei redditi annuale, esborsa l'imposta sugli utili per conto dei vari titolari. Eppure, quando l'impresa distribuisce agli azionisti i dividendi provenienti dal profitto al netto delle tasse, il flusso di entrate viene tassato una seconda volta. Di fatto si versa l'imposta sul reddito delle società più l'imposta sul reddito delle persone fisiche, il tutto moltiplicato per l'ammontare dei dividendi pagati agli azionisti, più l'aliquota d'imposta sui capital gain per gli utili tesaurizzati. Questi ultimi incrementano il valore delle azioni e generano plusvalenze. Gli esecutivi che applicano l'imposta sui capital gain quindi impongono una doppia tassazione a carico dello stesso flusso di proventi. A ciò si aggiunge il fatto che con l'attuale sistema fiscale gli interessi sono deducibili. Di conseguenza le aziende che hanno bisogno di finanziamenti sono più stimolate ad accendere debiti, i cui costi sono deducibili, che ad emettere azioni, in quanto destinate ad essere assoggettate a una doppia imposizione. Non c'è niente di giusto, né di sano in questo modo gestire il settore imprenditoriale.

Ciascun aumento delle aliquote dell'imposta sul reddito delle persone fisiche ha un doppio effetto negativo, in quanto oltre tutto aggredisce il rendimento delle azioni di migliaia di aziende che vengono quotate in borsa a livello nazionale.

Sin dagli anni Settanta numerosi economisti illustri hanno tentato di identificare la causa dei costi della disincentivazione con l'imposizione fiscale. Fra essi spiccano i nomi di: Charles L. Ballard, Michael J. Boskin, Edgar K. Browning, Roger H. Gordon; Jane G. Gravelle, Arnold Harberger, Jerry A. Hausman, Dale W. Jorgenson, Laurence J. Kotlikoff, Burton G. Malkiel, John Shoven, Charles E. Stuart, John Whalley e Kun-Young Yun.

Alcuni hanno provato a calcolare i costi che insorgerebbero in termini di lavoro se la gente lavorasse di meno o lasciasse il lavoro, altri l'impatto sul reddito da capitale, ipotizzando che i cittadini smetterebbero di risparmiare o investire, altri ancora gli effetti sulla crescita e l'avvio di nuove imprese. Altri invece hanno studiato le ripercussioni dell'intera imposizione fiscale, occupandosi dell'attività economica nella sua totalità.

La maggior parte di detti studi si propone di rilevare l'entità dei costi connessi alla riscossione di ciascun dollaro, ossia di ogni dollaro aggiuntivo introitato dal fisco, in altre parole, le ripercussioni economiche negative che ne conseguono in termini di forza lavoro, capitale e rendimento in generale e, come piuttosto prevedibile, i risultati presentano grosse discrepanze. In prima battuta gli esperti prendono in analisi le diverse imposte. In un secondo momento applicano diversi modelli e quindi formulano ipotesi sulle reazioni che si possono ingenerare nel mondo dell'imprenditoria. I risultati indicano una percentuale di costi da disincentivazione compresi tra un minimo del 24% (imposta sul reddito delle persone fisiche) ed un esorbitante 151% (imposta sul reddito delle società) del gettito fiscale. Due studi specifici, mirati a stabilire tali costi inseriti nel contesto dell'intera panoramica dell'imposizione fiscale federale, compresi i contributi previdenziali, hanno evidenziato indici variabili tra il 33 e il 46%.

È difficile monetizzare tali percentuali, poiché l'intento di dette ricerche è quello di determinare le remissioni provocate da eventuali imposizioni aggiuntive all'attuale sistema fiscale e non la somma dei costi della disincentivazione del sistema economico vigente, né tantomeno di alcuni fattori in particolare. Nei prossimi paragrafi tenteremo di quantificare più concretamente il dispendio complessivo; tuttavia il nostro proposito è quello di mettere in evidenza il fatto che tutte le ricerche accademiche condotte sull'argomento sono giunte alla conclusione che l'attuale sistema fiscale comporta spese indirette elefantache. Non ve n'è neanche una che affermi che gli aggravii fiscali non costituiscono una remissione per l'economia. Ogniqualevolta il Governo federale riscuote un dollaro in più dai privati, ciò comporta una perdita di quel dollaro più altri 30 centesimi di costi accessori.

Applichiamo ora un tasso del 30% di costi da disincentivazione, cifra piuttosto contenuta, a un'ipotetica imposizione aggiuntiva al sistema fiscale vigente. Nel 1990 il Presidente Bush senior varò una finanziaria che aveva lo scopo di aumentare di circa \$250 miliardi le entrate fiscali nell'arco di cinque anni. Il Presidente Clinton nel 1993 rincarò la dose. Applicandovi il 30% di remissione per disincentivazione, ci si renderà conto che questi aggravii fiscali sono costati all'economia ben \$150 miliardi, una somma considerevolmente maggiore dell'intera imposizione sulle imprese, piú

elevata persino delle spese effettuate dal Governo federale per la Sanità e di Medicare (l'assicurazione sanitaria degli Stati Uniti per persone oltre i 65 anni, ndt). Tale importo si avvicina quasi alla cifra degli interessi annuali sul debito pubblico.

Alla luce di quanto esposto \$500 miliardi in nuove imposte equivalgono all'incirca ad un aggravio fiscale di \$650 miliardi per l'economia americana. In ogni caso di fatto l'introduzione di nuove tasse da parte del Governo raramente soddisfa le aspettative, perché i contribuenti non sono un gregge di pecore. Al contrario spesso e volentieri sono scaltri manager, imprenditori pronti a sfruttare qualsiasi appiglio legislativo per pagare meno tasse possibile, mentre altri decidono deliberatamente di evadere il fisco ogni volta che le tasse aumentano. Ed ecco che si prospetta la necessità di approfondire l'argomento.

Evasione fiscale

"Evasione fiscale" indica il mancato pagamento delle imposte previste per legge, un eufemismo per frode fiscale. L'I.R.S., che da tempo ormai analizza tale fenomeno, utilizza un programma di controllo fiscale periodico e minuzioso, il Taxpayer Compliance Measurement Program, TCMP, per calcolarne l'entità. Il TCMP distingue le imposte non versate in "lacune fiscali legali" e "lacune fiscali illegali". Circa il 90% del totale evaso va ricondotto al mancato pagamento di tasse per attività legali, nonostante sia molto di moda puntare i riflettori sull'evasione fiscale su profitti provenienti da attività illegali quali il traffico di droga, il gioco d'azzardo e la prostituzione. La maggior parte del mancato prelievo fiscale è da ricondursi a dichiarazioni fiscali non veritiere relative ad attività oneste.e

A quanto ammonta l'evasione fiscale e quali ne sono le cause principali? Le stime dell'I.R.S. oscillano tra i \$60 miliardi nel 1973 e gli oltre \$76 miliardi nel 1981, per arrivare a più di \$100 miliardi nella seconda metà degli anni Ottanta. Nel maggio del 1994 la Corte dei Conti ha reso noto che l'Agenzia delle Entrate nel 1992 ha rilevato mancati versamenti fiscali per circa \$127 miliardi, approssimativamente l'80% dell'ammontare totale del carico tributario. Quali sono le fonti principali di evasione fiscale? In ordine di importanza essa va ricondotta alla dichiarazione riduttiva delle entrate (per circa il 70%), alla deduzione di somme eccessive (17%), al mancato pagamento dei debiti (9%) di cui si decurtano gli interessi passivi e alla mancata dichiarazione (4%). Si tratta di cifre che avrebbero potuto sanare il deficit pubblico degli anni Settanta e Ottanta. Considerato quanto preme ad alcuni politici ridurre il disavanzo ingeneratosi, la riforma del sistema fiscale sarebbe il mezzo più sensato in assoluto per conseguire

tale obiettivo, anziché continuare a introdurre tasse su tasse e, con esse, complicazioni su complicazioni.

Nel 1983 l'American Bar Association (l'ordine degli avvocati statunitense) costituì una Commission on Taxpayer Compliance (una commissione per il controllo fiscale) composta da legali (incluso l'ex Responsabile dell'I.R.S.), revisori dei conti, esperti socio-economici, tra cui Rabushka, e dirigenti commerciali. Nel luglio del 1987 la Commissione pubblicò i dati relativi alla ricerca sulle cause della "lacuna fiscale" unitamente a considerazioni varie su come arginare il fenomeno. Riportiamo qui di seguito un passo del brano a pagina 8 della relazione: "L'evasione fiscale dei singoli è spesso provocata dalle alte aliquote d'imposta, il senso di ingiustizia nutrito nei confronti del sistema fiscale e la complessità delle leggi tributarie."

Abbiamo già parlato della complessità e dei costi diretti, nel capitolo 2 approfondiremo l'"ingiustizia" insita nelle aliquote d'imposta alte e le conseguenze che ne derivano. La Commissione inoltre ha ribadito che l'ideologia che sottende al nostro sistema fiscale, vale a dire la strumentalità delle aliquote di volta in volta fissate, non è più solida come un tempo. Ciò significa che i cittadini sono sempre più tolleranti e omertosi rispetto alla violazione delle leggi tributarie da parte di amici, parenti e partner lavorativi.

Al di là di tutto la Commissione ha indicato i benefici di un eventuale sgravio fiscale. Ha scritto infatti che "la riforma del 1986, attraverso una notevole diminuzione delle aliquote marginali e l'eliminazione di molti vantaggi fiscali, dovrebbe in qualche modo "trancare le gambe" alle cause più frequenti di evasione fiscale." Come già detto all'inizio del presente capitolo, la riforma fiscale del 1986 non arrivò alla fine del decennio. L'aggravio fiscale del 1990 e quello del 1993 riesumarono le cause più frequenti dell'evasione, aumentando le aliquote e rispolverando vantaggi indebiti.

Riassumendo si può affermare che il senso di ingiustizia nutrito rispetto alle aliquote alte e di frustrazione per le complicazioni inutili fanno sì che l'I.R.S. intaschi oltre \$100 miliardi di imposte in meno del dovuto. Ciò significa che un sistema semplice ed equo con un'unica tassa bassa aumenterebbe il gettito fiscale molto più di quanto possa fare l'attuale sistema esoso e snervante. Il miglior modo di ridurre il deficit in futuro è quello di sostituirlo con una tassazione semplice e non di introdurre aggravii su aggravii. Nel capitolo 3 esporremo gli aspetti che depongono a favore della "Flat Tax".

I contribuenti ormai non possono più illudersi che il Parlamento legiferi unicamente allo scopo di tutelare i loro interessi. Alla fine del settembre del 1994 il Congresso stanziò a favore dell'I.R.S. \$2 miliardi per "mettere

il catenaccio all'evasione fiscale" nell'arco di cinque anni. Il Governo statunitense credette di aumentare le entrate di \$9,2 miliardi, concedendo più fondi all'apparato esattivo. Forse un giorno si renderà conto che per risolvere il problema il metodo migliore è quello di ridurre le aliquote.

Una cosa deve essere chiara: i miliardi non versati al fisco e che quindi rimangono nelle tasche dei contribuenti accrescono il benessere dei meno. L'evasione fiscale comporta che il Governo fatica di più a sanare il bilancio ma coloro che evadono le tasse non ne risentono minimamente. Ovviamente se venisse cancellato o almeno ridotto il debito pubblico, l'economia in generale si ristabilirebbe e con essa la condizione del singolo cittadino, e ciò ancor di più se il pareggio del bilancio fosse dovuto alla maggiore efficienza che si innesca con la "Flat Tax" piuttosto che alla creazione di nuove imposte o all'aumento di quelle vigenti. Inoltre, come evidenzia la relazione dell'ordine degli avvocati, la trasformazione di onesti cittadini in fisco-criminali provoca elevati costi sociali. Infatti una volta che si comincia a contravvenire, ad es. in ambito tributario, si è poi più inclini a violare anche le altre regole della convivenza sociale e tale processo spesso degenera o si ripropone a vari livelli.

Elusione fiscale

Anche se può sembrare strano, l'elusione fiscale è perfettamente legale. Coloro che la attuano aggirano le norme tributarie per ridurre o eliminare l'onore fiscale a loro carico mediante elaborate operazioni contrattuali o negoziali o escamotage, ma nel rispetto della normativa. Talora il confine tra evasione ed elusione fiscale si fa labile e molti contribuenti sono disposti a esborsare discrete somme di denaro a consulenti fiscali e commercialisti capaci di contrarre il loro debito fiscale al limite dell'elusione senza sconfinare nell'evasione.

La terminologia relativa all'elusione fiscale è molto vasta e variegata. Tutti conosciamo concetti quali espedienti e spese fiscali, agevolazioni, importi esenti da imposta, deduzione, detrazione e così via. Quali e quante sono le possibilità previste dalla legge tributaria di mettere il proprio reddito al riparo dalla imposizione? La lista compare nell'appendice speciale G del bilancio federale annuale ed è intitolata "Tax Expenditures" (spese mediante imposte). Una "Tax Expenditure" è la somma di denaro stimata dal Governo che i contribuenti avrebbero versato all'I.R.S. se alcune spese specifiche non fossero esentasse. Tali spese sono passate da relativamente poche voci ossia 50 nel 1967 a 104 nel 1981, e con esse le entrate fiscali venute a mancare (non introitate, decadute) sono passate da 37 miliardi a \$229 miliardi, per arrivare a 500 miliardi nel 1986.

Una delle scappatoie fiscali preferite dai contribuenti è la deduzione dell'imposta patrimoniale. Un'altra è la donazione alle Onlus di azioni di nuova emissione, in quanto il corrispettivo valore di mercato può essere detratto dal reddito imponibile.

Questi non sono gli unici metodi attuati per alleviare il proprio onere fiscale sfruttando specifiche deduzioni, anzi, sono solo una minima parte. La maggior parte delle persone non considera la deduzione o la detrazione come "elusione fiscale", al contrario è convinta di avere tutto il diritto di rientrare in una certa categoria di detrazioni o deduzioni quali quelle elencate nello schema A (Itemized Deductions – deduzioni dettagliate), e in altri moduli, quali lo schema C (Profit or Loss from Business – perdite e perdite dalla propria attività) e il modulo 4562 (Depreciation and Amortization – quote di ammortamento).

A quanto ammontano le "Tax Expenditure" in totale? Nel 1986, prima che fosse varata la riforma fiscale, dette spese si aggiravano attorno ai \$500 miliardi. Nel 1989 scesero a 400 miliardi. Infatti la riforma del 1986 eliminò una parte delle agevolazioni nonché alcuni espedienti a disposizione dei contribuenti. Ma la riduzione dell'aliquota massima dal 50% al 28% ha comportato altresì un ribasso del valore delle deduzioni e delle detrazioni, come per esempio quelle dei tassi di interesse del mutuo sulla casa. Infatti se coloro che nel 1985 rientravano nello scaglione di reddito massimo ricevevano un rimborso fiscale di 50 centesimi per ogni dollaro dedotto dagli interessi dei mutui, nel 1986 tale cifra calò ad appena 28 centesimi. Va con sé che l'introduzione di aliquote d'imposta più basse riduce l'ammontare totale dell'elusione fiscale, perché la rende meno appetibile.

Attualmente le "Tax Expenditure" ammontano a \$500 miliardi. L'aumento delle aliquote di imposta per i nuclei familiari ad alto reddito ancora una volta ha elevato la convenienza delle deduzioni e di altri vantaggi fiscali ancora. Allo stesso tempo il ritorno ad un'aliquota marginale del 40% ha di nuovo reso allettanti molte agevolazioni fiscali che con l'aliquota marginale del 28% erano meno appetibili. La storia degli ultimi anni ci ha insegnato che il miglior metodo di ridurre o addirittura eliminare l'elusione fiscale è quello di applicare basse aliquote d'imposta, incoraggiando così i cittadini a concentrarsi sulle attività produttive e sugli investimenti piuttosto che sugli espedienti e le scappatoie a loro disposizione.

Parliamo ora dell'elusione fiscale in termini di cifre. Sappiamo che decine di miliardi di dollari confluiscono in attività economiche cui è accordato un trattamento preferenziale da parte della legge tributaria. L'investimento di tali somme in attività economiche produttive genererebbe miliardi di dollari in più in termini di prestazioni e produzione di beni e servizi.

L'elusione fiscale è il prezzo salatissimo che l'economia americana si trova a pagare. Alcune delle migliori menti del Paese, operanti in ambito giuridico e contabile, sono intente giorno e notte nell'"impervia" ricerca di qualche facilitazione e "scorciatoia" nella legge tributaria. Inoltre predispongono strumenti di investimento grazie ai quali far scattare le agevolazioni fiscali, spendono tempo e denaro per pubblicizzarli e commercializzarli presso potenziali clienti interessati e infine devono approfondire i loro sforzi per sfuggire alle grinfie dell'Agenzia delle Entrate che sta sempre all'erta. Trattasi di una serie di attività non produttive, nel senso che non creano o aggiungono niente al benessere della società. Il loro unico scopo è quello di aiutare alcuni contribuenti a pagare meno tasse. La vera remissione è data dai beni e dai servizi che questi cittadini avrebbero prodotto se non avessero incentrato la propria vita a perseguire l'elusione fiscale e se quindi i loro investimenti fossero convogliati in attività effettivamente produttive.

La ricerca di escamotage fiscali è diventata un vero e proprio settore economico a sé. Esistono circa 50.000-100.000 avvocati e 100.000-200.000 contabili costantemente alle prese con le questioni tributarie; ed oltre 100.000 venditori di investimenti agevolati a livello fiscale. La pianificazione fiscale è dunque ormai una branca a sé. È ragionevole supporre che fino a mezzo milione di persone guadagni da vivere, in parte o del tutto, aiutando i contribuenti a sfruttare a proprio vantaggio o aggirare le leggi tributarie. Considerando che gli operatori del settore in parola hanno un reddito annuale medio di \$75.000 (trattasi anche qui di una stima contenuta), si evincerà che i contribuenti spendono fino a \$35 miliardi per eludere le tasse.

In totale dal 1981 ad oggi abbiamo già presentato più di 100 volte la nostra proposta di introdurre un sistema fiscale basato sulla "Flat Tax". Una delle domande più frequenti che ci è stata rivolta è come riuscirebbe il Paese a gestire i 500.000 disoccupati che si verrebbero a creare in ragione dell'enorme semplificazione della normativa fiscale, per non parlare delle decine di migliaia di lavoratori part-time che operano presso l'H&R Block ed altri studi di consulenza fiscale nel periodo di compilazione della dichiarazione dei redditi.

Esistono anche altri costi, spesso sottovalutati, nell'attuale sistema fiscale. Molte aziende ed individui investono tempo e denaro per esercitare la propria influenza sul Congresso. Le alte aliquote d'imposta e le centinaia di "viluppi e farragini" incoraggiano alcune lobby a combattere per ottenere facilitazioni fiscali per il proprio tornaconto e allo stesso tempo a persuadere il Congresso a far ricadere l'aggravio fiscale su altre categorie. Ma l'effetto crociato di questi condizionamenti fa sì che alla fine sia l'economia a rimetterci, perché il sistema fiscale si trova nella situazione di ingerire in un numero sempre crescente di attività economiche che ne vengono avvantaggiate o

svantaggiate indebitamente. Un tasso bassa uguale per ogni reddito, tanto per anticipare le nostre argomentazioni, abbatterebbe del tutto questo “tiro alla fune” politico. È molto indicativo il fatto che ci siano più avvocati a Washington D.C. che a New York City, sebbene la Grande Mela abbia una popolazione tre volte superiore a quella della capitale statunitense. Inoltre sono pochi i legali che esercitano la professione in modo ortodosso; molti sono dediti ad influenzare il Congresso e l'Esecutivo. James Madison, che più di una volta sul giornale *The Federalist* ha ammonito circa gli effetti politici nocivi delle lobby, probabilmente ha rimpianto di non aver ancorato la bassa “Flat Tax” nella Costituzione.

Costi totali

È giunto il momento di tirare le somme. I costi diretti del sistema fiscale per l'approntamento delle dichiarazioni dei redditi nonché la consulenza di specialisti ammontano ad oltre \$100 miliardi. Le spese dirette della pianificazione fiscale – consulenza offerta da avvocati, contabili, “fornitori” di agevolazioni fiscali e pianificatori finanziari – superano i \$35 miliardi. L'evasione fiscale ha fatto perdere oltre \$100 miliardi al Dicastero del Tesoro degli Stati Uniti. La vendita di investimenti che presentano vantaggi fiscali ha causato distorsioni che, in termini di efficienza perduta, potrebbero andar oltre i \$100 miliardi. E infine, i lobbisti che popolano K Street a Washington, sottraggono probabilmente \$50 miliardi all'economia del Paese. Il gettito fiscale totale proveniente dalle imposte gravanti sulle persone fisiche e giuridiche dell'anno fiscale 1993 (1 ottobre 1992 – 30 settembre 1993) è stato pari a circa \$625 miliardi. Il fatto che dal 1990 i politici di entrambi i partiti siano riusciti ad imporre due considerevoli aggravii fiscali, probabilmente per arginare il deficit degli anni del loro mandato, senza prima riformare completamente il sistema tributario vigente, costituisce uno dei più pesanti reati politici della storia americana degli ultimi anni!

Breve storia dell'imposta federale sul reddito degli Stati Uniti

Per comprendere l'attuale sistema fiscale, è necessario conoscere o tener presente due fatti di fondamentale importanza ai fini della storia tributaria degli Stati Uniti. Il primo è che sino alla Grande Depressione degli anni Trenta gli americani erano convinti che il Governo federale non dovesse interferire nell'economia e che quindi le tasse dovessero essere basse. Nel 1929 il Governo spese circa il 3% del prodotto interno lordo (differenza abissale con quanto avrebbe speso nel 1993 ossia il 24% del PIL, quindi otto

volte tanto). Ad eccezione dei periodi di guerra e recessione, le entrate da accise e dazi doganali erano sufficienti a finanziare le attività considerate prettamente di giurisdizione federale. Le accise sui prodotti nazionali e i dazi doganali sull'importazione di beni quali il caffè, il tè, il cotone e la lana costituivano il grosso delle entrate statunitensi.

Le guerre e le recessioni, che pesarono fortemente sul bilancio dello Stato, costrinsero il Governo a cercare fonti di entrate integrative. La guerra civile implicò la necessità immediata di nuovi incassi e segnò la nascita della prima imposta sul reddito americana. Essa fu introdotta nel 1861 con una soglia di esenzione di \$600, un'aliquota del 3% per i redditi inferiori a \$10.000 e del 5% per quelli eccedenti quell'importo. Nel 1864 le aliquote aumentarono dal 5 al 10%. Il 1866 fu l'anno in cui il gettito da detta imposta raggiunse il picco massimo e costituì il 25% delle entrate federali. Nel 1872 detta imposta fu abolita con la motivazione che rappresentava una violazione della sfera privata e che fosse quindi il portato di "una visione prettamente socialista".

Parlando della prima imposta sul reddito americana è bene notare tre caratteristiche. La prima è che nonostante ricoprisse un ruolo importante come fonte di entrate in tempi di guerra, la franchigia di \$600 implicava che le famiglie del basso o medio ceto sociale erano esenti da qualunque tipo di imposta; solo i ricchi pagavano quello che era un tributo estremamente progressivo. La seconda è che l'aliquota non superò mai la soglia del 10% e la terza è che una tassa moderata fu in grado di generare un gettito notevolissimo. Quindi si può affermare che la prima imposta sul reddito americana era una semplice tassa con aliquote basse ed un'alta no tax area.

Una cosa è altrettanto certa: i Parlamentari americani con l'esperienza dell'imposta sul reddito istituita durante la guerra civile si sono resi conto che essa è in grado di generare entrate cospicue e se lo sono impresso bene nella mente. Tra il 1873 e 1893 si è tentato, inutilmente, di introdurre 68 diverse imposte sul reddito, con l'apparente scopo di riformare e ridurre le tariffe doganali federali, ma anche di ottenere un gettito fiscale maggiore. Nel 1894 infine, dopo controversie e alterne vicende, fu varata una legge che prevedeva un'aliquota d'imposta del 2% per i redditi superiori ai \$4.000. Tuttavia, con un'esigua maggioranza di 5 a 4, la Corte Suprema dichiarò incostituzionale la tassa, poiché in violazione dell'articolo 1, sezione 2, comma 3 della Costituzione, il quale afferma che tutte le imposte dirette devono essere ripartite fra i diversi Stati in rapporto al numero dei rispettivi abitanti.

Il Congresso non si diede per vinto. Per aggirare la decisione della Corte Suprema, il 12 luglio 1909 presentò l'ormai famigerato XVI emendamento, che venne ratificato da tutti gli Stati federali il 29 febbraio 1913. L'emendamento conferì al Congresso la facoltà di "imporre e riscuotere

tasse sui redditi provenienti da qualsiasi fonte, senza ripartirle tra i vari Stati e senza tener conto di alcun censimento". Nello stesso anno il Congresso varò una finanziaria che istituiva la prima imposta sul reddito in accezione moderna, caratterizzata da una soglia di esenzione pari a \$3.000 per i single e a \$4.000 per le coppie sposate. Le tasse partivano da un'aliquota dell'1% per i primi \$20.000 di reddito imponibile per poi applicare 6 scaglioni, per cui all'aumentare del reddito imponibile si aggiungeva di volta in volta l'1% di aliquota, raggiungendo un massimale del 7% per i redditi superiori ai \$500.000. Gli utili delle imprese erano soggetti ad un'unica tassa dell'1%.

La prima imposta sul reddito in realtà fu solo l'inizio. Nel 1913 solo lo 0,4% della popolazione presentò la dichiarazione dei redditi. La legge infatti esonerava oltre il 99% dei cittadini. Inquadrando il fenomeno da un'altra prospettiva: nel 1913 le entrate da imposta sul reddito costituivano solamente il 2,6% del PIL.

Mentre impazzava il dibattito sul XVI emendamento, politici e fiscalisti promisero che l'aliquota massima non avrebbe mai ecceduto il 10%. Mai nella storia fiscale americana una promessa ebbe vita più breve. Lo scoppio della Prima Guerra Mondiale nel 1914 indusse il Congresso ad emendare la legge sull'imposta del reddito del 1913 praticamente dall'oggi al domani. Per prima cosa si abbassò la soglia di esenzione, precedentemente applicata a una vasta fascia non solo di coniugi, ma anche di single, colché la popolazione adulta soggetta a tassazione fu ampliata, arrivando a interessare un quinto dei soggetti imponibili. L'imposta sul reddito subì una vera e propria metamorfosi e quella che era una tassazione per le persone più agiate si estese anche al fiorente ceto medio. In secondo luogo l'aliquota minima fu elevata dall'1% al 6% (la stessa imposta che sino ad allora aveva colpito unicamente chi, per così dire, navigava nell'oro) e l'aliquota più alta dal 7% raggiunse il 77% e colpiva i redditi imponibili eccedenti un milione di dollari. A soli cinque anni di distanza dalla ratifica del XVI emendamento la neonata imposta sul reddito aveva già mostrato il suo potenziale al Congresso, che col passare del tempo avrebbe trovato con essa il modo di soddisfare la propria fame insaziabile di entrate e finanziamenti.

Ma si era trattato di una parentesi. Negli anni Venti il Segretario al Tesoro degli Stati Uniti Andrew Mellon fece scendere l'aliquota d'imposta massima dal 77 al 25% e le entrate al netto dell'inflazione crebbero del 3%. Sebbene sembrasse una sorta di manna dal cielo per i ricchi, in effetti il sistema divenne ancor più progressivo, vale a dire che i contribuenti con redditi elevati avrebbero assorbito porzioni maggiori del totale delle imposte. Nel 1921 i contribuenti con un reddito superiore a \$100.000 coprivano il 28% del gettito fiscale complessivo; nel 1927 ben il 51%. Nel 1921 le imposte su coloro che avevano un reddito inferiore ai \$10.000 costituivano il 23% del gettito,

solo il 5% nel 1926. La causa principale di questa redistribuzione del carico tributario fu data dal fatto che i contribuenti precedentemente inquadrati negli scaglioni più alti smisero di concentrarsi sulle obbligazioni esentasse a favore di investimenti produttivi.

Ma per il Presidente Herbert Hoover non bastava. La grande depressione pose freno all'economia americana, polverizzando le entrate dello Stato. Volendo sanare il bilancio, Hoover promosse l'aumento delle tasse le cui aliquote passarono dal 25 al 63%, abbassando allo stesso tempo le varie quote non imponibili. Dagli anni Trenta in poi l'imposta sul reddito interessò praticamente ogni cittadino americano: con la progressiva riduzione della "no tax area" si ampliò il raggio dei contribuenti tanto da includere la maggior parte della popolazione adulta.

La Seconda Guerra Mondiale completò la trasformazione di quello che un tempo era stato un sistema fiscale semplice, dato da aliquote basse ed alte soglie di esenzione. Ora lo scaglione più alto prevedeva l'incredibile aliquota del 94%, una vera e propria confisca dei redditi oltre determinati importi. Nel dopoguerra il Congresso concesse determinate agevolazioni fiscali ai contribuenti facenti parte degli scaglioni più alti e ridusse l'aliquota d'imposta massima dal 94 all'85%. Tuttavia questa "ventata di ossigeno" durò assai poco e la Guerra di Corea indusse il Congresso ad elevare di nuovo l'aliquota massima fino al 91%, e tale rimase fino ai primi anni Sessanta.

Il Presidente John F. Kennedy varò alcune leggi che ridussero le aliquote comprese tra il 20 e 91% travasandole nel range compreso tra il 14 e il 70%. Nel 1969 il Congresso emendò nuovamente l'imposta sul reddito in modo che l'aliquota più elevata sugli stipendi e i salari non superasse il 50%. Nel 1981 il Parlamento americano approvò la proposta di Ronald Reagan di ridurre per tre anni tutti gli scaglioni fiscali del 25%, le aliquote erano comprese tra l'11 e il 50% per tutti i tipi di redditi.

Tuttavia il Presidente Reagan non fu coerente con le sue scelte e nel 1982 ratificò la Tax Equity e il Fiscal Responsibility Act (TEFRA 1982), intesa ad aumentare il gettito fiscale di \$98 miliardi in tre anni, e poi, nel 1984, il Deficit Reduction Act, mirato a generare oltre \$20 miliardi all'anno per un lasso di tempo indefinito.

Durante il secondo mandato il Presidente a livello politico concentrò i suoi sforzi a riprendere in mano le riduzioni fiscali del 1981. Il Tax Reform Act del 1986 fu un grande successo e, come abbiamo già detto, riuscì ad eliminare il groviglio di aliquote d'imposta creatosi, introducendo un sistema che ne prevedeva solo due, del 15 e del 28%, riducendo l'elusione fiscale di circa \$100 miliardi e ampliando in tal modo la base imponibile.

Anche se la riforma del 1986 diminuì drasticamente le aliquote di imposta, soprattutto quelle degli scaglioni più alti, l'ammontare complessivo

delle tasse non fu ridotto ed anzi il Congresso si apprestò ad incrementarle di nuovo, varando l'Omnibus Budget Reconciliation Act del 1987 (OBRA87), che mirava ad introitare \$10 miliardi all'anno, l'Omnibus Budget Reconciliation Act del 1990 (OBRA90), con l'obiettivo di allargare il gettito fiscale di \$250 miliardi in cinque anni, e l'Omnibus Budget Reconciliation Act del 1993, per espandere le entrate federali di \$241 miliardi nel lustro successivo.

L'aliquota marginale che sotto la presidenza Reagan era del 28% sotto Clinton passò al 39,6%: un aumento pari al 41% per gli scaglioni d'imposta più alti.

Cosa c'è di giusto nelle imposte?

Economisti ed politici a prescindere dal loro orientamento ideologico concordano su tre punti. Primo: l'imposta sul reddito è complicata; secondo, costa troppo; terzo, non è equa. Poi vi è un quarto punto sul quale invece le opinioni divergono: che cosa si intende per "giusto" quando si parla di tasse? Questa divergenza è la ragione principale per cui in fin dei conti si stenta a trovare una soluzione alternativa e sostitutiva all'imposta sul reddito, che consenta trasparenza e spese più contenute.

Negli ultimi anni i dibattiti sull'equità hanno avuto la meglio su quelli riguardanti gli altri due parametri di valutazione di un sistema fiscale, ovvero costi (efficienza) e semplicità. Riportiamo ora la mente alla campagna presidenziale del 1992. Bill Clinton, allora candidato, tinse di coloriture demagogiche il dibattito asserendo che i ricchi negli anni Ottanta avevano goduto di "ingiusti benefici" (il Tax Reform Act del 1986 aveva abbassato l'aliquota marginale per i ceti più agiati dal 50 al 28%) e che nel nuovo decennio non avrebbero potuto esimersi dal pagare la propria parte. Ma che cosa intendeva con "ingiusti benefici" e "pagare la propria parte"? Quali erano le aliquote giuste: quelle del 1985, prima di essere ridotte nel 1986, o forse quelle applicate durante la presidenza Carter nel 1980, prima di essere abbassate da Reagan nel 1981? Siamo sicuri che le aliquote più eque non fossero quelle vigenti sotto Eisenhower, prima dell'alleggerimento di Kennedy? E chissà, magari le prime aliquote del 1913 rasentavano la perfezione! Erano giuste le imposte esose gravanti sui cittadini americani durante le due Guerre Mondiali? E gli sgravi fiscali promossi da Andrew Mellon forse un'angheria?

Le alte aliquote di imposta introdotte dal Presidente Clinton nel 1993 devono essere considerate come l'emblema di un sistema fiscale giusto o sarebbe ancora più opportuno tornare ai livelli delle tasse vigenti sotto Carter e Eisenhower?

Non vi è un aspetto della storia della politica fiscale controverso o nocivo dell'affermazione che alcuni individui o categorie non corrispondano le tasse dovute, tanto più che da anni ed anni si parla di "Flat Tax" (che è al centro del dibattito fiscale sin dal 1981) e che è stata ripresentata ad ogni legislatura a partire dal 1982. Sono pochi gli economisti o i politici che respingono la tassa piatta confutandone la semplicità o efficienza; le loro critiche si riconducono all'accusa demagogica di sempre: ovvero che

la tassazione unica accorderebbe ancora maggiori ricchezze ai ricchi e come tale sarebbe iniqua nei confronti della classe media e di quella meno abbiente. I detrattori della "Flat Tax" asseriscono che essa scaricherebbe il carico tributario dei ricchi sui ceti medio-bassi.

Ma sono pochi gli avversatori della "Flat Tax" che ardiscono sostenere l'attuale fiscalizzazione in quanto equa. È inconcepibile che una persona dotata di raziocinio e di buon senso possa ritenere giusto un sistema incomprensibile e dispendioso, che presuppone la consulenza professionale per qualsiasi categoria, che costa centinaia di miliardi di dollari all'economia e ai contribuenti, che opera discriminazioni tra individui aventi redditi simili e che compromette i rapporti tra l'Agenzia delle Entrate e i cittadini.

In un sondaggio dell'NBC News/Wall Street Journal effettuato tra il 23 e il 26 luglio 1994, si pose ai cittadini la seguente domanda: "Lei pensa che l'attuale sistema fiscale sia fundamentalmente equo o iniquo?" Il 59% degli intervistati ha risposto "fundamentalmente iniquo", mentre solo il 38% "fundamentalmente equo". Due terzi di coloro che trovavano il sistema iniquo, ritenevano che fosse possibile migliorarlo solo per mezzo di una riforma radicale e che non bastassero piccoli correttivi qua e là. Le risposte non mostravano differenze rilevanti tra soggetti di sesso e razze diversi, né tra le più importanti categorie lavorative, tra democratici e repubblicani, tra gli elettori di Bush e di Clinton, tra liberali e conservatori. Tuttavia la quota dei detrattori del sistema vigente era più consistente tra i sostenitori di Perot, gli indipendenti e coloro che non vantavano un'istruzione particolarmente elevata. Solo tra gli ultrasessantacinquenni intervistati prevaleva l'opinione per cui il sistema fiscale applicato fosse giusto.

Visto che sull'efficienza e la semplicità della "Flat Tax" nulla si può obiettare, sorge spontanea la domanda: è anche giusta? Lo è almeno tanto quanto, se non di più, dell'attuale regime fiscale? È più giusta o no delle altre soluzioni miranti a limitare i costi e la complessità del sistema vigente?

Il concetto di imposizione ad aliquota unica non è nuovo, anzi negli Stati Uniti molti tipi di imposte sono strutturati su questa base. L'esempio più calzante ci è fornito dalla Social Security Tax (i contributi previdenziali): infatti sia i lavoratori dipendenti che autonomi sono tenuti a versare alla Medicare contributi con pari aliquota. Altrettanto dicasi per l'imposta sulle vendite che si applica indifferentemente ai consumatori, ricchi o poveri che siano, e l'imposta fondiaria che grava in egual modo su tutti i proprietari. Tutte queste aliquote sono proporzionali al reddito, al prezzo d'acquisto e al valore della proprietà. In generale le tasse e le concessioni governative non dipendono dal reddito o dallo stato patrimoniale. Ad eccezione dell'imposta sul reddito, le aliquote uniche trovano ampia applicazione

in tutti gli ambiti del settore pubblico degli Stati Uniti e costituiscono la maggior parte delle entrate dello Stato.

Questo capitolo è incentrato su tre punti di fondamentale importanza. Il primo è che la "Flat Tax" è una tassa giusta nell'accezione comune che questa parola ha assunto nel corso della storia e secondo buon senso. Il secondo è che essa è equa per i contribuenti a cui si applica, soprattutto se paragonata all'attuale sistema fiscale americano. Il terzo è che la tassa piatta riscuote ampi consensi sia tra i politici di qualsiasi schieramento, sia presso i media e la stampa.

MA COS'È GIUSTO?

Esiste forse un metro di valutazione per stabilire ciò che è giusto e ciò che è sbagliato o quantomeno una definizione oggettiva applicabile nel momento in cui si sceglie un sistema fiscale? Non hanno tutti lo stesso diritto a pretendere equità? Come possiamo applicare un modello di giustizia se neanche abbiamo messo bene a fuoco cosa significa questo termine?

I concetti di equità e giustizia ricorrono sia nell'uso quotidiano, che nelle formulazioni legali, contabili, nonché filosofiche e teologiche. Tutti indistintamente fanno riferimento alle diciture riportate nella maggior parte dei vocabolari. Qui di seguito citiamo le definizioni d'uso comune dell'aggettivo *fair* (giusto), così come compaiono a pagg. 490 e 491 della terza edizione dell'*American Heritage College Dictionary* di I. Houghton Mifflin del 1993:

- 6a che non presenta parzialità e pregiudizi; *super partes*;
- 6b equo per tutti, legittimo e ragionevole; es. un'offerta equa;
- 7 congruo rispetto ad un determinato valore; es. la giusta quota;
- 8 conforme alla legge, alla logica o all'etica;
- 9 buono, che reca soddisfazione;
- 10 vero a un livello superficiale, apparente; convincente.

L'espressione idiomatica *fair and square* va tradotta con "equo e retto", mentre "no fair" significa "contrario alle regole". La lista dei sinonimi fornisce tutte le accezioni e sfumature con cui è usato il termine "giusto": adeguato, legittimo ed equo, imparziale, privo di pregiudizi, oggettivo, valido, onesto. In generale tutti questi concetti indicano un comportamento avulso da favoritismi e pregiudizi, che prescinde dagli interessi personali. Secondo il dizionario tra questo tipo di lemmi "giusto" è il più generico. "Legittimo indica ciò che è conforme alla legge o all'etica e ciò che non lo è"; "equo implica una giustizia dettata dalla ragione, dalla coscienza

e dal comune buon senso, debitamente proporzionato tra le parti in causa". Le altre locuzioni significano "privo di favoritismi, oggettivo, tale da permettere un giudizio impersonale e non alterato dall'impeto o dai sentimenti". A proposito dell'ultima voce, l'aspra critica mossa da Clinton contro la riforma fiscale del 1986, che stigmatizzava i ricchi che "avevano goduto di ingiusti benefici durante gli anni Ottanta", non è frutto proprio di un senso di avversione o ostilità?

Alcune considerazioni: la definizione numero 10 si addice particolarmente al dibattito politico fazioso che inasprisce il confronto in materia fiscale e contraddice la sesta e l'ottava che si riallacciano al concetto di giusto secondo il comune buon senso. La nona è talmente soggettiva e personale da esulare dal nostro contesto. Le definizioni 6 ed 8 sintetizzano ciò che viene percepito come giusto dalla maggior parte della gente: qualcosa di imparziale, legittimo e ragionevole, che corrisponde ad un valore, che è conforme alle regole, alla logica e all'etica. In poche parole: par condicio per tutti.

In conclusione, nell'etimologia o nel significato di questi termini non c'è nulla che indichi o affermi che una tassa piatta uguale per tutti sia ingiusta, o che un sistema fiscale multialiquota sia più giusto di quello ad un'aliquota unica. Al contrario noi riteniamo che la valenza di parole quali proporzionato, legittimo, equo, conforme alle regole e alla logica, sia meglio rappresentata da un sistema fiscale ad aliquota fissa piuttosto che da uno in cui alcune categorie di contribuenti siano penalizzate o discriminate.

LA GIUSTIZIA E GLI ECONOMISTI

La maggior parte delle volte in cui gli economisti esprimono dei giudizi su ciò che è giusto e ciò che è sbagliato, lo fanno riferendosi al concetto di equità. Applicato alle tasse ed in particolare all'onere fiscale, tale termine ha da sempre significato "pari condizioni per tutti", in conformità alle garanzie costituzionali che sanciscono il principio di uguaglianza di tutti i cittadini dinanzi alla legge. Operare discriminazioni tra le categorie di contribuenti è opinabile, arbitrario, comunque contrario alle norme. Secondo quanto affermato dal vocabolario, un trattamento discriminatorio non è né legittimo né imparziale e non corrisponde né alla logica né alle regole. Se per esempio due famiglie hanno lo stesso reddito, il principio dell'equità impone che esse paghino lo stesso ammontare di imposte.

Nel diritto l'equità riveste un significato più specifico, ovvero l'applicazione della giustizia alle fattispecie contemplate dalla legge implica quel tanto di ragionevolezza ed etica necessarie a prevenire

rigorismi e irrigidimenti (*summus ius summa iniuria*). Tornando all'esempio delle due famiglie a pari reddito, sulla base di quanto appena detto un sistema fiscale intelligente tenderebbe a ridurre l'onere fiscale di una famiglia che ha dovuto sostenere ingenti spese mediche o che ha subito danni per calamità naturali oppure che ha dovuto pagare somme esose per traslochi per via del cambio del posto di lavoro rispetto all'altra che non si è trovata di fronte ad alcune di queste evenienze o emergenze. Tutt'altra cosa è il caso dell'applicazione di diverse aliquote d'imposta a famiglie che si trovano nelle stesse condizioni; ciò cozza contro il principio di equità stabilito dalla legge.

Gli economisti fanno riferimento al concetto di "equità orizzontale" per cui i soggetti, a parità di condizioni, devono sostenere lo stesso onere fiscale. In via di principio la "Flat Tax" (conosciuta anche come tassa proporzionale, unica e fissa) soddisfa appieno questa concezione. Persino John Rawls, filosofo di Harvard e convinto assertore della redistribuzione fiscale, nel suo controverso libro *A Theory of Justice*, afferma che "una imposta proporzionale sulle uscite probabilmente (...) sarebbe il miglior sistema fiscale possibile". Il principio di equità connotato nella "Flat Tax" comporta che ogni contribuente paghi le tasse proporzionalmente al proprio reddito. Se il reddito si raddoppia, triplica o addirittura decuplica, altrettanto accade per il carico tributario. Coloro che guadagnano di più, pagano proporzionalmente di più. In linea di massima il criterio dell'equità orizzontale prevede meccanismi in virtù dei quali le famiglie a basso reddito sono esentate dall'imposta sul reddito. Al giorno d'oggi tali meccanismi si concretizzano in soglie di esenzione abbinate a deduzioni forfetarie.

Fino al 1929 le imposte federali costituivano il 3% del PIL. Alla fine della Guerra di Corea esse ammontavano al 19% del prodotto interno lordo (indipendentemente dal numero degli scaglioni e dal livello dell'aliquota marginale), ossia più che il sestuplo. Negli anni compresi tra l'inizio della grande depressione e le prime fasi del New Deal si è verificato qualcosa di talmente drammatico da pregiudicare il consenso politico nazionale rispetto alla bassa tassazione e la limitata ingerenza dello Stato che avevano caratterizzato i 175 anni della storia degli Stati Uniti.

L'enorme espansione del settore pubblico portò a pensare che la politica fiscale offrisse un valido strumento di redistribuzione dei redditi. In prima istanza si ritenne necessario introdurre imposte sul reddito alte per finanziare la mole immane di competenze e programmi governativi. Quindi molti iniziarono ad avallare il principio per cui una tassazione "vertiginosamente" progressiva fosse un ottimo modo per redistribuire equamente il reddito al netto delle imposte. I fautori di questa metamorfosi politica e intellettuale idearono il criterio dell'equità verticale, che

soppiantava quella orizzontale, e etichettarono questo nuovo modus come “capacità contributiva”.

È importante ricordare che tale reinterpretazione del concetto di equità, mirata alla redistribuzione dei redditi al fine di raggiungere un’ipotetica giustizia fiscale, non affonda le sue radici nella filologia o nei principi di equità tradizionali. Il nuovo approccio, un fenomeno del XX secolo originatosi circa cinquant’anni fa, implica che le persone di successo aventi entrate superiori alla media corrispondano al fisco quote di reddito più elevate. Questa penalità che hanno a subire viene inflitta loro con l’applicazione di una serie di aliquote crescenti in un sistema di scaglioni di reddito scanditi da tassi d’imposta lievitanti. Per fare un esempio, la legge tributaria del 1993 prevedeva 5 scaglioni. Le coppie sposate con regime di tassazione congiunta pagano il 15% sui primi \$36.900 di reddito imponibile, il 28% per un reddito imponibile compreso tra i \$36.900 e gli \$89.150, 31% sui successivi \$50.850 fino a \$140.000, 36% sui successivi \$110.000 fino a \$250.000 e 39,6% sul reddito imponibile eccedente i \$250.000.

L’equità verticale tradotta nella pratica non funziona molto bene. Nonostante i vari tentativi di equilibrare i redditi attraverso aliquote d’imposta vertiginosamente progressive, tutte le legislature, una dopo l’altra, non hanno fatto altro che infarcire la normativa fiscale di buchi neri e scudi con cui consentire ad alcune fasce di abbienti e milionari di porsi al riparo e versare tributi esigui e addirittura niente di niente. Un buon esempio al riguardo è dato dalle obbligazioni comunali e dalle erogazioni liberali esentasse. Altre categorie facoltose invece sfruttano certi tipi di agevolazioni fiscali in modo da ridurre drasticamente la propria base imponibile. John Witte, storico specializzato nell’imposta sul reddito, sostiene che “non esistono prove circa il fatto che l’imposta sul reddito abbia effettivamente redistribuito i redditi” e ciò in quanto ad ogni aumento delle aliquote d’imposta il Congresso, sotto la pressione politica di lobby organizzate, introduce nelle finanziarie anche degli espedienti, sotto forma di detrazioni e deduzioni, che ammortizzano le entrate conseguite con l’aggravio. L’ideologia dell’equità verticale o della capacità contributiva, che dir si voglia, si presta proprio bene ad essere strumentalizzata dai gruppi di interesse e dalle realtà politiche che distorcono l’economia.

Fondamentalmente noi siamo dell’avviso che le alte aliquote d’imposta siano un limite alla libertà personale di una società democratica come la nostra. I politici e gli intellettuali che le pubblicizzano come strumenti di redistribuzione dei redditi per raggiungere i propri scopi in realtà minano la libertà e l’autonomia personali.

Ma parliamo sulla scorta di dati concreti: quali sono i parametri di giustizia su cui si basa il principio dell’equità verticale? Qual è la porzione di gettito fiscale che dovrebbe gravare su ogni categoria di reddito? Sembra

che nessuno lo sappia veramente e le cifre cambiano quasi ogni anno. I politici e gli intellettuali possono solo provare a quantificare l'equità perché non esistono parametri obiettivi e anche l'equità ha un prezzo. Le alte aliquote di imposta riducono l'efficienza economica, favorendo l'evasione e l'elusione fiscale (v. capitolo 1). Temendo gli alti costi della disincentivazione una serie di Presidenti e di legislature hanno provveduto a diminuire l'aliquota massima che è passata dal 92% agli inizi degli anni Cinquanta al 70% negli anni Settanta, dal 50% dei primi Ottanta al 28% nel 1986. Ad ogni alleggerimento fiscale dello scaglione massimo il criterio di giustizia si è riaccostato al suo significato originario e storico di equità orizzontale.

Sino ad ora abbiamo parlato delle tasse utilizzando il linguaggio comune, ma taluni aspetti della tassazione sono tecnici e richiedono una terminologia precisa. Per comprendere al meglio i problemi dell'attuale sistema fiscale americano e i vantaggi della "Flat Tax" da noi proposta, abbiamo pensato che potrebbe essere utile presentare alcuni concetti e definizioni del gergo fiscale in un idioma comune e comprensibile a tutti.

TERMINOLOGIA FISCALE PER COMPNDERE LE IMPOSTE

Iniziamo dall'aliquota d'imposta. In proposito occorre tenere a mente due concetti: l'aliquota media e l'aliquota marginale. L'aliquota media di un contribuente è la porzione di reddito che gli viene sottratta dal fisco. Per stabilire l'aliquota media occorre dividere il reddito per l'ammontare delle imposte. Poniamo ad esempio di avere un reddito di \$10.000 su cui versare \$1.000 di tributi, l'aliquota media sarà del 10%. Essa è anche definita gravame o onere fiscale, termini che sono utilizzati alternativamente tra di loro e che possono riferirsi ad un unico contribuente, ad un gruppo di cittadini o alla totalità di essi nell'economia.

Invece l'aliquota marginale si applica sull'ultimo dollaro guadagnato. Se per esempio il cittadino che nel caso precedente rientrava nello scaglione dei \$10.000 ora invece ne introita 11.000, egli pagherà \$1.200 di tasse. L'imposta applicata sui \$1.000 aggiuntivi è di \$200 e pertanto l'aliquota marginale sarà del 20%, per cui l'aliquota media salirà dal 10 al 10,9%. Utilizzando un'altra terminologia molto diffusa, l'onere fiscale dell'individuo preso in considerazione è pari al 10,9% ma è assoggettato ad un'aliquota marginale del 20% sull'ultima parte di reddito guadagnata. In questo caso, come nella maggior parte dei sistemi fiscali, l'aliquota marginale eccede l'aliquota media.

Il sistema fiscale americano prevede cinque scaglioni di reddito, che vanno dal 15 al 39,6%. Nel 1985 esistevano ben 14 scaglioni compresi tra

l'11 e il 50%, mentre nel 1987 solamente due del 15 e del 28%. Visto che quando le tasse aumentano i contribuenti vengono proiettati in scaglioni di volta in volta superiori, allo stesso modo sale la percentuale trattenuta dal fisco sull'ultimo dollaro guadagnato. Una persona con un reddito avente un'aliquota marginale del 15%, guadagna 85 centesimi per ogni dollaro di entrate aggiuntive, mentre con un'aliquota marginale pari al 28% ne guadagna solo 72. Con l'aliquota massima vigente del 39,6%, al cittadino restano solo 60,4 centesimi. Allo stato attuale una famiglia avente un reddito imponibile pari a \$50.000 è soggetta ad un'aliquota media del 18% ed un'aliquota marginale del 28%. È l'aliquota marginale massima, ovvero la tassazione sull'ultimo dollaro guadagnato, a produrre o a inibire gli stimoli e non l'aliquota media (il gravame fiscale).

L'aliquota marginale è quella che maggiormente condiziona le scelte del contribuente ad esempio tra fare gli straordinari, cercare un'agevolazione fiscale, evadere le tasse o starsene bello tranquillo a godersi il tempo libero.

L'imposta sul reddito ha subito sostanziali modifiche nel corso della storia. Nel 1961 le aliquote si attestavano tra il 20 e il 91%, tuttavia per l'88% dei contribuenti l'aliquota marginale si aggirava tra il 20 e il 22%. Il 10% invece era assoggettato ad un'aliquota marginale compresa fra il 23% e il 31% e solo per il 2% essa superava il 32%. Quindi per il 90% dei cittadini la legge tributaria del 1961 corrispondeva ad una "Flat Tax" del 22%. Nel 1979 il quadro cambiò radicalmente: un'aliquota marginale di oltre il 23% gravava sul reddito del 45% degli individui. Ciò significa che una grossa percentuale degli americani pagavano aliquote marginali che solo due decenni prima erano destinate unicamente ad un'esigua minoranza di particolarmente abbienti.

Che cosa era successo? L'inflazione sospinse i contribuenti in scaglioni di reddito superiori, fenomeno conosciuto anche sotto il nome di bracket creep (salto di scaglione fiscale). Il potere d'acquisto (al netto delle tasse e dopo l'adeguamento all'inflazione) rimase invariato, ma i contribuenti si trovarono a pagare imposte più elevate. Il sistema ne risentì molto negativamente a livello di disincentivazione generale.

Preso atto dei rischi dei vari escamotage fiscali nonché del bracket creep, con l'Economic Recovery Tax Act del 1981 si introdusse un'indicizzazione degli scaglioni di reddito, in ragione della quale i cittadini sarebbero rientrati in scaglioni superiori solo qualora il loro potere d'acquisto fosse effettivamente aumentato. Furono inoltre introdotte diverse agevolazioni tra cui la deduzione forfetaria, lo zero bracket amount, la no tax area o fascia esentasse, per ammortizzare le ripercussioni dell'inflazione.

Ma a prescindere dall'inflazione, la strutturazione scaglionata del fisco è una turlupinatura. Ciò significa che una famiglia con un reddito reale in crescita, per ogni aggravio fiscale, deve spartire una quota sempre maggiore

dei propri proventi col fisco. I sistemi fiscali volti all'indiscriminata redistribuzione del reddito presentano solitamente una struttura a scaglioni tendente ad un rialzo vertiginoso. La tassazione progressiva mette il Governo in condizione di speculare sulla crescita economica erodendone delle quote, trasferendo una porzione sempre maggiore del reddito nazionale in mano al settore pubblico, a meno che, per compensare tale fenomeno, non siano apportati degli sgravi fiscali sotto forma di riduzione delle aliquote d'imposta o di artifici vari. Il dilagare negli anni Settanta delle agevolazioni fiscali o di quelle che il Governo definisce Tax Expenditure o remissioni fiscali fu una diretta conseguenza dell'effetto combinato di inflazione e struttura scaglionata che avevano assoggettato i contribuenti ad aliquote sempre maggiori.

L'indicizzazione è un fenomeno recente ma non costante dell'imposta sul reddito. Prendiamo come riferimento l'aumento fiscale del 1993, anno in cui vennero inaugurate nuove aliquote d'imposta che arrivavano al 39,6%. Peraltro la legge prevedeva che i due scaglioni del 36% e del 39,6% fossero indicizzati con decorrenza dal 31 dicembre 1994. Ciò significa in sostanza che nel 1995 l'aliquota del 36% sarebbe stata applicata ai contribuenti con un reddito reale controindicizzato al 1993 di circa \$135.000 (invece dei \$140.000 contemplati dalla legge, proprio perché retroindicizzato) e l'aliquota del 39,6% ai cittadini con un reddito reale retroattualizzato al 1993 pari a \$240.000 (appunto invece dei \$250.000 previsti). In questo scenario l'attestarsi di un tasso di inflazione superiore al 4% non farebbe che peggiorare gli effetti negativi del sistema, ferme restando le opzioni a cura del Congresso di differire o eliminare del tutto le indicizzazioni previste per i due scaglioni più elevati. Peraltro in passato alcuni ritocchi della normativa fiscale di tanto in tanto avevano previsto a titolo transitorio l'abolizione delle quote non imponibili e fino al 3% delle deduzioni detagliate a carico dei ceti più agiati, ma solo fino alla fine del 1997. La finanziaria del 1993 introduceva tali abolizioni a tempo indeterminato.

È importante non assimilare le aliquote scaglionate alla progressività. Dicasi sistema fiscale progressivo quello in cui all'aumentare del reddito, cresce anche la quota esatta o, detto in altri termini, all'aumentare del reddito sale anche l'aliquota media.

Per comprendere meglio prendiamo come esempio tre famiglie con un reddito di \$10.000, \$20.000 e \$30.000. Supponiamo che questi tre nuclei familiari paghino rispettivamente \$500, \$2.000 e \$4.500 di tasse; ne conseguirà che al primo le imposte prelevano il 5% del reddito, al secondo il 10% e al terzo il 15%. Questi dati rispecchiano i criteri della progressività, poiché le famiglie con un reddito più elevato sono private di una quota progressivamente maggiore del reddito. Nel medesimo esempio tuttavia

non tutte le aliquote sono progressive, poiché l'aliquota marginale è uguale per tutte le famiglie ossia pari al 20%.

Il sistema fiscale progressivo non richiede necessariamente l'applicazione di aliquote marginali scaglionate ed infatti nel capitolo 3 ne presenteremo una avente un'unica aliquota. La questione fondamentale sta nel garantire a tutti i contribuenti pari soglie di esenzione e nel tassare i redditi eccedenti con un'aliquota fissa. La cosiddetta "no tax area" è una fascia di reddito esentasse. L'attuale sistema fiscale a cinque scaglioni può rivelarsi regressivo perché offre ai contribuenti degli scaglioni più alti numerose possibilità di ridurre la propria aliquota media attraverso espedienti, peraltro legali, portandola addirittura al di sotto dei livelli delle famiglie a reddito medio-basso che, al contrario, non possono usufruire degli stessi benefici o escamotage. Per esempio la donazione di un'opera d'arte può esentare un milionario dal pagamento delle tasse per un anno finanziario intero, provvedimento questo rivendicato ed ottenuto dai Musei americani. Le istituzioni elitarie (università, musei d'arte, corpi di ballo), che sostengono vigorosamente la causa delle aliquote scaglionate, appoggiano con ancora più fervore le illimitate possibilità di deduzione e detrazione per i ricchi che donano loro opere d'arte o azioni a tasso agevolato a livello fiscale.

Parlando di imposta sul reddito è indispensabile chiarire cosa si intende per reddito in modo da poter comprendere bene cosa effettivamente viene tassato. Prendiamo il prodotto interno lordo (PIL), il valore più conosciuto che quantifica i beni e servizi prodotti da un Paese complessivamente nell'arco di un anno. La base imponibile sulla quale si applica ogni struttura fiscale è il PIL al netto di ogni tipo di deduzione ed esenzione. Le agevolazioni tributarie includono esenzioni (che in genere sono delle vere e proprie deduzioni per ogni membro della famiglia), detrazioni (la defalcazione dall'imposta stessa dalle somme spese, per esempio la detrazione degli interessi sui mutui), deduzioni (somme decurtate dalla base imponibile come nel caso di donazioni ad organizzazioni umanitarie e la deduzione forfetaria), le esclusioni/gli oneri deducibili (quali le spese di trasferimento o i contributi previdenziali) e i crediti d'imposta (che riducono conseguentemente le imposte dovute). Trattasi di strumenti con i quali snellire il proprio onere fiscale. Negli Stati Uniti sono chiamati anche Tax Preference Item (elementi che godono di un trattamento preferenziale) e Tax Expenditure (imposte non riscosse su determinate attività economiche o sociali sulle quali il Governo cerca di esercitare la propria influenza o per le quali ha ricevuto pressioni da parte dei gruppi di interesse. È quasi come se lo Stato indennizzasse i contribuenti per tali attività).

Le agevolazioni erodono la base imponibile, vale a dire che la parte di reddito soggetta alle imposte si riduce. Come già documentato nel capitolo

1, nel 1967 il Governo stabilì 50 tipi di oneri deducibili o detraibili che costarono al fisco circa \$37 miliardi. Nel 1981 il numero lievitò a 104 per un totale di mancate entrate pari a \$229 miliardi, somma che raddoppiò toccando i 500 miliardi nel 1986. Nel 1989 la cifra scese a \$400 miliardi, ma già nel 1993 le Tax Expenditure superarono di nuovo la soglia dei \$500 miliardi. La conseguenza di tutto ciò è che allo stato attuale la base imponibile ammonta approssimativamente alla metà del PIL.

Il capitolo 1 ha evidenziato gli effetti negativi di tali agevolazioni: innescano investimenti volti esclusivamente alla riduzione del gravame fiscale invece che alla produzione di beni e servizi utili alla società. Laddove tali agevolazioni diventano estreme producono una situazione di fatto per cui talora la riduzione degli oneri fiscali di cui si viene a fruire è superiore all'investimento stesso che l'ha determinata. L'acquisto della casa, che è il titolo più diffuso di agevolazione tributaria, induce a comprare un'abitazione piuttosto che a prenderne una in locazione. Ma i contribuenti soggetti ad aliquote di imposta basse sono meno incentivati a comprare una casa perché fruiscono solo di 15 centesimi di deduzione per ogni dollaro di interesse sul mutuo, mentre i soggetti rientranti nello scaglione di reddito massimo se ne scaricano 39,6 centesimi. Con l'attuale legislazione a conti fatti i vantaggi aumentano quanto più si è ricchi: un bel controsenso in un sistema fiscale il cui scopo precipuo è quello di "far pagare ai ceti benestanti la loro parte".

Ci si avvale delle agevolazioni tributarie per eludere le tasse. L'elusione fiscale è perfettamente legale ed equivale semplicemente a sfruttare le possibilità contemplate dalla normativa che favoriscono particolari tipologie di spese e investimenti. Il problema (v. capitolo 1) è che tale sistema spinge gli investitori degli scaglioni più alti a preoccuparsi più di ridurre la propria base imponibile che a concentrarsi sugli effetti economici positivi degli investimenti, il che costa alla società miliardi e miliardi di dollari in termini di prestazioni mai poste in essere, omesse o comunque sacrificate.

Allo stesso modo l'evasione fiscale aumenta in modo direttamente proporzionale all'aliquota marginale. L'economia sommersa, ovvero tutte le attività economiche di barattaggio (scambio beni e servizi senza l'utilizzo di denaro) o di pagamento in contanti non registrate o non dichiarate, è meno efficiente dell'economia legale. Quando si innescano certi meccanismi è improbabile che beni e servizi approdino dove sarebbe bene che fosse e le organizzazioni illegali ovviamente non possono svilupparsi come quelle legali, anzi si trovano a disperdere molte risorse per non essere scoperte. Quando il mercato nero è in crescita si riduce la base imponibile e l'onere fiscale colpisce irrimediabilmente coloro che compilano onestamente la dichiarazione dei redditi.

Un concetto tecnico correlato al principio di equità e giusto apporto è la ripartizione del carico tributario e quindi del gettito e si riferisce all'onere fiscale o alla quota di reddito versata dai contribuenti di diverse fasce di reddito. La maggior parte dei dibattiti sui sistemi fiscali alternativi vertono sul seguente punto: quanto andrebbero a guadagnare o a perdere con l'introduzione di un regime diverso le varie categorie di contribuenti (generalmente divisi in decili o quintili e classificati come poveri, con basso reddito, ceto medio, ceto medio alto e ricchi)?

Un sistema fiscale nuovo può generare entrate maggiori, di pari entità o di entità minore. Se si attua una riforma non intesa a rivedere il gettito, il tenore delle entrate rimane invariato; al di là di questo vi sono coloro che, non solo vorrebbero semplificare il sistema e ridurre le aliquote marginali d'imposta, ma anche contrarre le entrate da devolversi a favore del settore pubblico e, per contro, coloro che auspicano di aumentare il gettito per conseguire un bilancio in grado di coprire la spesa pubblica. La "Flat Tax" che ci accingiamo a presentare nel capitolo 3 è una riforma fiscale neutra per quanto riguarda il gettito da imposta sul reddito delle persone fisiche e delle società. Una tassa piatta di questo tipo ci consente di mettere bene a fuoco i vantaggi di un rinnovamento del sistema senza addentrarci in tematiche spinose quali la portata del settore pubblico (argomento prettamente economico), il deficit di bilancio (tema che forse è meglio evitare) o il sistema di previdenza sociale (i cui contributi sono destinati al pagamento della pensioni). Vi sarebbero ancora molte altre questioni da affrontare, ma esulerebbero dall'argomento strettamente oggetto del presente trattato.

LE VARIE IMPOSTE – LESSICO

Le entrate del Governo statunitense provengono prevalentemente dall'imposta sul reddito e dai contributi previdenziali e solo una minima parte dai vari tipi di accise, dazi, tasse e tributi. I singoli Stati e i relativi Comuni, che non rientrano nella trattazione di questo libro, oltre all'imposta sul reddito statale e comunale fanno affidamento anche sulle tasse sugli immobili e sulle vendite. Meno conosciuta è la terminologia relativa all'imposta sul consumo, l'imposta sul valore aggiunto (I.V.A.), l'accisa, l'imposta patrimoniale, l'imposta sul reddito delle società ed una lunga serie di altri tributi speciali. Per comprendere le finezze del sistema fiscale e i dibattiti pubblici relativi alla riforma dell'imposta sul reddito innanzitutto è necessario esaminare attentamente le forme di tassazione più importanti.

Nell'esercizio 1993 il Governo federale degli Stati Uniti registrò entrate

per oltre \$1,1 bilioni provenienti dalle seguenti fonti: imposta sul reddito delle persone fisiche (45%)*, contributi previdenziali (38%), imposta sul reddito delle società (9%), accise (4%) più una piccola parte di tasse di successione, imposte sulle donazioni, dazi doganali e altro ancora (le esatte percentuali variano di anno in anno; l'imposta sul reddito delle società per esempio dipende dalla redditività).

Pertanto, sempre considerando il 1993, una qualsiasi riforma sull'imposta sul reddito sostitutiva dovrebbe essere in grado di introitare più di \$500 miliardi; mentre un sistema fiscale combinato, sostitutivo sia dell'imposta sulle persone fisiche che sul reddito delle società dovrebbe apportare più di \$600 miliardi, volendo rimpiazzare adeguatamente il sistema in atto. Il modello che prospettiamo al capitolo 3 sostituirebbe ambedue senza scalfire minimamente i contributi previdenziali, le accise, i dazi doganali e le altre entrate dello Stato e allo scopo basterebbe semplicemente una modifica delle aliquote di imposta. Il problema del sistema di previdenza sociale è talmente complesso che a nostra opinione dovrebbe essere trattato separatamente; in ogni caso ben si contempera con la nostra semplice "Flat Tax".

L'imposta sul reddito delle persone fisiche

Anche se chiunque di noi è interessato dall'imposta sul reddito, potrebbe rivelarsi utile tratteggiare le principali caratteristiche. In sostanza i contribuenti sommano tutte le fonti di reddito imponibili, poi sottraggono le detrazioni o deduzioni e le varie agevolazioni per sé, per il/la coniuge e/o per i familiari a carico, e al risultato applicano la tabella delle aliquote. I due elementi più importanti ai fini del calcolo del carico tributario sono il reddito lordo (più specificatamente reddito lordo rettificato) e il reddito imponibile. Nel diritto tributario il reddito lordo corrisponde all'incirca a ciò che nel gergo comune ed economico viene inteso come reddito totale al lordo degli oneri deducibili quali spese di trasloco, i contributi pensionistici ed alcune ulteriori deduzioni speciali. Per considerazioni di ordine sociale, economico o politico il diritto tributario esenta dalla tassazione alcuni tipi di reddito quali: gli interessi sui titoli di Stato o comunali (obbligazioni), le erogazioni liberali, le carte annonarie, le previdenze sociali integrative ed altre prestazioni.

Per determinare l'imponibile, la legge prevede che dal reddito lordo siano detratte determinate quote. Le più diffuse sono quelle sugli interessi sui mutui per la casa, le erogazioni liberali, alcune tasse comunali e statali, spese mediche straordinarie, remissioni per sinistri e spese aziendali non rimborsate. Al posto della deduzione dettagliata riferita alle singole

voci è possibile anche usufruire della deduzione forfetaria. Inoltre sono previste delle detrazioni per i familiari a carico. Dalla combinazione di queste deduzioni e detrazioni a vario titolo si hanno le fasce di reddito non soggetto a tassazione, che, quanto più sono elevate, tanto più innescano la progressività.

Secondo i dati NIPA (National Income and Product Account), il reddito complessivo delle persone fisiche nel 1992 ammontava a circa \$5 bilioni. Nello Statistics of Income Bulletin (Statistica sul reddito) della primavera del 1994 l'I.R.S. pubblicò un'analisi preliminare delle dichiarazioni dei redditi per l'anno 1992 (escluse le dichiarazioni dei redditi delle persone giuridiche). Il reddito lordo complessivo era pari a \$3,64 bilioni (circa il 73% del reddito delle persone fisiche). Il reddito imponibile ammontava a \$2,4 bilioni (poco meno della metà del reddito complessivo delle persone fisiche) e l'imposta sul reddito raggiunse in totale \$476 miliardi (circa il 9,5% del reddito complessivo delle persone fisiche). Il reddito imponibile non raggiunse neanche la metà del reddito complessivo delle persone fisiche e tale (s)proporzione ha continuato ad attestarsi per più di un decennio.

Quali agevolazioni hanno contribuito maggiormente al restringimento del reddito imponibile nell'imposta sul reddito? Nello stesso anno le detrazioni dettagliate totalizzarono \$487 miliardi: le più significative furono gli interessi del mutuo sulla casa per \$194 miliardi, le imposte statali e comunali per \$159 miliardi e le erogazioni liberali per \$63 miliardi. Le deduzioni forfetarie si attestarono a \$368 miliardi. L'ammontare complessivo delle decurtazioni quindi fu pari a \$843 miliardi cui sommare \$525 miliardi per esenzioni per ciascun familiare a carico.

I dati dell'I.R.S. rilevano interessanti anomalie. Nel 1992 i contribuenti dichiararono un reddito netto da locazione complessivo pari a \$29 miliardi e contemporaneamente \$29 miliardi di perdite allo stesso titolo, importi questi che, equivalendosi, si annullano. Ad allarmare ancora di più è stata l'agricoltura: se in base alle dichiarazioni il settore agricolo produsse un reddito netto di \$10,5 miliardi, stando agli stessi dati ingenerò perdite nette per \$12,2 miliardi. Stando così le cose, per l'I.R.S. sarebbe meglio che le attività agricole fossero esentate dal fisco.

Per i lettori che vogliono approfondire un tantino, passiamo alle principali fonti di reddito lordo: per lo stesso anno il 77% derivò da salari, stipendi o comunque retribuzioni; un 4% dagli interessi imponibili; un 4% dal reddito da attività autonoma (escluse le persone giuridiche); un 3% dai capital gain; poco più del 2% dai redditi derivanti dalle società e dalle S Corporation (società speciali su piccola scala che vengono tassate ai sensi del Sottocapitolo S, n.d.t.); un 2% dai dividendi e meno dell'1% dalle prestazioni previdenziali. Il resto da pensioni, indennità, eredità e fondi fiduciari. Queste cifre stanno a indicare che la maggior parte dell'imposta

sul reddito delle persone fisiche di fatto è prelevata dalle retribuzioni e evidenziano il fatto che tre quarti del PIL vengono erogati per le attività lavorative.

Gli aggravii fiscali del 1993 comportarono l'applicazione sul reddito imponibile di cinque aliquote d'imposta, del 15% per il primo scaglione e del 39,6% per l'ultimo. La tabella di tali aliquote si differenzia per i contribuenti single, i coniugi che compilano la dichiarazione dei redditi congiuntamente, i coniugi che compilano la dichiarazione dei redditi separatamente e i nuclei familiari monoreddito. Nel 1993 una coppia di coniugi con dichiarazione congiunta aveva diritto ad una deduzione forfetaria di \$6.200 ed una deduzione pari a \$2.350 per ogni membro della famiglia (incluso il contribuente stesso). Quindi un nucleo familiare composto da quattro membri riceveva uno sgravio fiscale di \$15.600, vale a dire che pagava 15 centesimi di tasse sul primo dollaro del reddito lordo rettificato eccedente \$15.600 e che il reddito imponibile era uguale al reddito lordo rettificato meno \$15.600.

Per semplificare il calcolo delle imposte da pagare fino ad un reddito imponibile di \$100.000 occorre rifarsi a tabelle chilometriche, cui spesso se ne aggiungono altre ancora: nella tabella Y-1 per i coniugi a dichiarazione dei redditi congiunta viene applicata un'aliquota d'imposta del 15% sul reddito imponibile non superiore ai \$36.900 (importo riferito sul modulo 1040, riga 37), quindi un'aliquota del 28% sino a \$89.150, del 31% fino a \$140.000, del 36% fino a \$250.000 e del 39,6% per i redditi eccedenti i \$250.000. Può sembrare semplice ma non lo è!

La legge dell'imposta sul reddito prevede l'eliminazione delle indennità per ogni membro della famiglia e di una parte di determinate deduzioni dettagliate per gli scaglioni più alti. Le prime non sussistono più per i cittadini aventi un reddito lordo rettificato compreso tra \$108.450 e \$230.950 per i single e tra \$162.700 e \$285.000 per le coppie sposate che compilano congiuntamente la dichiarazione dei redditi. Il 3% del valore delle deduzioni dettagliate viene gradualmente perso nei redditi oltre i \$108.450 con la disciplina degli accomodamenti in deroga. Queste decurtazioni incrementano effettivamente l'aliquota marginale per gli individui facenti parte delle succitate fasce di reddito.

L'imposta sul reddito delle società

Dal 1981 l'imposta sul reddito delle società ha comportato 1/5 di entrate rispetto a quelle introitate grazie all'imposta sulle persone fisiche. Ma mentre è facile individuare chi paga l'imposta sulle persone fisiche, è difficile stabilire chi versa l'imposta sul reddito delle società.

È importante distinguere fra le dinamiche dell'imposta sul reddito delle società e la sua incidenza, ovvero chi poi in effetti la paga. Il primo punto è molto semplice. Di anno in anno le società/aziende/imprese presentano la dichiarazione dei redditi. L'imposta sul reddito delle società si applica alle persone giuridiche le cui deduzioni sono limitate alle spese di esercizio sostenute. Per ottenere il reddito netto la società sottrae dal ricavo lordo le quote di ammortamento, le retribuzioni, i contributi previdenziali, i beni e i servizi acquistati, gli interessi pagati ed una serie di altre voci previste in normative troppo particolareggiate e complicate per essere considerate in questa sede. In ogni caso è una matassa pressoché indistricabile: da una parte esistono tabelle di ammortamento diverse a seconda del settore aziendale, d'altra parte per la stessa configurazione vi sono svariati metodi e procedure di calcolo.

Le aliquote di imposta presentano una struttura progressiva moderata: il primo scaglione è del 15% per i primi \$50.000, quindi del 25% per i successivi \$25.000 e del 34% per i redditi superiori ai \$75.000 (per un capriccio o una bizzarria della legge tributaria ai redditi compresi tra \$100.000 e \$335.000 viene applicata un'aliquota del 39%, mentre oltre quella cifra si torna al 34%). L'aggravio fiscale del 1993 impose un'aliquota del 35% per i redditi oltre i \$10 milioni, del 38% per la fascia di reddito tra \$15 e \$18,3 milioni, e quindi una regressione al 35% dopo tale somma. Oltre la metà dei redditi imponibili delle società è soggetta all'aliquota più alta.

Non bisogna pensare che l'imposta sul reddito delle società sia una tassa gravante su un'entità anonima e indefinita. Al contrario grava in concreto su ciascun (co)titolare preso singolarmente. Inquadrata in questi termini la società diventa una sorta di strumento fiscale con il quale l'I.R.S. tassa gli imprenditori. Affermare che gli imprenditori non corrispondono la giusta quota di tasse equivale a disconoscere che pagano per il tramite dell'impresa e quindi pretendere che paghino in duplice vece, quindi di più.

In definitiva le società esistono per agevolare il lavoro del fisco? No, in realtà sono dei soggetti di diritto che garantiscono vantaggi e requisiti specifici (responsabilità limitata per i soci, vita oltre quella del singolo socio, possibilità di vendere le azioni, crescita attraverso la tesaurizzazione dei profitti ed altro ancora). Inoltre per alcuni tipi di attività è più opportuno contare sulla struttura di una società che su un imprenditore singolo o delle associazioni.

Sebbene l'imposta sul reddito delle società in prima battuta gravi sui titolari dell'impresa, gli economisti non sono concordi su chi produca il gettito da impresa, se gli azionisti, i proprietari del capitale che incassano minori guadagni, i consumatori che si ritrovano a pagare prezzi maggiori, i lavoratori che percepiscono un compenso non congruo oppure l'insieme di

queste categorie. Un esempio adatto ad illustrare il caso va ricercato negli effetti dell'aumento delle tasse nel 1990 allorché fu introdotta un'imposta sui beni voluttuari del 10% sugli yacht (poi abrogata nel 1993). Nonostante si trattasse di un aumento dell'imposta sulle entrate e non dell'imposta sulle società, il principio è identico. I potenziali acquirenti non disposti a pagare la maggiorazione dovuta all'imposta rimandarono l'acquisto dello yacht. Dunque l'aggravio fiscale ridusse la domanda, conseguenza ovvia o fisiologica della legge della domanda e dell'offerta che è alla base dell'economia. La diminuzione delle vendite comportò licenziamenti e riduzioni delle retribuzioni. L'imposta sui beni di lusso del 10% è andata prevalentemente a discapito dei lavoratori del settore nautico, che in parte hanno perso il lavoro. I costruttori di yacht che si ritrovarono ad essere disoccupati furono tutt'altro che soddisfatti di questo tentativo da parte dello Stato di far pagare più tasse ai più ricchi.

Il problema della doppia imposizione

Un aspetto importante da tener presente per quanto riguarda l'imposta sul reddito delle società è che essa, sommata alla successiva imposta sul reddito delle persone fisiche, dà luogo ad una doppia imposizione. Le società distribuiscono i dividendi ai propri azionisti dopo aver applicato una tassazione del 35% sugli utili (di cui non si conosce l'incidenza). Le persone fisiche, oltre alla retribuzione, nella dichiarazione dei redditi devono riportare anche i dividendi incassati, su cui pagano aliquote fino al 39,6%. Ponendo il caso in cui i profitti siano distribuiti in toto sottoforma di dividendi, si avrà che i contribuenti dello scaglione più alto pagheranno 39,6% sul 65% degli utili della società (profitti introitati, nella fattispecie dividendi); (l'incidenza dell'imposta sui dividendi è indicata nelle relazioni dell'I.R.S. sul reddito lordo rettificato proveniente dalle dichiarazioni dei redditi delle persone fisiche). Complessivamente l'imposta sui redditi da investimenti di un cittadino appartenente all'ultimo scaglione (aliquota del 39,6%) raggiunge il 60,7%. Esigere tali importi a titolo di tributi significa mortificare l'attività imprenditoriale.

Per ovviare al problema della doppia imposizione sono state avanzate moltissime proposte di conglobare o accorpare opportunamente l'imposta sul reddito delle società e l'imposta sul reddito delle persone fisiche. In linea di massima sono due le ipotesi più accreditate e concrete: o i dividendi non figurano nelle dichiarazioni delle imprese (perché tassati a livello di persone fisiche) o non vanno riportati in quelle delle persone fisiche (perché tassati al momento della distribuzione). Molti Paesi applicano metodi di questo tipo.

Negli Stati Uniti l'imposta sul reddito delle società è una *contradictio in terminis* perché impone aliquote estremamente elevate per poi produrre un gettito fiscale esiguo. Alcuni economisti sono del parere che l'aliquota dell'imposta sul reddito delle società di fatto incide in maniera non significativa sui singoli soggetti giuridici e che quindi non vale la pena di lambiccarsi il cervello sugli effetti negativi dell'aliquota al 35%, né sulle presunte ripercussioni della doppia imposizione. Altri viceversa ritengono che tale imposta sia un ostacolo sostanziale alla crescita, alla formazione di capitale e alla produttività. Non abbiamo la pretesa di sciogliere questo dilemma, ma porremo comunque l'accento sugli effetti negativi dell'imposta sul reddito delle società sugli utili da attività imprenditoriali e sulle conseguenze negative delle aliquote alte.

Chi paga l'imposta sul reddito?

L'imposta sul reddito è costituita dai tributi versati all'erario da parte delle persone giuridiche e fisiche. È piuttosto semplice quantificare i tributi corrisposti dei singoli cittadini in base alla retribuzione, a eventuali dividendi, interessi e altre fonti di reddito e procedere ad un'analisi di detti calcoli sulla scorta di fattori quali l'età, il sesso, la razza, l'ammontare del reddito, l'area geografica d'appartenenza e così via. Purtroppo lo stesso non si può dire dell'imposta sul reddito delle società. Infatti volendo stabilire il gettito fiscale per tipologia di reddito, si dovrebbe cercare di riferire a ciascuno (ciascuna persona fisica) la parte di utili percepiti non distribuita a titolo di dividendi o pagata come imposta sulle società. Un tentativo del genere richiederebbe la formulazione di ipotesi riguardanti i titolari di imprese (e che per tal motivo pagano la relativa imposta sul reddito) non verificabili.

Perché la questione riveste importanza? Il punto è che alcune categorie di detrattori della "Flat Tax", travisandola, spesso la spacciano per la fortuna dei ricchi, mentre altre paragonano l'imposta sulle entrate da reddito da lavoro del nostro prospetto della Flat Tax alla tassa prevista nel modulo 1040, che include una serie di fonti di reddito diverse dalla retribuzione e alcune deduzioni speciali. Un paragone serio dovrebbe tenere conto di tutte le tipologie e fonti di reddito e utili (quali il reddito da lavoro, d'impresa, da capitale ecc.), quindi poter riferire al singolo contribuente il reddito complessivo distinto per categorie di reddito, per infine applicare ai medesimi soggetti la tipologia fiscale proposta da Hall e Rabushka e fare il riscontro tra i due sistemi. Non è impresa facile per gli studiosi e i politici. Pur essendo una procedura complessa, è fondamentale ai fini del dibattito sull'equità e la giusta quota che ogni categoria dovrebbe pagare.

Torneremo a parlarne in separata sede dopo aver presentato il nostro modello analiticamente. Per il momento ci preme sottolineare il fatto che un tentativo onesto di mettere a confronto due sistemi fiscali alternativi in base alle classificazioni di reddito dovrebbe considerare sia l'imposta sul reddito delle società sia l'imposta sul reddito delle persone fisiche.

Le imposte sui consumi

Sempre più economisti e politici sono dell'avviso che l'imposta sul reddito dovrebbe essere convertita in imposta sui consumi. Come evincibile dal nome, le imposte sui consumi sono quei tipi di tasse riferite alle spese e non alle entrate. La loro popolarità sta aumentando in quanto esse, esentando dall'imposizione gli investimenti e i risparmi, incentiverebbero la formazione di capitale. In altri termini, il concetto alla base dell'imposta sui consumi è quello di tassare ciò che gli individui traggono dall'economia (nel momento in cui spendono) e non ciò che producono (per mezzo di lavoro e risparmio).

Le imposte sui consumi possono essere strutturate secondo diverse tipologie.

Opzione 1: il nucleo familiare paga un'imposta sulle spese del flusso di capitale calcolata sul reddito complessivo della famiglia al netto dei risparmi.

I modelli di compilazione della dichiarazione dei redditi sarebbero articolati in due parti: detrazioni (ove indicare i versamenti effettuati sui vari conti) e prelievi ove riportare gli importi riscossi o i debiti o mutui accesi. In tal modo si innescherebbe un meccanismo molto diretto e immediato.

Opzione 2: è l'imposta sul valore aggiunto (IVA), che grava su tutti i beni e i servizi in ogni singola fase o passaggio che va dalla produzione alla vendita al dettaglio e che quindi viene prelevata dai rispettivi venditori. Una certa percentuale è applicata sulla differenza tra fatturato e acquisti della società e come tale concorre a formare il prezzo (e quindi ricade nel prezzo al consumatore). Questa forma di imposta è molto diffusa in Europa.

Opzione 3: esiste inoltre l'imposta sulle vendite, che tassa appunto la vendita di beni e servizi e parimenti viene applicata ai consumatori per il tramite dei venditori. Negli Stati Uniti questa tipologia di imposta sui consumi è nota come sales tax ed è ampiamente diffusa in quasi tutti gli Stati federali. Si tratta di un tributo ad appannaggio dei singoli Stati Federali e delle Amministrazioni comunali.

Il programma di cui al capitolo 3 prevede un'imposta sui consumi che si differenzia sia dall'imposta sulle spese di flusso di capitale, che dall'IVA europea, che dalle imposte sulle vendite nazionali appena elencate. Piuttosto è un'imposta sul reddito generalizzata (il reddito imponibile si concretizza nel PIL) con deduzione immediata del 100% delle spese destinate agli investimenti aziendali. È una imposta sui consumi perché estromette dal reddito imponibile tutti gli investimenti.

A favore dell'imposta sui consumi gioca la sua capacità intrinseca di incentivare il risparmio e gli investimenti. Estrapolando gli investimenti dal meccanismo fiscale stimola gli investimenti stessi e induce a spese ponderate (in fin dei conti ogni investimento può essere ricondotto ad un risparmio; per tal motivo l'esenzione degli investimenti dalle tasse equivale ad un'esenzione dei risparmi dal fisco). Il capitolo 4 presenta delle valutazioni riguardanti l'impatto che un'imposta sui consumi ad aliquota fissa applicata a pieno regime esercita sulla crescita.

ALIQUOTE DI IMPOSTA, ONERE FISCALE ED EQUITÀ DI APPORTO

Dopo aver presentato il programma della "Flat Tax" al capitolo 3, nel capitolo 4 lo sottoporremo ai test più svariati per verificarne l'equità ed analizzeremo l'incidenza del gettito fiscale sulle varie categorie di reddito rispetto all'attuale sistema. La storia tributaria statunitense è costellata di eventi e fattori rilevanti ai fini del dibattito sull'imposizione e l'equità, che intendiamo affrontare in questa sede. Tre importanti riforme fiscali, varate rispettivamente negli anni Venti, Sessanta ed Ottanta, hanno dimostrato che abbassando le aliquote d'imposta il carico tributario dei ricchi andava aumentando. In altre parole, il metodo più efficace per accentuare la progressività e riscuotere più imposte dalle fasce più abbienti è quello di ridurre le aliquote e non di "rimpinguarle".

Andrew Mellon e gli anni Venti

Ricordiamoci che la prima imposta sul reddito in senso proprio, quella del 1913, includeva un'aliquota minima dell'1% ed una massima del 7%, ma che l'impellente necessità di aumentare il gettito fiscale in tempo di guerra le fece lievitare dall'oggi al domani rispettivamente al 6% e al 77%. Nel dopoguerra la struttura fiscale finì sotto la "scure" del Segretario del Tesoro Andrew Mellon il quale falciò l'aliquota massima al 25%.

Il Prof. James Gwartney e il Prof. Richard Stroup hanno esaminato le entrate fiscali suddividendole per tipologia di reddito prima e dopo i tagli

di Mellon. In seguito alle riduzioni le fasce a reddito superiore si trovarono a pagare somme considerevolmente maggiori, tanto che il loro apporto al gettito fiscale totale risultò pressoché raddoppiato. La fascia a reddito più basso vide diminuire il proprio carico tributario globalmente quasi dell'80%, passando da una quota del 23% ad una del 5% (vedi tabella 2.1). Per ricapitolare: la riduzione dell'aliquota maggiore dal 77% al 25% creò un sistema fiscale più progressivo.

Ma come è possibile? Come può essere che quella che viene considerata l'imposta che favorisce i ricchi faccia sì che in concreto paghino più tasse? Come mai le basse aliquote incrementano la progressività? Una ragione fondamentale sta nel fatto che i contribuenti inquadrati negli scaglioni più esosi con la riduzione delle aliquote convogliarono gli utili da bond e obbligazioni esentasse in investimenti produttivi. Quindi, sebbene le fasce a più alto reddito fossero quelle che meno beneficiarono delle riduzioni in parola, negli anni Venti gli effetti che ne conseguirono furono appunto questo spostamento di asse. Durante il mandato di Mellon la base imponibile risultò estremamente ricettiva ai cambiamenti strutturali degli incentivi.

Tabella 2.1

Gli effetti degli sgravi fiscali di Mellon

Scaglione di reddito	Gettito fiscale (espresso in milioni di dollari costanti del 1929)			Percentuale esatta da ogni scaglione	
	1921	1926	cambiamento in %	1921	1926
Sotto i \$10.000	\$155	\$33	-79%	21%	5%
\$10.000 - \$25.000	\$122	\$70	-43%	18%	10%
\$25.000 - \$50.000	\$108	\$109	+1%	16%	15%
\$50.000 - \$100.000	\$111	\$137	+23%	16%	19%
Sopra i \$100.000	\$194	\$362	+86%	29%	51%

La presente pubblicazione non è finalizzata ad approfondire i vantaggi e gli svantaggi dei bond comunali esentasse e della miriade di agevolazioni fiscali in essere. Vi è una folta schiera di lobbisti profumatamente retribuiti a Washington D.C. pronti a difendere ogni minimo cavillo od espediente

fiscale, per quanto bizzarro possa essere. Ciò che ci preme è sottolineare che aliquote d'imposta alte restringono la base imponibile perché spingono i cittadini a cercare fonti di reddito esenti dalle imposte, mentre aliquote basse la ampliano perché incentivano i soggetti con redditi imponibili più elevati. Il miglior modo di attuare la progressività è un sistema fiscale con una vasta base imponibile e aliquote basse.

John F. Kennedy e gli anni Sessanta

Lo sgravio fiscale attuato Andrew Mellon, esponente repubblicano, negli anni Venti non fu un episodio isolato nella storia fiscale degli Stati Uniti. Il Presidente John F. Kennedy, democratico, procedette nella stessa direzione e durante il suo mandato ridusse le aliquote marginali. La finanziaria di Kennedy, presentata nel 1963 e promulgata nel marzo 1964, prevedeva un abbassamento delle aliquote sino ad allora comprese tra il 20% e il 91% tra un minimo del 14% a un massimo del 70%. Tradotto in cifre, del 70% circa della riduzione complessiva stimata a \$5,5 miliardi beneficiarono i contribuenti con redditi inferiori ai \$10.000, una categoria in cui rientravano l'84% dei cittadini i quali sostenevano il 48% del carico tributario complessivo. Sebbene a livello di importi in concreto furono i redditi più bassi a pagare di meno, lo sgravio fiscale in termini di percentuale fu più elevato per i redditi eccedenti i \$500.000.

Lawrence B. Lindsay sulla scorta dei dati relativi ai redditi riportati dal fisco statunitense mise a confronto le imposte sui contribuenti più agiati prima e dopo lo sgravio fiscale del 1964. Nel 1965, a un anno dall'introduzione delle nuove aliquote, i cittadini più abbienti dichiararono un reddito imponibile maggiore e pagarono più tasse rispetto a quante ne avevano versate con le vecchie disposizioni. Questa tendenza fu particolarmente evidente nello scaglione di reddito massimo (v. tabella 2.2)

Tabella 2.2

Gli effetti dello sgravio fiscale del 1964 sui contribuenti ad reddito alto

	Scaglione di reddito \$50.000-\$100.000	Scaglione di reddito \$100.000-\$500.000	Scaglione di reddito sopra i \$500.000
Gettito fiscale vecchia normativa	\$3.622 miliardi	\$2.405 miliardi	\$701 milioni
Gettito fiscale nuova normativa	\$3.693 miliardi	\$2.780 miliardi	\$1.020 miliardi

Lindsay indica tre motivi per i quali aliquote più basse aumentano il gettito fiscale esborsato dai cittadini più facoltosi. In primis perché il denaro degli scaglioni maggiori viene spostato dalle spese e dagli investimenti a tasso agevolato in investimenti più produttivi ma tassabili, arginando l'elusione fiscale. Inoltre i contribuenti si comportano in modo più corretto perché vengono meno i presupposti per cui ricorrere all'evasione fiscale. Senza contare il fatto che molti, in presenza di un reddito al netto delle tasse più consistente, sono spronati a lavorare di più e producono di più: insomma era aumentata la motivazione.

Tabella 2.3

Distribuzione del carico tributario totale dell'imposta sul reddito delle persone fisiche Per reddito lordo rettificato (percentuale)

In ordine di ricchezza decrescente, dalla fascia più piccola, via via più ampia e a reddito gradualmente più basso

	1% più elevato	quindi 5%	quindi 10%	quindi 25%	quindi 50%
1980	19,3	37,9	49,5	73,1	92,9
1981	17,9	35,4	48,2	72,4	92,6
1982	19,3	35,4	48,8	72,6	92,7
1983	20,7	37,7	50,1	73,3	92,9
1984	21,8	38,6	51,1	73,8	92,7
1985	22,3	39,3	51,9	74,3	92,9
1986	25,8	42,7	54,9	76,0	93,5
1987	24,8	43,3	55,5	76,9	93,9
1988	27,6	45,8	57,3	77,8	94,3
1989	25,2	43,9	55,8	77,2	94,2
1990	25,6	44,0	55,7	77,2	94,3
1991	24,7	43,5	55,4	77,3	94,5

Tratta dall'Internal Revenue Service, statistiche dell'Income Division, dati inediti

Ronald Reagan e gli anni Ottanta

Gli anni Ottanta sono l'esempio più lampante di come le aliquote basse favoriscano l'equità del sistema fiscale. Tra il 1981 e il 1986 le aliquote marginali vennero abbassate considerevolmente, sebbene gli sgravi previsti dall'Economic Recovery Act del 1981 acquisirono vigenza solo a partire dal 1 gennaio 1984. La riforma fiscale del 1986 operò un'ulteriore riduzione sostituendo l'aliquota massima del 50% con una del 28%. Come

hanno reagito i ricchi? La quota del gettito fiscale complessivo dell'imposta sul reddito delle persone fisiche pagata dall'1% della popolazione, ossia i più ricchi, salì dal 17,9% del 1981 al 25,6% nel 1990 (v. tabella 2.3). La quota pagata poi dal 5% dei cittadini (immediatamente successivi in ordine di ricchezza) passò dal 35,4% al 44%, mentre quella del 10% (la terza fascia in ricchezza) dal 48,2% al 55,7%. Invece il 50% (percentuale riferita ai cittadini a reddito più basso) scese dal 7,4% del 1981 al 5,7% nel 1990.

Come mai la riduzione delle aliquote marginali ha aumentato il gettito fiscale a carico dei più ricchi? Come già visto in precedenza, con l'abbassamento delle aliquote i nuclei familiari benestanti hanno distolto gli utili da investimenti agevolati o vincoli infruttuosi per l'erario per convogliarli in attività economiche più produttive anche se imponibili.

Nel 1986 le Tax Expenditure federali (quanto non riscosso dal fisco in ragione delle agevolazioni fiscali o dei vari escamotage) si aggiravano attorno ai \$500 miliardi. Nel 1990 invece scesero a \$400 miliardi, vale a dire che oltre \$100 miliardi di attivo venne a rinvigorire la base imponibile; il grosso proveniva dagli scaglioni di reddito più alti. Inoltre le basse aliquote arginarono l'evasione fiscale.

Con la convenzione sul bilancio del 1990 si procedette all'aumento dell'aliquota d'imposta massima dal 28 al 31%. Tale incremento dell'aliquota marginale rientrava nel pacchetto di riduzione del deficit di \$500 miliardi voluto dal Presidente George Bush senior negoziato con i capigruppo del Congresso. Ai coniugi che compilavano congiuntamente la dichiarazione dei redditi con una base imponibile superiore a \$82.150 (equivalenti ad oltre \$100.000 di reddito lordo rettificato) fu applicata l'aliquota del 31%. Questo scaglione di reddito corrispondeva al 3,3% dei redditi più elevati.

Le statistiche del fisco per il 1991, il primo anno dopo l'aggravio fiscale, indicano che i "super ricchi", il primo 1% dei redditi più elevati, e i "ricchi", il primo 5%, nel 1991 hanno versato meno tributi rispetto al gettito complessivo che nel 1990. L'aliquota più alta introdotta nel 1990 ha decrementato la progressività del sistema, rendendolo peraltro meno equo. Siamo convinti che le statistiche dell'I.R.S. per il 1994 e gli anni a seguire mostreranno che l'aumento delle tasse del 1993 ha accentuato l'inequità piuttosto che arginarla. Per quanto concerne l'equità in materia fiscale, la politica fatta di retorica e sapiente eloquio deve solo farsi indietro di fronte ai dati di fatto.

Aliquote d'imposta e comportamento economico

Sebbene sia un dato acquisito che i rialzi delle aliquote condizionino il comportamento economico, i sostenitori delle "quote eque" ossia delle

aliquote gonfiate a carico dei ricchi si ostinano a negarlo come pure non ne tengono conto i modelli economici del Tesoro, la Commissione Finanze congiunta delle due Camere, né il Congressional Budget Office, che parla di attivi e passivi "statici" per effetto di un cambiamento delle aliquote.

Negare che gli aggravi fiscali inibiscono l'attività economica equivale a negare uno dei principi fondamentali dell'economia, la legge della domanda e dell'offerta, per cui la quantità richiesta di un determinato bene è inversamente proporzionale al suo prezzo. I consumatori tastano con mano gli effetti dei cambiamenti dei prezzi: quando scendono, comprano di più, quando salgono, di meno.

Aliquote d'imposta alte frenano l'attività economica, smorzano la motivazione a lavorare, risparmiare e investire, poiché riducono le entrate al netto delle tasse, mentre le aliquote basse producono l'effetto diametralmente opposto, dilatando il reddito al netto delle imposte. Ciò è facilmente riscontrabile paragonando le entrate preventivate dal Governo e quelle effettivamente introitate a seguito di un aggravio fiscale.

Prendiamo come esempio l'anno 1986, in cui l'aliquota massima d'imposta sui capital gain fu portata dal 20 al 28% (nel capitolo 3 esamineremo come tassare il reddito da capitale in modo equo). Tra il 1987 e il 1991 il capital gain introitato scese a picco da \$350 miliardi nel 1986 ad una cifra compresa all'incirca tra i \$100 e \$150 miliardi l'anno nel periodo 1987-1991. I preventivi del Dipartimento del Tesoro e del Congressional Budget Office (CBO) per il 1987-1991 superavano di alcune centinaia di miliardi di dollari le cifre poi effettivamente dichiarate. Nel gennaio 1990 per esempio il CBO pronosticò per il 1991 capital gain per un totale di \$268 miliardi; di fatto ammontò ad appena \$108 miliardi, un vero e proprio crollo del gettito fiscale da capital gain, con una perdita delle entrate previste pari a circa metà del PIL. Il tracollo delle entrate da capital gain fu più drastico per i tre quinti dei contribuenti ossia quelli medi piuttosto che per il 20% più ricco, in quanto per i contribuenti con reddito fino a \$22.100 l'aliquota d'imposta effettiva sui capital gain passò dal 14% al 28%, mentre l'aumento percentuale per gli scaglioni superiori fu alquanto più esiguo passando dal 20% al 28%. Mezzo punto percentuale del PIL relativo ai redditi da capitale previsti ma non realizzati corrisponde a circa \$30 miliardi. Uno dei motivi per cui si sono avute prognosi gonfiate in modo così marchiano è che il CBO non tenne conto del fatto che i contribuenti in tutti gli scaglioni di reddito, in vista delle alte imposte sui capital gain, hanno centellinato accuratamente le vendite dei titoli in caso di attivo.

Perché allora gli assertori delle aliquote restano così saldamente ancorati a un modello di comportamento umano così sconclusionato, privo di fondamento? La risposta è che essi si riferiscono ad una teoria chiamata Target Income Hypothesis, la quale postula che la gente lavora e investe

per ottenere un determinato livello auto-prefissato di reddito al netto delle tasse. Nel momento in cui ci si prefissa un livello alto, in presenza di aliquote esose occorre lavorare e risparmiare di più per conseguirlo. Se questa ipotesi fosse vera solo per metà, lo Stato dovrebbe seriamente prendere in considerazione l'eventualità di ripristinare l'aliquota marginale massima degli anni Cinquanta pari al 91%, per spronare al massimo impegno e al risparmio la parte più produttiva della popolazione. Il risvolto occulto di questa argomentazione è quello di mettere il Governo in condizione di imporre imposte alte per indurre le fasce e i nuclei familiari a basso reddito a "sforzarsi" di più per non scivolare in una povertà ancora maggiore.

Pur viaggiando in alte sfere che poco hanno di concreto, il Congresso americano sembra aver infine preso atto di un dato: il costo delle tasse incide molto. Come summenzionato, i rami del Parlamento americano hanno concordato di abolire l'imposta del 10% sui beni di lusso, quali yacht, gioielli, pellicce ed aerei, che avevano messo in subbuglio i rispettivi settori. Si sono resi conto che l'aumento dei prezzi per via delle imposte avevano fatto calare la domanda e quindi le vendite, perdere il posto a molte persone e di conseguenza ridotto le entrate fiscali stesse.

SUPPORTO BIPARTISAN ALLA "FLAT TAX"

Sin dal momento in cui è stata formulata nei termini attuali la "Flat Tax" ha goduto del sostegno di entrambi gli schieramenti politici. Il nostro primo passo in concreto è stato un articolo sul Wall Street Journal del 10 dicembre 1981 in cui la prospettammo per la prima volta. L'opinione pubblica, i mass media e i politici si sono richiamati alla tassazione unica da noi proposta come spunto per una riforma ed esemplificazione radicali dell'imposta sul reddito, facendone uno dei temi più dibattuti per oltre un decennio. Dal 1982 i Parlamentari americani hanno presentato la "Flat Tax" in svariate proposte; da allora la nostra idea è stata discussa in quasi tutte le legislature.

La "Flat Tax" non è mai stata legata ad una ideologia partitica, né all'origine né negli intenti. Dennis DeConcini, Senatore democratico dell'Arizona, il 1 marzo 1982 presentò uno dei primi disegni di legge sull'argomento, dopo averci consultato ampiamente, (disegno che a tutti gli effetti corrispondeva al nostro programma) e Leon Panetta, Deputato della California, il 5 aprile del 1982 ne prospettò uno molto simile. Ma anche i repubblicani, tra cui menzioniamo il Deputato Phil Crane dell'Illinois, si sono fatti avanti con un modello a tassazione piatta.

Il Senatore Steve Symms dell'Idaho, repubblicano, si è alleato al Senatore DeConcini per proporre nuovamente la versione della "Flat Tax"

di Hall e Rabushka nel 1983 e nel 1985. Nel 1985 i membri di entrambi i partiti non hanno perso tempo e presentato programmi alternativi; i più noti sono quelli di Bill Bradley e Richard Gephardt, democratici, e di Bob Kasten e Jack Kemp, repubblicani.

Come mai la "Flat Tax" trova consensi presso entrambi gli schieramenti politici? I liberali credono fermamente nella tassazione progressiva ossia che i ricchi debbano versare al fisco una quota più elevata del loro reddito rispetto agli altri facendo affidamento su un sistema scaglionato di aliquote per raggiungere questo loro obiettivo. Tuttavia il Congresso nel frattempo ha posto in essere centinaia di agevolazioni ed escamotage che consentono ai più agiati di pagare pochissime imposte o addirittura di non pagarle affatto. I liberali pro "Flat Tax", oltre a rendersi conto che il sistema a scaglioni di reddito contemplato dalla legge tributaria agli effetti pratici è un controsenso, temono che l'evasione e l'elusione fiscale possano restringere il flusso di fondi e tributi destinati a Washington D.C. pregiudicando i programmi di spese da loro ritenuti di fondamentale importanza.

I conservatori a destra dello schieramento politico, convinti assertori dell'economia di mercato, obiettano che aliquote marginali alte pregiudicano la propensione al lavoro, al risparmio e agli investimenti. Sono dell'opinione che aliquote elevate penalizzano il successo, mortificano la propensione al rischio e vessano alcune tipologie di reddito con tasse esiziali. Un'unica aliquota non penalizzerebbe i più produttivi, preverrebbe il ricorso a trucchi ed escamotage, eliminerebbe gli svantaggi a carico delle coppie a reddito cumulato e tasserebbe allo stesso modo tutti i tipi di redditi da lavoro o risparmio.

A costoro si aggiungono milioni di contribuenti americani che, esasperati dall'impenetrabile complessità e dagli alti costi amministrativi del sistema fiscale e sconcertati dal forte aumento dell'evasione fiscale, vedono la "Flat Tax" come un'alternativa auspicabile. La cosa più allettante è l'idea di fare la dichiarazione dei redditi su un modellino formato cartolina postale, in pochi minuti osservando regole che valgono per tutti.

Sia in ambito universitario che negli ambienti degli addetti ai lavori decine e decine di studiosi che hanno approfondito la "Flat Tax" in linea di massima concordano sul fatto che l'attuale sistema fiscale progressivo distorca il flusso di risorse nell'economia, comportando perdite dell'ordine di centinaia di miliardi di dollari. Inoltre riconoscono che l'adozione di una tassazione piatta rinvigorirebbe enormemente l'efficienza economica e, a lungo andare, produrrebbe entrate superiori a quelle dell'attuale sistema. Persino la maggior parte delle proposte pro "Flat Tax" presentate da democratici moderati negli anni Ottanta esordiscono dando per assodato che aliquote alte condizionano in modo negativo gli investimenti, fiaccando la performance del nostro sistema economico.

La riforma fiscale del 1986 è stata un po' un'arma a doppio taglio per il movimento pro "Flat Tax", in quanto fu l'ultimo di una serie di sgravi fiscali del decennio che fecero scendere l'aliquota massima dal 70 al 28%, di certo molto più vicina all'aliquota del 19% da noi auspicata. La normativa fiscale del 1986 abrogò gran parte degli scaglioni di reddito che passarono da più di una dozzina a due rispettivamente del 15% e del 28%, consentendo di eliminare gran parte degli ingenti costi della disincentivazione causata dalle alte imposte. Tuttavia, se sul fronte dell'esosità delle aliquote l'obbiettivo fu pressoché raggiunto, rimasero irrisolti i problemi relativi alla complessità e ai costi di attuazione del sistema.

La "Flat Tax" ritrova slancio

A un certo punto un fronte insospettato, vale a dire quello dell'ex governatore della California Jerry Brown, ha ridato impulso alla "Flat Tax". Quando nel 1992 partecipò alle primarie del partito democratico per le elezioni presidenziali caldeggiò la "Flat Tax" per tre motivi: 1) per eliminare cavilli ed espedienti fiscali in modo da interrompere la spirale di compravendita di favori tra i gruppi di interesse e le Commissioni Fisco delle Camere; 2) per semplificare il sistema in modo che chiunque sia in grado di effettuare o verificare il calcolo del proprio onere fiscale e compilare con facilità la dichiarazione dei redditi; 3) per aumentare l'efficienza economica restringendo drasticamente le aliquote d'imposta. Alla base di questi tre punti vi erano senso di equità e desiderio di efficienza. Chiunque si guarderebbe dal sostenere che Jerry Brown voleva privilegiare i ricchi.

Nello stesso periodo Bruce Herschensohn, candidato repubblicano della California per il Senato, imperniò la sua campagna sulla tassazione piatta. Herschensohn, a destra dello schieramento politico, puntò sulla "Flat Tax" per tre ragioni: 1) per creare più stimoli e dare slancio alla crescita; 2) per semplificare le leggi tributarie; 3) per ridurre i costi di attuazione. Se fossero stati eletti, Brown e Herschensohn avrebbero formato un binomio alquanto insolito.

Entrando nel merito si possono scorgere delle differenze nell'approccio di questi due personaggi alla tassa piatta. Brown fu assertore della proposta di Arthur Laffer, una combinazione di imposta sul reddito e di imposta sulle spese del flusso di cassa, ambedue a tasso fisso del 13% ivi compresi i contributi previdenziali. Herschensohn invece si candidò riprendendo il nostro programma. Poiché fino alla fine del marzo 1992 Brown si affermò quale principale avversario di Bill Clinton, fu la sua versione della tassa piatta a passare al vaglio dei mass media.

I mass media e la "Flat Tax"

I principali mezzi di comunicazione di massa non si dimostrarono particolarmente benevoli con Brown. L'editoriale del New York Times usò il termine *tilted* (bislacco); il Business Week scriveva: "La tassa di Jerry; la risposta sbagliata alle giuste domande"; l'U.S. News & World Report definirono la sua proposta come "l'ultimo ghiribizzo di Brown", aggiungendo: "non è per niente semplice o giusta come può sembrare", il Fortune la etichettò come "embrionale, prematura". Eppure Hall e Rabushka presso gli stessi critici avevano trovato plauso. Forse l'avallo più enfatico va ricercato nell'articolo di fondo del New York Times del 27 marzo 1992:

"Se si vuole prendere sul serio Jerry Brown, bisogna innanzitutto prendere sul serio la sua proposta della "Flat Tax", sebbene dal canto suo Brown abbia reso la cosa un tantino difficile. Con la sua leggerezza, l'ex governatore della California ha sminuito agli occhi degli elettori quella che di per sé era un'ottima idea. Certo, potrebbe benissimo correggere il tiro e rettificare, ma finché non lo fa Bill Clinton ha ragione a qualificare la sua proposta come scardina-bilancio e una spada di Damocle che pende sul capo delle famiglie povere.

L'idea di fondo di Jerry Brown di creare una legge tributaria esemplificata, tesa a incentivare il risparmio, di per sé è giusta. Purtroppo lui stesso dal canto suo non si è dimostrato sufficientemente preparato su molti aspetti fondamentali. Volendosi dare un certo contegno, non si è gettato nell'agone con la grinta dei suoi avversari, che, più accaniti, hanno picconato l'unica idea effettivamente creativa e valida di quella campagna presidenziale.

L'attuale legge tributaria è infarcita di contraddizioni, peraltro con grave riscontro sul piano delle spese che ne conseguono, ed è di una complessità mostruosa. Abbiamo già detto che gli utili delle società di fatto sono soggetti a doppia imposizione: a livello di impresa quando vengono prodotti e poi una volta che sono stati distribuiti agli azionisti a livello di imposizione sulla persona fisica. È un meccanismo che disincentiva l'inclinazione a risparmiare ed investire, esattamente il contrario di ciò di cui l'economia ha bisogno per crescere.

Il rimedio, compendiato in una sola parola, si chiama "integrazione", vale a dire l'accorpamento dell'imposta sul reddito delle società e delle persone fisiche affinché la tassazione ricada principalmente sui consumi e non sui risparmi. Inoltre la riforma fiscale dovrebbe esemplificare le leggi tributarie e prevenire il varo di occulti espedienti fiscali da parte del Congresso. Infine, e basta un briciolo di buon senso a capirlo, i costi ivi connessi dovrebbero essere spalmati e comunque non ricadere sulle fasce meno abbienti.

Eppure vi è una riforma capace di conseguire tutti questi obiettivi! Robert Hall e Alvin Rabushka, entrambi economisti dell'Hoover Institution, hanno proposto una legge integrata che contempla un'unica aliquota d'imposta sia sui redditi delle persone fisiche sia sui redditi delle società."

L'editoriale continua spiegando come il sistema di Hall e Rabushka, a differenza di quello di Brown, riesca a garantire un'integrazione completa, oltre a semplicità, progressività e neutralità per quanto concerne l'entità del gettito fiscale. Il giorno precedente il Wall Street Journal aveva ammesso di propendere a favore della "Flat Tax": "Gli economisti Robert Hall e Alvin Rabushka di Stanford hanno divulgato tale concetto proprio sulle pagine di questo editoriale".

Il 4 marzo 1992 il Fortune scrisse "Flat è bello".

"Un sistema "Flat Tax" ben tarato e messo a punto tasserebbe tutti i tipi di reddito con un'unica aliquota bassa e sarebbe facile da rendere progressivo in modo congruo. Il modello ideato dagli economisti Robert E. Hall e Alvin Rabushka dell'Hoover Institution prevede un'aliquota d'imposta del 19% sui redditi delle persone fisiche e delle società che, non a caso, corrisponde all'onere fiscale totale gravante sul reddito della famiglia media. Tale sistema garantirebbe comunque soglie di esenzione per i poveri, nonché una certa progressività.

Il presupposto affinché le aliquote basse sortiscano il loro effetto benefico è che si sgombri il campo da tutti gli espedienti e gli escamotage fiscali. I vantaggi per l'economia sono doppi e considerevolissimi: la "Flat Tax" esemplificherebbe la normativa, ponendo fine al comportamento dilagante di sfiducia dettato dalla "tassofobia" che è controproducente. Erano questi gli obiettivi del movimento di riforma fiscale dei primi anni Ottanta, in parte conseguiti nel 1986. Perché non portare a termine l'opera intrapresa?"

Peter Passel scrisse sul New York Times del 1 aprile 1992 che l'imposta sul consumo di Brown, un'imposta sul valore aggiunto sul modello di quella europea, e le nuove tasse sulla benzina non sarebbero altro che un'alternativa di qualità inferiore all'"imposta sui consumi intelligente e diretta, ideata da Robert Hall e Alvin Rabushka dell'Hoover Institution dell'Università di Stanford a metà degli anni Ottanta". Forbes definì la precedente edizione del nostro libro "The Flat Tax" "la bibbia del movimento pro Flat Tax".

La dichiarazione dei redditi formato cartolina postale

Anche se si stenta a crederlo, con la “Flat Tax” la dichiarazione dei redditi rientrerebbe in un modellino formato cartolina postale. Un sistema fiscale semplice e trasparente richiede pochi conteggi elementari, al contrario dell’exasperante garbuglio di moduli e supplementi previsti per l’imposta sul reddito vigente. In questo capitolo presentiamo in modo completo e dettagliato un nuovo sistema fiscale che tassa i vari tipi di reddito con un’unica aliquota bassa del 19% la quale, data l’ampia base imponibile complessiva, sarebbe sufficiente a conseguire le stesse entrate che si hanno attualmente. Equità e progressività sarebbero comunque garantite dalla presenza di una cospicua soglia di esenzione per i poveri e l’ammontare del reddito imponibile dichiarato dal nucleo familiare aumenterebbe in modo direttamente proporzionale al reddito stesso. La “Flat Tax” è semplice e facilmente comprensibile e funzionerebbe un po’ alla stregua dell’imposta sui consumi: individui e nuclei vengono ad essere tassati per quello che sottraggono all’economia e non per quello che vi apportano.

Il progetto si fonda su un principio amministrativo assai semplice: i redditi vanno tassati una volta sola e quanto più possibile vicino alla fonte. Il sistema vigente contravviene a tale principio sotto tanti profili: alcuni tipi di reddito, come per esempio i fringe benefit, sono esentasse, mentre altri, come i dividendi e i capital gain, subiscono una doppia imposizione. Per non parlare delle entrate generate dagli interessi, che sfuggono alla tassazione in tanti e tanti casi in quanto i contribuenti che ne godono, se particolarmente “ingegnosi”, riescono a dirottarli e distrarli dai circuiti battuti dall’erario.

Col sistema da noi ideato si applica la stessa aliquota su tutti i redditi, ma la logica che lo contraddistingue va oltre l’esemplificazione della contabilità grazie appunto all’impiego di un’aliquota unica. Ogni qualvolta tipi di reddito diversi vengono assoggettati ad imposte differenti tra loro o i contribuenti si trovano di fronte a varie aliquote, accade che una parte della popolazione ne approfitta e fa di tutto per sfruttare la situazione. Il sistema più comune è quello di gonfiare gli importi delle voci deducibili o detraibili e di comprimere al massimo il reddito per farlo rientrare nello scaglione più basso possibile. Infatti ad esempio vi sono:

- società che retribuiscono i propri dipendenti con le stock option (n.d.t.: la possibilità di acquistare a un prezzo stabilito ed entro una determinata data un numero di azioni della società), che sono tassate con aliquote meno gravose rispetto all'imposta sui capital gain;
- operatori immobiliari che chiedono prestiti alle banche e ne detraggono gli interessi dalla propria aliquota marginale del 40%, mentre gli interessi che percepiscono sul conto titoli sono tassati ad aliquote più basse;
- scrittori che fanno in modo di introitare i diritti d'autore l'anno in cui sanno che faranno parte di uno scaglione di reddito inferiore;
- imprese che remunerano i propri azionisti gonfiando i compensi in quanto questi sono tassati una volta sola mentre i dividendi due;
- società che offrono ai propri dipendenti consulenza legale prepagata come fringe benefit in luogo di parte del compenso che sarebbe soggetto ad imposta.

Il nostro piano porrebbe fine a tutte queste iniquità e contraddizioni. Nessuno degli espedienti appena citati, che equivalgono ad eludere le tasse e che distorcono le scelte economiche, avrebbe ragione d'essere con la nostra riforma.

PROGRESSIVITÀ, EFFICIENZA E SEMPLICITÀ

Ridurre l'onere fiscale dei meno abbienti è uno dei capisaldi della "Flat Tax". Verrebbe da dire "niente di nuovo", eppure alcune proposte di semplificazione fiscale non necessariamente tengono conto di tale priorità: un'imposta sulle vendite o sul valore aggiunto non è progressiva, al contrario in quel caso tutti i cittadini pagano la stessa quota di tasse per le spese effettuate, a prescindere dal fatto che siano ricchi o poveri. È per questa ragione che noi abbiamo deciso di accantonare tale ipotesi. L'attuale sistema fiscale esenta i poveri dalle tasse e noi siamo dell'opinione che sia giusto così.

Esentare le fasce meno abbienti dal fisco non significa necessariamente introdurre aliquote scaglionate esosissime a carico dei nuclei più agiati. Applicando un'unica aliquota per tutti i redditi eccedenti una cospicua soglia di esenzione si ha una progressione congrua senza bisogno di più aliquote. Un sistema scaglionato genera differenze e incongruenze nel carico tributario sostenuto dai contribuenti e quindi origina fenomeni di elusione fiscale. Visto che sono i ricchi ad essere maggiormente interessati a sfruttare gli escamotage fiscali e ad avere più opportunità in tal senso, l'obiettivo primario della tassazione piatta è quello di applicare la medesima aliquota su tutti i redditi.

La nostra proposta è saldamente ancorata al principio della tassazione dei consumi, per cui sui risparmi non deve gravare alcuna imposta. Questo aspetto, semplice di per sé, consente di risolvere un problema che deve aver assillato gli artefici dell'attuale sistema, che presenta un intricato groviglio di incentivi per il risparmio e l'investimento. In generale attualmente i redditi da risparmio sono assoggettati a imposte spropositate e quindi l'economia è più incline al consumo che al risparmio. Al riguardo il Congresso ha introdotto alcuni provvedimenti speciali per incentivare il risparmio; tra questi quello più importante prevede l'esenzione dalle tasse per i contributi o gli accantonamenti ai fini pensionistici: i dipendenti non pagano tasse sui contributi versati dal datore di lavoro agli enti previdenziali-pensionistici e i datori di lavoro dal canto loro possono scaricarsi tali spese. I lavoratori autonomi possono beneficiare di questo stesso vantaggio adottando i piani di pensionamento Keogh, Individual Retirement Account (IRA) e Simplified Employee Pension (SEP). L'effetto di tali agevolazioni tuttavia è disomogeneo, in quanto esse sono strutturate in modo da favorire determinate tipologie di risparmio e investimento e penalizzarne altre. Il nostro sistema prevede un metodo molto più coerente e uniforme col quale l'intero reddito sarebbe soggetto ad imposta, mentre gli emolumenti dal risparmio non subirebbero ulteriori tassazioni. Approfondiremo l'argomento più avanti.

Riteniamo che la semplicità del nostro piano ne sia un po' il tratto distintivo. Gli effetti negativi causati dalla complessità della dichiarazione dei redditi e delle leggi tributarie sopravanzano quelli che insorgerebbero deforestando il territorio americano (USA). I cittadini infatti sono costretti a ricorrere all'assistenza dei consulenti fiscali e il Governo a sua volta si trova nelle condizioni di dover effettuare controlli e revisioni altrettanto dispendiose. Un sistema astruso e macchinoso induce i contribuenti a ricercare nella legge stessa espedienti e scorciatoie. Le imposte sono talmente complesse da inficiare la fiducia nell'Esecutivo, per cui vengono meno i presupposti per la collaborazione tra cittadino ed erario e, al contrario, prolifera l'evasione fiscale.

UNA FLAT TAX INTEGRATA

La nostra "Flat Tax" verrebbe applicata sia sulle persone fisiche sia sulle persone giuridiche. Trattasi pertanto di un sistema integrato, sebbene preveda due modelli per la dichiarazione dei redditi distinti, uno per il reddito da attività autonome e l'altro per i contribuenti a retribuzione fissa. Quando ne sottolineiamo gli aspetti positivi, come ad esempio la pari tassazione di tutti i tipi di reddito, ci riferiamo al sistema in quanto

tale e non a determinati frangenti o aspetti solamente. Come spiegheremo più avanti, l'imposta sulle aziende ovvero attività produttive o autonome da noi ideata non è un semplice surrogato dell'imposta sul reddito delle società perché non include unicamente le imprese, ma appunto tutti i tipi di attività autonome o redditive ed anche gli utili da interessi attivi, attualmente tassati con l'imposta sul reddito delle persone fisiche.

Nel nostro sistema il reddito rientra in due categorie: o è reddito da azienda, ossia attività redditiva o è reddito da lavoro subordinato (stipendi, salari, pensioni): una distinzione "a prova di bomba". Le aliquote sono uguali per entrambi i tipi di reddito, ma l'imposta sugli emolumenti da attività subordinata prevede misure atte a garantire la progressività. Per entrambe le categorie la dichiarazione dei redditi è formato cartolina postale. L'aliquota del 19%, di per sé bassa, è sufficiente da sola a generare lo stesso gettito fiscale del 1993, l'ultimo anno di cui disponiamo di dati esaustivi.

Ecco a grandi linee la logica che sta alla base del nostro piano: l'intento è quello di tassare i consumi, che corrispondono al reddito al netto degli investimenti. La gente o spende o investe i risparmi. Una tassazione semplificata impone alle aziende una tassa sul reddito complessivo introitato al netto degli investimenti effettuati per gli impianti e le attrezzature aziendali. Così funziona l'imposta sul valore aggiunto, che tuttavia non è equa in quanto non progressiva. Occorre fare una distinzione: l'onere fiscale di un'azienda equivale al reddito prodotto dalla stessa meno il reddito con cui ha remunerato i suoi dipendenti. Il personale a sua volta provvede a pagare su quanto guadagna. In tal modo si ha un'imposta progressiva.

Per misurare il reddito totale effettivamente prodotto da un'impresa, il metodo migliore è quello di prendere il fatturato complessivo conseguito per ciascun esercizio finanziario e da esso sottrarre le spese sostenute per le retribuzioni dei dipendenti e il pagamento dei fornitori. Tale approccio individua la base imponibile effettiva. L'I.V.A europea, peraltro efficace, funziona in questo modo.

La base imponibile dell'imposta sulle attività produttive è calcolabile come segue:

- il fatturato lordo dalla vendita di beni e servizi
meno
- le spese per beni e servizi acquistati da altre aziende
meno
- gli stipendi, i salari corrisposti ai dipendenti e contribuzione versata per il personale
meno
- l'acquisto di impianti ed attrezzature.

Dall'altra parte abbiamo l'imposta sulle retribuzioni (sul reddito da lavoro dipendente) con un'aliquota del 19% sul reddito da lavoro eccedente una soglia di esenzione stabilita (comunque tale da rendere progressivo il sistema). La base imponibile è il reddito complessivo da salari, stipendi e pensioni meno i vari titoli di esenzione.

La tabella 3.1, basata sull'U.S. National Income and Product Accounts (determinazione del reddito nazionale e del prodotto nazionale) per il 1993, riporta le entrate che sarebbero state generate dalla "Flat Tax" per quell'anno. La riga 1 indica il prodotto interno lordo, la più vasta unità di misura del reddito per tutti i settori economici. La riga successiva (2) contiene le imposte indirette gravanti sulle imprese, che sono comprese nel PIL ma che sarebbero esentasse con la "Flat Tax", come per esempio le imposte sulla vendita e le accise. Riga 3: il reddito incluso nel PIL ma non nella base imponibile; rappresenta fundamentalmente il valore delle abitazioni in cui le famiglie risiedono e di cui sono proprietarie e che, come tale, non concorre direttamente alle dinamiche di mercato. Riga 4: salari, stipendi e pensioni; questi vanno indicati al primo posto nella dichiarazione dei redditi da lavoro dipendente, mentre sono deducibili dal reddito aziendale. Nella riga 5 è riportata la somma delle spese aziendali per l'acquisto di beni capitali e di nuove strutture (le società potrebbero dedurre anche l'acquisto di attrezzature e impianti di seconda mano; le entrate che comportano per la parte venditrice rientrerebbero nel reddito imponibile di quest'ultima e, compensandosi, non vanno ad incidere sul gettito fiscale). La riga 6 riporta la base imponibile dell'imposta sulle attività produttive al netto di retribuzioni e investimenti. Il carico tributario della riga 7 corrisponde al 19% della base imponibile di cui alla riga 6. La riga 8 include le varie esenzioni. La base imponibile di cui alla linea 9 indica il reddito da salari, stipendi e pensioni della riga 4, ma al netto delle deduzioni o detrazioni di pertinenza. Riga 10: onere fiscale equivalente al 19% della base imponibile. Il gettito fiscale della "Flat Tax", riferito nella riga 11, è pari a \$627 miliardi. Le righe 12 e 13 mostrano il gettito fiscale effettivo generato dall'imposta sul reddito delle società e delle persone fisiche.

Il gettito effettivo, indicato nella riga 14, ammonta anch'esso a \$627 miliardi. Come esemplificato da questa tabella, il gettito da "Flat Tax" e quello effettivo sono identici. Intendiamo infatti mantenere lo stesso standard di gettito, non ci interessa né aumentarlo, né ridurlo.

Nel 1993 le entrate generate dall'imposta sul reddito delle società con un'aliquota del 35% ammontavano a \$118 miliardi. I nostri calcoli mostrano che il gettito generato dalla nostra imposta sulle attività autonome con un'aliquota del 19% si aggirerebbe attorno ai \$362 miliardi, quasi tre volte tanto, sebbene l'aliquota sia poco più della metà di quella attuale. Tutto

ciò è spiegabile per tre ragioni. Per prima cosa più della metà del reddito contemplato dall'imposta sulle attività redditive deriverebbe da strutture prive di personalità giuridica (come per esempio le ditte individuali e le associazioni professionali). Secondo: la nostra imposta non prevede detrazioni per gli interessi pagati dall'azienda, al contrario dell'imposta sui redditi delle società, e terzo: l'imposta sulle attività produttive/autonome graverebbe anche sui fringe benefit, che invece con l'attuale sistema sfuggono ad ogni tipo di imposizione.

Prospetto 3.1

Il gettito fiscale della "Flat Tax" rapportato al gettito fiscale effettivo

Riga	Reddito o gettito	Miliardi di dollari
1	Prodotto interno lordo	\$6,374
2	Imposte indirette sulle aziende	431
3	Reddito incluso nel PIL ma non nella base imponibile	217
4	Salari, stipendi e pensioni (retribuzioni)	3,100
5	Investimenti	723
6	Base imponibile: attività produttive (riga 1 meno le righe dalla 2 alla 5)	1,903
7	Gettito dell'imposta sulle attività produttive (19% della riga 6)	362
8	Esenzioni individuali	1,705
9	Base imponibile dell'imposta sui salari (riga 4 meno riga 8)	1,395
10	Gettito dell'imposta sui salari (19% della riga 9)	265
11	Gettito fiscale totale della "Flat Tax" (riga 7 più riga 10)	627
12	Gettito fiscale: imposta sul reddito delle persone fisiche	510
13	Gettito fiscale: imposta sul reddito delle società	118
14	Gettito fiscale effettivo (linea 12 più linea 13)	627

L'elevato gettito fiscale che il Governo otterrebbe da questa imposta sulle attività produttive o le aziende in generale è uno dei cardini dell'equità del nostro sistema. Visto che gran parte del reddito da impresa confluisce nelle tasche dei ricchi, un'imposta del 19% ben strutturata sul reddito da attività autonoma che produce un alto gettito consentirebbe di abbattere il carico fiscale e quindi le aliquote a carico delle fasce di lavoratori dipendenti.

Il rovescio della medaglia è che, ovviamente, l'imposta sulle retribuzioni apporterebbe un gettito inferiore rispetto a quello dell'imposta sul reddito delle persone fisiche attuale (\$265 miliardi rispetto a \$510 miliardi). Ciò non significa che il nostro obiettivo sia quello di scaricare l'onere fiscale dalle retribuzioni aggravando il reddito da capital gain. L'imposta individuale sulle retribuzioni si applicherebbe esclusivamente sul reddito da lavoro,

mentre l'attuale sistema include anche redditi di imprese che non costituiscono società di capitali, nonché dividendi, interessi attivi, canoni di locazione e molte altre fonti di guadagno, che noi invece riverseremmo nelle attività produttive o autonome. Il passaggio a un sistema, effettivamente affidabile, di tassazione del reddito di attività autonoma alla fonte in luogo dell'attuale che spera di "acciuffare" il reddito a destinazione è una delle ragioni per cui il gettito fiscale dell'imposta sulle attività produttive sarebbe considerevolmente superiore a quello dell'imposta sui redditi delle società.

I nostri calcoli partono dal presupposto che l'erario americano sia a conoscenza di tutti i redditi attualmente previsti nella determinazione del reddito nazionale ad eccezione dei \$217 miliardi di cui alla riga 3 della tabella 3.1. La determinazione del reddito nazionale si basa fondamentalmente sui dati disponibili, ma include anche ipotesi relative al reddito non dichiarato. Se da un lato è possibile che le nostre valutazioni sulla base imponibile per la "Flat Tax" siano un tantino ottimistiche, dall'altro, per non peccare in difetto, ci siamo tenuti larghi con i calcoli sulla "no tax area" della riga 8. Altro fattore, che in ogni caso depona a nostro favore, è rappresentato dal fatto che non possiamo quantificare gli effetti positivi con cui l'economia reagirebbe alla nostra riforma. Nel capitolo 4 spiegheremo perché la tassazione piatta amplierebbe il reddito nazionale e il gettito fiscale. Il boom di investimenti che ne conseguirebbe in prima battuta potrebbe determinare una flessione del gettito, in quanto gli investimenti sarebbero deducibili. Solo un'analisi dettagliata di dati materialmente non disponibili consentirebbe di appurare se i nostri pronostici circa il gettito fiscale con la "Flat Tax" sono ottimistici o eccessivamente prudenti. Noi comunque riteniamo di aver colto abbastanza nel segno.

L'imposta individuale sulle retribuzioni

L'imposta sulle retribuzioni ha un unico scopo: tassare la porzione, peraltro ampia, di reddito che i datori di lavoro corrispondono ai propri dipendenti. Essa non costituisce un sistema fiscale a sé, bensì è uno dei due tronconi che concorrono a formare l'erario. La base imponibile è definita in modo chiaro e preciso e corrisponde esattamente ai salari, agli stipendi e alle pensioni effettivamente percepiti. I contributi pensionistici e le altre prestazioni previdenziali erogate dal datore di lavoro non sono considerati quale voce che forma la retribuzione. In altre parole la tassa sulle pensioni viene esatta allorché il pensionato percepisce la pensione e non quando il datore di lavoro versa i contributi o fa accantonamenti ai fini pensionistici. Altrettanto dicasi per il caso in cui il datore di lavoro istituisce un fondo

pensionistico privato a parte o in cui il lavoratore effettui personalmente versamenti ad un programma 401 (k) o ai fondi Keogh, Ira e SEP.

Il modulo di compilazione per la nostra imposta sui compensi (v. immagine 3.1) è facilmente comprensibile per chiunque. Per rendere progressivo il sistema la tassazione graverebbe esclusivamente sui redditi eccedenti una determinata soglia di esenzione. Tale soglia per una famiglia di quattro componenti nel 1995 sarebbe stata pari a \$25.500, per aumentare negli anni successivi in aderenza all'aumento del costo della vita. Al contribuente sarebbe richiesto solo di riferire il totale dei redditi provenienti da salari, stipendi o compensi e pensioni nella prima riga, computare le esenzioni personali sulla base dello stato civile e il numero dei familiari a carico, quindi sottrarre tale somma, applicare l'aliquota del 19% per calcolare l'imposta, detrarre le trattenute operate dal datore di lavoro e pagare la differenza o, nel caso di risultato negativo, richiedere il rimborso del credito d'imposta. Per circa l'80% della popolazione americana sarebbe sufficiente compilare una volta l'anno questa "cartolina postale" per soddisfare le esigenze dell'Agenzia delle Entrate. Una bella differenza rispetto alle decine e decine di pagine che i contribuenti statunitensi si trovano a dover riempire oggi come oggi!

Per l'80% dei cittadini che non gestiscono un'azienda, l'imposta sui salari sarebbe l'unica tassa di cui occuparsi. Molti orpelli contemplati nella vigente normativa fiscale sparirebbero, incluse le deduzioni per le erogazioni liberali, le detrazioni per il pagamento degli interessi passivi, l'imposta sui capital gain, la tassa sui dividendi e la tassa sugli interessi (tratteremo questo argomento più approfonditamente più avanti).

I lavoratori autonomi o quanti sostengono spese in stretta relazione alla propria attività lavorativa dovrebbero compilare il modulo dell'imposta sulle attività autonome per godere delle rispettive deduzioni, modello che fortunatamente è ancora più semplice di quello per i redditi da lavoro dipendente.

Ci preme sottolineare ancora una volta che l'imposta sui redditi dei dipendenti non include tutti i redditi percepiti dalle persone fisiche: essa infatti tassa unicamente salari, stipendi (insomma le retribuzioni) e pensioni. Abbinata all'imposta da attività autonoma, include tutte le categorie di reddito. La combinazione di questi due tronconi dà luogo ad un sistema "a prova di bomba".

L'IMPOSTA SULLE ATTIVITÀ PRODUTTIVE/AUTONOME/REDDITIVE

Lo scopo dell'imposta sulle attività produttive non è quello di tassare le imprese e le aziende in sé, quanto piuttosto di esigere le tasse gravanti sui

Figura 3.1

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

rispettivi titolari per il reddito generato dalle medesime. Infatti, e lo ribadiamo, sono le persone a pagare le tasse e non imprese date da entità astratte. Applicare l'imposta direttamente alla fonte di reddito permetterebbe di porre riparo ad uno dei principali canali di fuga e dispersione che penalizzano il sistema in vigore, tramite il quale gli interessi

passano attraverso una serie di livelli per essere infine dedotti come spese (e spesso non vengono affatto dichiarati come entrate).

La tassazione del reddito da attività autonoma alla fonte è veramente efficace e non inficiabile con la "Flat Tax", in quanto l'aliquota d'imposta gravante su tutti i titolari è univoca ed è la stessa che corrispondono tutti i contribuenti, mentre nel sistema scagionato il prelievo fiscale alla fonte sarebbe molto più problematico. In presenza di diverse fasce di progressione l'azienda dovrebbe innanzitutto stabilire l'aliquota in cui rientra ciascun titolare, quindi applicarla al reddito di impresa da questi prodotto (e questo è solo uno dei mille problemi che si porrebbero). A quel punto il fisco dovrebbe effettuare dei controlli congiunti sull'azienda e i suoi titolari per stabilire se questi ultimi abbiano effettivamente applicato le giuste aliquote d'imposta. Poniamo il caso in cui uno dei soci si sia sbagliato e scopra di rientrare in uno scaglione di reddito superiore: a quel punto l'azienda sarebbe costretta a presentare una nuova dichiarazione dei redditi onde poi corrispondere il differenziale. È chiaro che questa soluzione non è praticabile. Quando si ha a che fare con un sistema scagionato le imposte sulle aziende devono essere applicate a destinazione, cioè sui titolari. La tassazione alla fonte è affidabile e conveniente e già di per sé sarebbe un motivo più che valido per introdurre un'aliquota unica senza la quale, ci preme sottolinearlo, questo tipo di imposizione fiscale non sarebbe concretamente ed efficacemente attuabile.

L'imposta sulle attività produttive/autonome è una imposta alla fonte ampia, applicabile a tutti i tipi di reddito tranne salari, stipendi (compensi) e pensioni ed è stata meticolosamente messa a punto per tassare una sola volta tutti i redditi non da retribuzione. Essa non prevede deduzioni o detrazioni per i pagamenti degli interessi passivi, per la distribuzione dei dividendi ed altre forme di emolumenti esborsati a favore dei titolari dell'impresa. In tal modo tutto il reddito tratto da attività produttive o autonome è tassato. L'erario, una volta riscosse le tasse, non deve occuparsi più di cosa ne è di interessi, dividendi e plusvalenze varie; ciò migliora non poco il sistema fiscale e al contempo lo esemplifica enormemente. Al momento l'I.R.S. riceve oltre un miliardo di modelli 1099 relativi agli interessi e ai dividendi, che deve rapportare e confrontare ai rispettivi moduli 1040 con enorme dispendio a tutti i livelli (tempo e denaro). L'unico scopo del modulo 1099 è ricostruire l'iter del reddito dalla fonte al destinatario. Con la "Flat Tax", con la quale il reddito delle aziende è tassato direttamente alla fonte, tutto questo doppio procedimento crociato diventa superfluo.

L'imposta sulle attività produttive o autonome da noi concepita è frutto di studi esaurientissimi a tutti i livelli ed è ispirata a principi ben precisi, quelli illustrati all'inizio del presente capitolo. La tassa graverebbe su tutti i tipi di redditi generati da un'azienda, ma non su quelli originatisi in

altre aziende né sui salari, gli stipendi e le pensioni erogati ai dipendenti. Le categorie di reddito tassate dall'imposta sulle attività autonome includerebbero:

- i profitti derivanti dall'utilizzo di impianti ed attrezzature aziendali;
- i diritti d'autore, i brevetti, marchi, design, software, diritti a tutela dell'idea e così via;
- i profitti derivanti da attività organizzative, di marketing e pubblicitarie anche pregresse;
- il reddito dei vertici aziendali, ma anche di coloro che vi appaiono nella duplice veste di titolari e dipendenti e/o che percepiscono delle remunerazioni inferiori al loro contributo all'attività produttiva;
- il reddito di medici, legali ed altri liberi professionisti che operano in un'azienda individuale o in partecipazione;
- i redditi da locazione di appartamenti ed altri beni immobili;
- i fringe benefit incluse le prestazioni previdenziali volontarie riservate ai dipendenti.

Il reddito totale soggetto all'imposta sulle attività autonome nel nostro sistema proverrebbe dalla vendita di beni e servizi. La prima riga della dichiarazione dei redditi per le attività produttive (v. prospetto 3.2) contiene il fatturato lordo, ovvero la somma dei ricavi generati dalla vendita dei prodotti. Alcuni emolumenti derivano dalla rivendita di usato: in questo caso la tassa viene corrisposta nel momento in cui il venditore li include tra le proprie entrate. Pertanto l'azienda può dedurre i costi di tutti i beni, materiali e servizi acquistati per la propria produzione, nonché gli stipendi, i salari (le retribuzioni) e le pensioni che a loro volta sono tassati per mezzo dell'imposta sui redditi da attività subordinata gravante sui dipendenti che li percepiscono. Infine è prevista altresì la deduzione delle spese effettuate per gli impianti, le attrezzature e gli immobili (esporremo in seguito l'importanza di un tale incentivo agli investimenti).

Il risultato dei suddetti conteggi darà il reddito imponibile dall'azienda che è soggetto all'unica aliquota del 19%. Ciò che resta al netto delle varie esenzioni sarebbe tale da produrre \$362 miliardi di gettito fiscale abbondanti, gettito peraltro nel nostro caso stimabile effettivamente e preventivamente. Molte delle deduzioni o detrazioni contemplate dall'odierno sistema invece non sono previste dalla "Flat Tax", tra cui quelle relative agli interessi passivi e ai fringe benefit o prestazioni previdenziali supplementari. Ovviamente trattasi di voci che non sono escluse dalle deduzioni o detrazioni arbitrariamente, tanto per allargare la base imponibile. Al contrario l'abbattimento di dette deduzioni, abbinato ad altri accorgimenti del nostro sistema, consentirebbe di raggiungere

l'obiettivo di tassare il reddito complessivo una sola volta con un'unica bassa aliquota ed ottenere un'imposta sui consumi avente una vasta base imponibile.

L'eliminazione delle detrazioni degli interessi pagati dalle imprese è uno dei nodi cruciali del nostro modello che ha come scopo la tassazione del reddito d'impresa alla fonte, una mossa giustificata dal fatto che non intendiamo tassare gli interessi percepiti dai singoli. Il carico fiscale che il Governo spera (talvolta invano) sia sostenuto dalle persone fisiche a quel punto graverebbe immancabilmente sulle aziende.

Prospetto 3.2

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

Come già accennato, la "Flat Tax" eliminerebbe il complicato sistema relativo alle quote di ammortamento per sostenere invece la formazione di capitale, ossia la deduzione del 100% delle spese destinate ad incrementare i beni strumentali nel primo esercizio finanziario utile. Insomma una vera e propria esenzione totale degli investimenti, procedimento molto diffuso nelle varie imposte sui consumi quali l'I.V.A. In altre parole il valore delle deduzioni non si andrebbe a perdere ma anzi subirebbe un incremento.

I fringe benefit (comprese le prestazioni previdenziali volontarie) non sono tassati nell'attuale sistema fiscale e ciò non è molto sensato. I loro costi possono essere dedotti dall'azienda, ma per i dipendenti che ne beneficiano il valore della prestazione non è soggetto ad imposta e come tali essi risultano oltremodo vantaggiosi (tanto come voce di deduzione, quanto di benefit per i destinatari) rispetto ai compensi in denaro. Infatti, con l'aumentare dell'onere tributario, questo tipo di emolumenti è diventato una parte sempre più importante della busta paga con la quale i datori di lavoro remunerano i propri dipendenti. Nel 1929, quando ancora le tasse non impattavano in maniera così cospicua, i fringe benefit ammontavano solo all'1,2% dei compensi, nel 1993 avevano raggiunto il 18%. Il dilagare di questi extra è solo ed esclusivamente una conseguenza della tassazione incongruente e costituisce un metodo inappropriato di retribuzione. Se il sistema fiscale fosse ben impostato, ovvero se a livello fiscale non vi fosse differenza tra i vantaggi offerti dai fringe benefit e quello di ricevere direttamente il compenso in denaro, i lavoratori preferirebbero percepire la retribuzione in soldi e poi fare autonomamente le proprie valutazioni per quanto concerne eventuali assicurazioni sanitarie, polizze vita, spese di parcheggio, spese per attività sportive ed altro ancora, invece di dover subire le scelte aziendali. Inoltre l'esenzione dei fringe benefit dalle tasse comporta una lievitazione del carico fiscale sugli altri tipi di reddito. È essenziale includere tutte le fonti di reddito in un unico sistema fiscale se si vogliono adottare aliquote basse.

Con il nostro piano ogni azienda, persino le imprese più grandi (quali la General Motors Corporation con un giro d'affari di \$318 miliardi nel 1993), dovrebbe compilare la dichiarazione dei redditi su un modellino estremamente semplice formato cartolina postale. Ogni riga della dichiarazione è un importo definito in modo rigoroso che può essere desunto agevolmente dalla contabilità. La riga 1, il fatturato lordo, indica l'ammontare dei ricavi generato dalla vendita dei beni e dei servizi aziendali nonché la vendita di impianti, attrezzature e beni immobili. La riga 2a riporta la cifra effettivamente esborsata per tutte le spese correnti per l'espletamento dell'attività aziendale o di produzione (non le somme introitate dai dipendenti e dai titolari). Pertanto in questa voce andrebbero

riportati tutti gli acquisti finalizzati all'attività produttiva o aziendale, ma non le retribuzioni (di personale e titolari). La riga 2b include le cifre erogate a titolo di remunerazione di dipendenti ed ex dipendenti. Ogni singolo dollaro dedotto in questa riga deve figurare nella dichiarazione dei redditi dei lavoratori dipendenti (modello 1). La riga 2c si riferisce agli investimenti effettuati per i beni strumentali nuovi o usati che siano, le strutture e gli immobili. È importante notare a tal proposito che l'azienda non dovrebbe più scervellarsi nella corretta classificazione dei beni strumentali (es. se un cacciavite è un investimento o un materiale d'impiego), in quanto essi sarebbero tutti deducibili e non farebbe alcuna differenza inserirli in una categoria o nell'altra.

Il reddito imponibile della linea 4 non ha molto a che fare con la definizione di profitti nell'accezione comune, in quanto l'imposta sulle attività produttive o autonome non va considerata alla stregua dell'imposta sui profitti. Se un'impresa ha avuto un anno particolarmente favorevole con un buon giro d'affari e guadagni cospicui, ma allo stesso tempo è in procinto di realizzare nuovi stabilimenti per far fronte all'espansione, la sua base imponibile potrebbe essere totalmente negativa o magari estremamente esigua. È giusto che sia così: quando la crescita rallenterà, ma il fatturato rimarrà comunque alto, il reddito generato verrà tassato con l'aliquota del 19%.

In considerazione del fatto che l'imposta sulle attività produttive ovvero autonome considera gli investimenti in impianti, attrezzature e beni immobili come spese, le imprese in fase di avvio o espansione avrebbero una base imponibile negativa. Tuttavia il Governo non concederebbe sussidi, poiché ogniqualvolta entrano in gioco aiuti o sostegni alle aziende c'è sempre qualcuno che ne approfitta. Invece la perdita fiscale sarebbe riportata a nuovo per gli anni successivi finché l'impresa non consegue una base imponibile positiva, e ciò senza limiti di tempo. Tali perdite fiscali riportabili a nuovo sottostarebbero agli interessi di mercato (6% per il 1995). Le righe che vanno dalla 6 alla 10 si riferiscono proprio a questo procedimento.

Esempi

Il modo più semplice per comprendere l'imposta sulle attività produttive è di illustrarla ricorrendo a degli esempi. Prendiamo innanzitutto l'impresa che ha conseguito il reddito più elevato nel 1993, la General Motors (vedi prospetto 3.3, in questo ed altri esempi che fanno riferimento a vere attività aziendali abbiamo approssimato le cifre ufficiali pubblicate nel rapporto annuale del 1993).

Prospetto 3.3

Dichiarazione dei redditi della General Motors

Nome dell'azienda: General Motors	Codice di identificazione del titolare: 48-2665679
Indirizzo: 3044 W. Grand Blvd.	Contea: Wayne
Città, Stato e codice postale: Detroit, MI 48202	Prodotto principale: autoveicoli

1 Fatturato lordo generato dalle vendite	1	138.219.500.000
2 Spese deducibili		
(a) acquisto di beni, servizi e materiali	2 (a)	53.210.950.000
(b) salari, stipendi e pensioni	2 (b)	64.742.850.000
(c) acquisto di beni strumentali, strutture ed immobili	2 (c)	5.935.800.000
3 Spese deducibili totali (somma riga 2(a), 2(b), 2(c))	3	123.899.600.000
4 Reddito imponibile (riga 1 meno riga 3)	4	14.329.900.000
5 Imposta (19% della riga 4)	5	2.722.681.000
6 Perdite fiscali riportabili a nuovo del 1994	6	0
7 Interessi sulle perdite fiscali riportabili a nuovo (6% riga 6)	7	0
8 Perdite fiscali riportabili a nuovo per il 1995 (riga 6 più riga 7)	8	0
9 Onere fiscale (riga 5 meno riga 8 se positiva)	9	2.722.681.000
10 Perdite fiscali riportabili a nuovo per il 1996 (riga 8 meno riga 5 se positiva)	10	0

Nonostante l'aliquota del 19%, la "Flat Tax" apporterebbe un gettito fiscale notevolmente superiore a quello determinatosi nella General Motors (GM) con l'attuale aliquota del 35% (nel 1993 la GM versò all'incirca \$110.000.000 di imposta sul reddito). La ragione principale è che la GM

ha dei debiti molto elevati, basti pensare che nel 1993 l'impresa esborsò \$5,7 miliardi di interessi. La "Flat Tax" riscuoterebbe le imposte di tali interessi dalla GM stessa e non dalle migliaia di strutture e uomini che invece li introitano. La seconda ragione per cui con la "Flat Tax" l'erario incasserebbe di più è che la GM nel 1993 ha investito relativamente poco, solo \$6 miliardi. Con il sistema in vigore la GM può dedurre oltre \$9 miliardi in quote di ammortamento per gli investimenti precedenti.

Prospetto 3.4

Dichiarazione dei redditi della Intel Corporation

Modello 2, imposta sulle attività autonome per il 1995

Nome dell'azienda: Intel Corporation	Codice di identificazione del titolare: 96-8496331
Indirizzo: P.O. Box 58119	Contea: Santa Clara
Città, Stato e codice postale: Santa Clara, CA 95052	Prodotto principale: semiconduttori

1 Fatturato lordo generato dalle vendite	1	8.782.000.00
2 Spese deducibili		
(a) acquisto di beni, servizi e materiali	2 (a)	1.626.000.000
(b) salari, stipendi e pensioni	2 (b)	2.764.000.000
(c) acquisto di beni strumentali, strutture e immobili	2 (c)	1.933.000.000
3 Spese deducibili totali (somma riga 2(a), 2(b), 2(c))	3	7.323.000.000
4 Reddito imponibile (riga 1 meno riga 3)	4	1.459.000.000
5 Imposta (19% della riga 4)	5	277.000.000
6 Perdite fiscali riportabili a nuovo del 1994	6	0
7 Interessi sulle perdite fiscali riportabili a nuovo (6% riga 6)	7	0
8 Perdite fiscali riportabili a nuovo per il 1995 (riga 6 più riga 7)	8	0
9 Onere fiscale (riga 5 meno riga 8 se positiva)	9	277.000.000
10 Perdite fiscali riportabili a nuovo per il 1996 (riga 8 meno riga 5 se positiva)	10	0

Prendiamo ora in considerazione l'Intel Corporation (vedi prospetto 3.4). Poiché questa società investe e si espande velocemente, pagherebbe poche tasse avvalendosi della deduzione del 100% degli investimenti per l'anno in cui sono effettuati.

L'Intel nel 1993 ha versato \$1,2 miliardi di imposta sul reddito. Con la "Flat Tax" tale cifra sarebbe stata più esigua per tre ragioni:

- l'aliquota d'imposta del 19% è molto più bassa rispetto all'attuale aliquota del 35%;
- al contrario della GM, l'Intel non ha debiti, per cui il cambio di fonte di tassazione degli interessi non comporterebbe un aumento dell'onere fiscale per l'Intel;
- l'Intel investe molto in attrezzature e impianti nuovi.

È giunto il momento di fare alcuni esempi relativi ad aziende e attività più piccole che verrebbero ad essere soggette all'imposta sulle attività autonome, sebbene non siano comunemente definite imprese. Sigrid Seigneur e Sanford Seigneur sono una coppia a reddito alto, che alcuni anni fa ha comprato un residence. Ponendo il caso che l'imposta sulle attività produttive fosse già in vigore al momento dell'acquisto, la loro dichiarazione dei redditi del 1995 sarebbe stata più o meno quella riportata nel modulo qui di seguito (v. prospetto 3.5). Il fatturato lordo della coppia sarebbe la somma degli affitti incassati. Le spese includerebbero i pagamenti effettuati all'idraulico per un tubo congelatosi nel febbraio 1995, i premi assicurativi e alcuni acquisti. Tra le spese non figurerebbero né gli interessi sul mutuo né la tassa sugli immobili. Il gravame fiscale pari a \$11.563 per il 1995 sarebbe piuttosto alto, ma le elevate spese fiscali riportabili a nuovo dovute all'acquisto dell'edificio esonererebbero in toto i due coniugi dal pagamento delle tasse per il 1995. Probabilmente negli anni successivi le spese riportabili a nuovo tenderebbero a diminuire (dipende da come si sviluppano gli affitti e i tassi di interesse) ed una volta estinte, la coppia inizierebbe a pagare le tasse. Se vendessero l'edificio i signori Seigneur dovrebbero riferire il fatturato lordo della vendita nella riga 1, pagandone il 19% in imposte e deducendo eventuali spese fiscali riportabili a nuovo.

Seymour Krankheit è un neurochirurgo pediatrico di successo. Nel sistema "Flat Tax" il suo reddito lordo equivarrebbe all'ammontare di denaro che egli riceve dalle aziende o dai servizi sanitari, da Medicare, da Medicaid e dalle famiglie meno fortunate che, non potendosi permettere l'assicurazione sanitaria, devono accollarsi le spese mediche. Inoltre, essendo dipendente di un ospedale, percepisce uno stipendio, che però è riportato nella dichiarazione dei redditi dell'imposta sulle retribuzioni

Prospetto 3.5

Dichiarazione dei redditi di Sigrid e Sanford Seigneur

Modello 2, imposta sulle attività autonome per il 1995

Nome dell'azienda: Sigrid e Sanford Seigneur	Codice di identificazione del titolare: 14-08041
Indirizzo: 435 Riverside Drive	Contea: Atchison
Città, Stato e codice postale: Atchison, Kansas 10832	Prodotto principale: affitto appartamenti

1 Fatturato lordo generato dalle vendite	1	68.323
2 Spese deducibili		
(a) acquisto di beni, servizi e materiali	2 (a)	7.467
(b) salari, stipendi e pensioni	2 (b)	0
(c) acquisto di beni strumentali, strutture e immobili	2 (c)	0
3 Spese deducibili totali (somma riga 2(a), 2(b), 2(c))	3	7.467
4 Reddito imponibile (riga 1 meno riga 3)	4	60.856
5 Imposta (19% della riga 4)	5	11.563
6 Perdite fiscali riportabili a nuovo del 1994	6	37.892
7 Interessi sulle perdite fiscali riportabili a nuovo (6% riga 6)	7	2.274
8 Perdite fiscali riportabili a nuovo per il 1995 (riga 6 più riga 7)	8	40.166
9 Onere fiscale (riga 5 meno riga 8 se positiva)	9	0
10 Perdite fiscali riportabili a nuovo per il 1996 (riga 8 meno riga 5 se positiva)	10	28.603

(v. prospetto 3.6). Col nostro sistema, le spese correnti per la gestione del suo ambulatorio privato vanno riportate nei costi deducibili, ad eccezione dei fringe benefit per sé e i suoi assistenti o dipendenti. Con l'attuale sistema, inquadrando il proprio studio come associazione professionale di categoria, Seymour può dedurre decine di migliaia di dollari di contributi per il proprio fondo pensione, cosa che invece non potrebbe mai fare con la "Flat Tax". Ossia, pur mantenendo la stessa tipologia di impresa, non

Prospetto 3.6

Dichiarazione dei redditi del Dott. Krankheit

Modello 2, imposta sulle attività autonome per il 1995

Nome dell'azienda: Dott. Seymour Krankheit	Codice di identificazione del titolare: 97-01469
Indirizzo: 1948 Prospect Road	Contea: Dallas
Città, Stato e codice postale: Dallas, Texas 83045	Prodotto principale: Servizi medici

1 Fatturato lordo generato dalle vendite	1	567.163
2 Spese deducibili		
(a) acquisto di beni, servizi e materiali	2 (a)	87.997
(b) salari, stipendi e pensioni	2 (b)	55.874
(c) acquisto di beni strumentali, strutture e immobili	2 (c)	36.448
3 Spese deducibili totali (somma riga 2(a), 2(b), 2(c))	3	80.319
4 Reddito imponibile (riga 1 meno riga 3)	4	386.884
5 Imposta (19% della riga 4)	5	73.500
6 Perdite fiscali riportabili a nuovo del 1994	6	0
7 Interessi sulle perdite fiscali riportabili a nuovo (6% riga 6)	7	0
8 Perdite fiscali riportabili a nuovo per il 1995 (riga 6 più riga 7)	8	0
9 Onere fiscale (riga 5 meno riga 8 se positiva)	9	73.500
10 Perdite fiscali riportabili a nuovo per il 1996 (riga 8 meno riga 5 se positiva)	10	0

avrebbe quel tipo di vantaggi. Sebbene rientri nello scaglione di reddito del 40%, con la tassazione piatta, pur essendo soggetto ad un'aliquota d'imposta del 19%, il suo onere fiscale subirebbe un aumento. (v. prospetto 3.6)

Con la tassa piatta il Dott. Krankheit non fruirebbe di un piano previdenziale particolarmente vantaggioso da cui dedurre versamenti esosi per assicurarsi una pensione vertiginosa, ma verrebbe a godere dei vantaggi economici offerti dal piano pensionistico come chiunque altro. Se

Seymour mettesse da parte un po' del proprio reddito al netto delle tasse e lo versasse in un fondo comune di investimento, non si troverebbe a pagare le tasse sui proventi da tale fondo e potrebbe utilizzare il capitale investito nel fondo comune di investimento mentre è in pensione, senza dovervi pagare tributi. È vero, con la legge in vigore egli adesso si scalerebbe i grossi importi versati a titolo di contributi ai fini pensionistici, ma, una volta in pensione, dovrà pagare le tasse su tutti gli emolumenti percepiti. Quindi in sostanza la differenza tra i due sistemi fiscali sta nel momento in cui scatta

Prospetto 3.7

Dichiarazione dei redditi di Sally Vendeuse

Modello 2, imposta sulle attività autonome per il 1995

Nome dell'azienda: Sally Vendeuse	Codice di identificazione del titolare: 15-13255
Indirizzo: 903 S. Ashland	Contea: Lancaster
Città, Stato e codice postale: Lancaster, PA02351	Prodotto principale: Rappresentante commerciale

1 Fatturato lordo generato dalle vendite	1	101.008
2 Spese deducibili		
(a) acquisto di beni, servizi e materiali	2 (a)	12.896
(b) salari, stipendi e pensioni	2 (b)	0
(c) acquisto di beni strumentali, strutture e immobili	2 (c)	27.445
3 Spese deducibili totali (somma riga 2(a), 2(b), 2(c))	3	40.341
4 Reddito imponibile (riga 1 meno riga 3)	4	60.667
5 Imposta (19% della riga 4)	5	11.527
6 Perdite fiscali riportabili a nuovo del 1994	6	0
7 Interessi sulle perdite fiscali riportabili a nuovo (6% riga 6)	7	0
8 Perdite fiscali riportabili a nuovo per il 1995 (riga 6 più riga 7)	8	0
9 Onere fiscale (riga 5 meno riga 8 se positiva)	9	11.527
10 Perdite fiscali riportabili a nuovo per il 1996 (riga 8 meno riga 5 se positiva)	10	0

Prospetto 3.8

Dichiarazione dei redditi di Samuel Agricola

Modello 2, imposta sulle attività autonome per il 1995

Nome dell'azienda: Samuel Agricola	Codice di identificazione del titolare: 53-89617
Indirizzo: Rural Route 2	Contea: Keokuk
Città, Stato e codice postale: Gibson City, Iowa 60436	Prodotto principale: Mais

1 Fatturato lordo generato dalle vendite	1	347.872
2 Spese deducibili		
(a) acquisto di beni, servizi e materiali	2 (a)	197.357
(b) salari, stipendi e pensioni	2 (b)	107.490
(c) acquisto di beni strumentali, strutture e immobili	2 (c)	66.496
3 Spese deducibili totali (somma riga 2(a), 2(b), 2(c))	3	371.343
4 Reddito imponibile (riga 1 meno riga 3)	4	-23.471
5 Imposta (19% della riga 4)	5	-4.459
6 Perdite fiscali riportabili a nuovo del 1994	6	0
7 Interessi sulle perdite fiscali riportabili a nuovo (6% riga 6)	7	0
8 Perdite fiscali riportabili a nuovo per il 1995 (riga 6 più riga 7)	8	0
9 Onere fiscale (riga 5 meno riga 8 se positiva)	9	0
10 Perdite fiscali riportabili a nuovo per il 1996 (riga 8 meno riga 5 se positiva)	10	4.459

il versamento dell'imposta; a livello economico invece vi è corrispondenza tra i due, poiché quanto accumulato prima fa lievitare l'ammontare delle imposte da pagare dopo (durante la pensione), rispetto alla riscossione immediata della "Flat Tax", per cui il fattore tempo agli effetti pratici o economici è in incidente, ma l'efficacia è garantita.

Il nostro terzo esempio è quello di Sally Vendeuse, rappresentante ovvero agente di commercio. Il suo fatturato lordo della riga 1 sarebbe composto dalle provvigioni guadagnate (v. prospetto 3.7). Le spese

deducibili includerebbero i costi sostenuti, tra cui le spese di viaggio e per le colazioni di lavoro con i clienti ecc. Nella riga 2c Sally riferirebbe la somma di denaro spesa per acquistare l'automobile di servizio, inoltre potrebbe autoassumersi e corrisponderci lo stipendio ritenuto congruo. Se fosse single, le converrebbe fissarsi una retribuzione di almeno \$9.500 per beneficiare della quota non imponibile dell'imposta sui redditi da lavoro dipendente, ma poiché suo marito percepisce uno stipendio da insegnante, in effetti non le conviene.

Samuel Agricola è un agricoltore dell'Iowa (v. prospetto 3.8). Il suo fatturato lordo corrisponde alla somma introitata dalla vendita di cereali e mais. Poiché nel 1995 i suoi ricavi furono lievemente inferiori alla somma esborsata a fornitori e dipendenti, col nostro piano può riportare perdite d'esercizio pari a \$4.459 a nuovo per gli anni successivi, finché l'azienda non si riassetta e torna ad essere in attivo.

INCENTIVI AGLI INVESTIMENTI

Quasi tutti gli esperti concordano sul fatto che le aliquote d'imposta alte del sistema fiscale vigente inibiscono la formazione di capitale. Per ovviare a tale problema, il Governo non ha fatto altro che introdurre un incentivo dietro l'altro dando luogo ad una matassa inestricabile di norme fiscali e moduli per la dichiarazione. Tali incentivi, fra l'altro, sono assolutamente illusori e controproducenti. Infatti, in virtù di essi taluni progetti, dopo aver sfruttato con ogni mezzo le opzioni di deduzioni delle quote di ammortamento e le detrazioni a titolo di interessi passivi corrisposti a strutture o istituti esenti dall'imposta sul reddito, vengono a ricevere sussidi dallo Stato anziché produrre gettito essi stessi; il tutto a discapito dei progetti che fanno affidamento esclusivamente sul proprio capitale sociale, i quali sono soggetti ad alte imposte. Pertanto gli incentivi agli investimenti dirottano il flusso di capitale verso progetti di fatto finanziati col debito pubblico.

Il nostro proposito è quello di ripartire da zero, fare tabula rasa di tutti gli incentivi agli investimenti in corso e rimpiazzarli attuando un principio semplice: considerare come spese l'ammontare complessivo degli investimenti per l'esercizio in cui sono stati effettuati. In tal modo si determina un incentivo reale alla formazione di capitale e quindi agli investimenti e si elimina la perversa dinamica di incentivi rivolti agli investimenti e incentivi al risparmio dell'attuale sistema. Semplicità e trasparenza sono la chiave di volta: imprese e Governo si risparmierebbero diatribe sulla distinzione o l'inquadramento di investimenti e spese correnti poiché con la "Flat Tax" non vi sarebbe alcuna differenza. Inoltre

dal modello della dichiarazione dei redditi sparirebbe il calcolo delle quote di ammortamento, che devono essere conteggiate di anno in anno e che esasperano le piccole aziende.

Considerare gli investimenti come spese è un principio fondamentale che va a di là della semplificazione, di per sé in ogni caso auspicabile. Poiché in economia gli investimenti sono da ricondursi al risparmio, l'imposta sul reddito che esenta quest'ultimo equivale all'imposta sui consumi, in quanto il consumo è pari al reddito meno gli accantonamenti a titolo di risparmio. Un'imposta di questo genere incarna perfettamente il principio secondo il quale i contribuenti dovrebbero essere tassati per ciò che sottraggono all'economia (il consumo) e non per ciò che vi aggiungono (il reddito). La deduzione degli investimenti quali spese fa della "Flat Tax" un'imposta sui consumi a tutti gli effetti.

Tale modus consentirebbe di eliminare la doppia imposizione che tartassa i risparmi, per cui varrebbe la pena vederci chiaro. L'imposta sul reddito tassa i cittadini nel momento in cui guadagnano ed economizzano e poi di nuovo quando i loro risparmi generano proventi. Considerando gli investimenti come spese, la prima tassazione decade. Il risparmio investito viene dedotto; le entrate che genera sono tassate come attività produttive/ autonome. Sebbene gli economisti abbiano prospettato diverse soluzioni relative al problema della doppia imposizione (che richiedono tutte la compilazione di lunghe e astruse scartoffie a cura del singolo contribuente) è la "Flat Tax" ad offrire il metodo più semplice sinora concepito.

Per dimostrare che la deduzione degli investimenti quali spese equivale ad attuare un'imposta sui consumi è opportuno ricorrere ad un esempio: poniamo il caso in cui un soggetto investe direttamente nella propria azienda. Supponiamo che un contribuente qualsiasi guadagni \$1.000 con i quali acquista un impianto da \$1.000. Con la "Flat Tax" il predetto avrebbe sì un onere fiscale di \$190 ma al contempo godrebbe di una pari deduzione per l'acquisto dell'impianto. Fatti i debiti conteggi egli non dovrebbe pagare nulla poiché con i \$1.000 introitati non ha finanziato consumi. In un secondo tempo il reddito rappresentato dai guadagni generati dall'impianto sarà soggetto all'aliquota del 19%, a meno che egli non vorrà investire di nuovo. Come effetto finale avremo quindi un'imposta del 19% sui consumi.

Ma la maggior parte delle persone non investe direttamente nell'acquisto di macchinari (beni strumentali). L'economia americana vanta mercati finanziari ben sviluppati che canalizzano i risparmi dei singoli in imprese che danno buone possibilità di investimento. Le persone fisiche investono acquistando azioni e/o obbligazioni e le società comprano impianti, attrezzature o comunque l'occorrente. Il sistema fiscale da noi proposto tassa anche il consumo del privato in questo frangente. Riprendendo l'esempio di prima, poniamo il caso in cui il contribuente paghi \$190 di tasse

per gli stessi \$1.000 ed investa i restanti \$810 nel mercato azionario. (Per semplificare le cose assumiamo che le azioni vengano acquistate proprio con quegli \$810 ossia con il profitto totale al netto delle tasse generato da macchinari del valore di \$1.000. Questa supposizione è plausibile poiché la società potrebbe effettivamente acquistare un impianto dal valore di \$1.000 con gli \$810 del nostro contribuente e la rispettiva deduzione di \$190). Il soggetto di cui trattasi potrebbe quindi beneficiare della deduzione relativa a tale investimento, malgrado non possa dedurre il prezzo di acquisto delle azioni. In pratica il mercato fungerebbe da canale che convoglia l'incentivo all'investimento dall'impresa al privato.

Il contribuente del nostro esempio potrebbe altresì comprare obbligazioni per un valore di \$810. Anche in questo caso la società che emette tali titoli potrebbe acquistare un impianto per un valore di \$1.000 con gli \$810 usufruendo della deduzione fiscale. Eppure per essere competitiva con i rendimenti del mercato azionario, l'obbligazione dovrebbe avere lo stesso rendimento di un'azione e lo stesso prezzo, che a sua volta corrisponde ai profitti generati dall'impianto al netto delle tasse. A quel punto non ha importanza come investe il contribuente. In entrambi i casi il reddito risparmiato non sarebbe soggetto ad alcuna imposta; la tassa andrebbe corrisposta solo quando si concretizzano i consumi ossia si "consuma" reddito.

Nel nostro sistema ogni investimento avrebbe gli stessi vantaggi economici di quelli attualmente offerti da un fondo Keogh, IRA e 401 (k), con la differenza che conseguiamo gli stessi obiettivi abbattendo drasticamente la massa di espletamenti tra formulari e resoconti vari da riempire.

Oggi i contribuenti deducono i propri versamenti Keogh ed IRA sul modulo 1040, ma quando andranno in pensione dovranno dichiarare gli emolumenti da tali fondi come reddito. Inoltre i fautori dell'imposta sulle spese sul flusso di cassa vorrebbero applicare questo meccanismo anche alle altre forme di risparmio. Il nostro piano otterrebbe gli stessi risultati senza tanto dispendio di carta e inchiostro.

REDDITI DA CAPITALE IN GENERALE E CAPITAL GAIN

I redditi da locazione di immobili, impianti ed attrezzature sarebbero tassati con l'imposta sulle attività autonome. Il prezzo di acquisto sarebbe dedotto al momento dell'acquisto ed il prezzo di vendita sarebbe tassato al momento della vendita. I locatori dovrebbero semplicemente compilare la dichiarazione dei redditi da attività autonoma, modulo 2 (v. prospetto 3.2).

I redditi da capitale e i capital gain sarebbero tassati solo ed esclusiva-

mente con l'imposta sulle attività autonome e non più con quella sulle persone fisiche, il che permetterebbe di eliminare definitivamente la doppia imposizione gravante allo stato attuale su questo tipo di redditi. Per comprendere meglio il procedimento da noi ideato prendiamo in considerazione le azioni ordinarie di una s.p.a. Il valore di mercato delle azioni è determinato dall'aspettativa sugli utili dell'azienda. Visto che gli azionisti ricevono la propria quota di utili una volta che l'impresa ha già versato l'imposta sulle attività produttive, il mercato capitalizzerebbe gli utili al netto delle tasse. I capital gain si concretizzano allorché il mercato stabilisce che vi è stato un incremento dei profitti al netto dei tributi. Qualora successivamente si registrassero utili maggiori, questi verrebbero comunque adeguatamente tassati a cura dell'azienda. Un sistema come quello attuale, che prevede tanto l'imposta sul reddito quanto l'imposta sui capital gain, dà luogo ad una doppia imposizione a tutti gli effetti. Per far sì che tali redditi siano tassati una volta sola la cosa migliore è quella di applicare un'imposta sul reddito alla fonte ben concepita e strutturata, in modo che non vi siano gli estremi per applicare poi anche un'ulteriore tassazione a destinazione.

Anche analizzando un po' la determinazione del reddito nazionale ci si rende conto del fatto che i redditi da capitale ovvero capital gain non debbano essere tassati di nuovo a parte. Il prodotto interno lordo, il parametro di controllo più esaustivo per una nazione sulle proprie risorse, non include i capital gain. La base imponibile della "Flat Tax" è il PIL meno gli investimenti, quindi i consumi. Includere i capital gain nella base imponibile della "Flat Tax" derogherebbe al principio della tassazione dei consumi, fondamento della stessa.

L'attuale sistema tassa solo i redditi o le plusvalenze originate dalla vendita di alcuni tipi di immobili: i guadagni possono essere reinvestiti, esistono eccezioni per i venditori più anziani e i profitti non sono mai tassati dopo la morte. Il nostro piano invece esenterebbe i redditi di capitale derivati dalla propria casa, in quanto l'I.R.S. e gli Stati federali riscuotono patrimoniali esose sulle case in rapporto al valore effettivo delle stesse. Tassare i redditi da capitale una volta che viene esatta anche l'imposta sui beni immobili equivarrebbe a una doppia imposizione, esattamente come la tassa sui capital gain abbinata all'imposta sul reddito costituisce una doppia tassazione degli utili aziendali.

LE BANCHE E LE COMPAGNIE DI ASSICURAZIONI

Le banche, le compagnie di assicurazioni e gli altri tipi di società la cui attività è imperniata sui prodotti finanziari, rappresentano una sfida per

il sistema fiscale. Infatti pongono subito un problema: supponiamo che un correntista abbia sul conto mediamente una somma di \$1.000. Stando ai tassi di mercato, dovrebbe incassare almeno \$40 in interessi imponibili l'anno. La banca, da parte sua, pur essendo in primis un istituto di credito e come tale fa lavorare il capitale del cliente, offre una serie di servizi per cui gli addebita un tot di spese per gestione conto, che decurta dagli interessi maturati. I servizi offerti dalla banca includono l'apertura di depositi bancari, l'accreditamento di assegni, la redazione di estratti conto, bancomat e carte di credito e le cassette di sicurezza. La banca quindi solitamente detrae il costo dei servizi direttamente dal conto, dove lascia l'eventuale differenza tra interessi e spese di gestione ossia la rimanenza degli interessi, quindi di fatto poi ad essere tassati non sono gli interessi, ma gli interessi al netto delle spese bancarie. Pertanto si può affermare che in effetti in questo modo viene dedotta una determinata cifra dal carico tributario del depositante ed è lo Stato a rimetterci. La procedura per essere corretta presupporrebbe che il correntista dichiarasse gli interessi maturati (al lordo delle spese di gestione). Ovviamente la questione riguarda i privati, in quanto le aziende hanno diritto a dedurre le spese di gestione del conto aziendale.

Da una prima analisi riterremmo che con la "Flat Tax" il problema sia automaticamente risolto: nel nostro sistema gli interessi corrisposti dalla banca al correntista non sarebbero tassati. La questione slitta e si pone ad un altro livello ossia quando si tratta di applicare l'imposta sulle attività autonome all'istituto di credito stesso. Facciamo un'ipotesi elementare (un po' astratta invero): una banca offre un ampio pacchetto di servizi talmente allettanti da assorbire gli interessi di tutti i conti. Poi investe in obbligazioni l'intero ammontare degli interessi maturati dai clienti e reincassati a titolo di spese di gestione. A quel punto essa non avrebbe redditi da riportare nella riga 1 della dichiarazione per le attività produttive del modulo 2 (tanto per rinfrescare la memoria, la cifra della riga 1 è il risultato delle entrate provenienti dalla vendita di beni e servizi esclusi i redditi di capitale). Ciononostante riporterebbe nelle righe 2a, 2b e 2c le spese d'esercizio quali l'acquisto di carta, computer e apparecchiature nonché le retribuzioni varie, dando ad intendere di registrare nel tempo solo delle perdite. Di fatto l'ipotesi è astratta ma il problema in varia misura o entità sussiste, pure se ovviamente è meno palese. Infatti le banche con i bundle di servizi di fatto generano più reddito imponibile di quanto non diano a vedere o non sia dato di appurare.

Le banche rappresentano il cruccio di ogni sistema fiscale. La soluzione è obbligarle a dichiarare l'importo introitato per i servizi che vendono ai propri correntisti. La cifra è facilmente determinabile: esso equivale alla differenza tra il tasso di interesse di mercato sulle giacenze di conto e il

tasso più basso che l'istituto effettivamente eroga ai clienti che fruiscono di conti con pacchetto di servizi. Se per esempio il tasso di interesse dei titoli di Stato è pari al 5% e i conti correnti pagano il 2%, il prezzo dei servizi bancari corrisponde alla differenza tra i due, ovvero il 3% del saldo. Secondo questo principio la riga 1 della dichiarazione dei redditi delle attività autonome per le banche dovrebbe contenere la valutazione del costo totale delle prestazioni erogate.

Prospetto 3.9

Dichiarazione dei redditi della First National Bank

Modello 2 – imposta sulle attività non subordinate 1995

Nome dell'azienda: First National Bank of Rocky Mount	Codice di identificazione del titolare: 54-0962185
Indirizzo: 249 Franklin Street	Contea: Franklin County
Città, Stato e codice postale: Rocky Mount, VA 24151	Prodotto principale: Servizi bancari

1 Fatturato lordo generato dalle vendite	1	4.660.000
2 Spese deducibili		
(a) acquisto di beni, servizi e materiali	2 (a)	974.100
(b) salari, stipendi e pensioni	2 (b)	2.272.900
(c) acquisto di beni strumentali, strutture e immobili	2 (c)	52.000
3 Spese deducibili totali (somma riga 2(a), 2(b), 2(c))	3	3.299.000
4 Reddito imponibile (riga 1 meno riga 3)	4	1.361.000
5 Imposta (19% della riga 4)	5	258.590
6 Perdite fiscali riportabili a nuovo del 1994	6	0
7 Interessi sulle perdite fiscali riportabili a nuovo (6% riga 6)	7	0
8 Perdite fiscali riportabili a nuovo per il 1995 (riga 6 più riga 7)	8	258.590
9 Onere fiscale (riga 5 meno riga 8 se positiva)	9	0
10 Perdite fiscali riportabili a nuovo per il 1996 (riga 8 meno riga 5 se positiva)	10	0

Un problema simile si pone per i prestiti bancari. Il prestito è una transazione finanziaria correlata ai servizi offerti dalla banca. Il valore di tali servizi genera un margine di circa tre punti percentuali tra il tasso di interesse puro e il tasso di interesse sui prestiti. Anche qui la prima riga della dichiarazione dei redditi dovrebbe includere il valore complessivo dei servizi venduti in relazione ai prestiti.

L'ultimo esempio è il modello 2 della First National Bank of Rocky Mount, Virginia (v. fig 3.9). Senza tener conto delle entrate derivanti dagli interessi, il consuntivo della banca è di solo \$452.000 (di reddito), ma includendo il valore dei servizi forniti ai correntisti pari a 0,80 punti percentuali (ad eccezione dei certificati di deposito più cospicui che essenzialmente sono degli strumenti finanziari) ed il prezzo dei servizi correlati ai prestiti di 2,98 punti percentuale, si avrà un reddito complessivo pari a \$4.660.000. Il gravame fiscale di \$259.000 con la "Flat Tax" è minore rispetto alla tassa effettivamente versata nel 1993 pari a \$471.000, principalmente per via dell'aliquota bassa.

Le compagnie che forniscono assicurazioni sulla vita dovrebbero essere tassate secondo il medesimo principio: laddove paghino ai propri assicurati interessi inferiori a quelli di mercato dovrebbero riferire il reddito aggiuntivo o differenziale nella riga 1 del modulo 2.

Nel nostro sistema della "Flat Tax" va applicato il seguente criterio generale: con l'imposta sulle attività produttive il reddito proveniente da tutti i servizi erogati in relazione a qualsiasi servizio o transazione finanziaria va integrato con la differenza tra il tasso di interesse di mercato e il tasso effettivamente corrisposto in relazione al servizio o alla transazione stessa.

IMPORTAZIONI, ESPORTAZIONI ED AFFARI INTERNAZIONALI

Il North American Free Trade Agreement (accordo nord-americano per il libero scambio) e l'intensificarsi del commercio internazionale a livello mondiale hanno portato numerose società ad aprire attività all'estero e imprese straniere ad operare negli Stati Uniti. Il Governo americano dovrebbe trovare il modo di tassare le aziende americane che operano all'estero? E le aziende straniere presenti in territorio americano? Il dibattito al riguardo si fa sempre più acceso. In linea di principio il sistema fiscale vigente tassa le attività delle società americane all'estero, queste però possono scalarsi le imposte pagate nel Paese in cui operano. La promiscuità vigente per via dell'imposizione parzialmente alla fonte e parzialmente a destinazione fa sì che la tassazione degli affari intrattenuti all'estero praticamente sfugga a qualsiasi controllo e proiezione.

La "Flat Tax" potrebbe ovviare a tale problema con una soluzione chiara e trasparente, tassando il reddito totale di impresa esclusivamente alla fonte. La nostra proposta è di tassare solo le attività esercitate su territorio nazionale, a prescindere dal fatto che l'azienda sia americana, straniera o internazionale. Nella riga 1 del modello 2 andrebbe riportato il fatturato proveniente dalla vendita di prodotti all'interno degli Stati Uniti ed il valore dei prodotti esportati. I costi relativi alla produzione, ai beni capitali ed altri servizi acquistati o importati negli Stati Uniti andrebbero registrati come spese deducibili nella riga 2. Il presupposto è quindi la presenza fisica in territorio nazionale: è sulla base di questa regoletta che si stabilisce se un acquisto o una vendita vadano considerati reddito imponibile ovvero spese deducibili o meno.

Per determinare come sarebbe applicata l'imposta sulle attività produttive/autonome sulle imprese internazionali, ipotizziamo il caso di un importatore che smercia i propri prodotti negli Stati Uniti. Tra le sue spese deducibili figurerebbero le somme effettivamente esborsate per le operazioni di import al momento dell'introduzione negli USA (valore che normalmente corrisponde a quanto pagato nel Paese di origine). Le entrate equivarrebbero ai ricavi effettivi dalle vendite realizzati negli Stati Uniti. Consideriamo ora invece un esportatore che produce i propri beni sul territorio americano per poi esportarli. I costi sarebbero rappresentati dal totale delle prestazioni e delle retribuzioni erogate in patria, mentre il reddito equivarrebbe al fatturato proveniente dalla vendita all'estero, (sempre che non siano intervenute lavorazioni intermedie o aggiuntive una volta che le merci hanno lasciato gli USA). Prendiamo ora invece il caso di un'impresa che invia pezzi meccanici in Messico per farli assemblare lì e poi reimportare il prodotto finito da vendere negli Stati Uniti. Il valore dei pezzi al momento dell'esportazione sarebbe valutato come parte del reddito dell'impresa e il valore del prodotto finito al momento della reimportazione equivarrebbe alle uscite. L'impresa non potrà dedurre i costi reali del lavoro effettuato in Messico.

Con il principio della tassazione applicata esclusivamente alle attività nazionali il sistema fiscale americano si concilierebbe meravigliosamente con i sistemi fiscali dei nostri partner commerciali più importanti. Se ogni Paese adottasse la "Flat Tax", tutti i redditi del mondo sarebbero tassati una sola volta. Considerato che il principio alla base della tassazione piatta è impiegato in molte nazioni sotto forma di I.V.A, la "Flat Tax" statunitense si armonizzerebbe perfettamente con detti sistemi fiscali.

L'applicazione dell'imposta sui redditi da lavoro subordinato, modulo 1, (v. prospetto 3.1) a livello internazionale si fonderebbe sul medesimo criterio. Le entrate complessive provenienti da attività lavorativa prestata negli Stati Uniti sarebbero tassate, indipendentemente dalla cittadinanza

del lavoratore, vice-versa il reddito maturato all'estero da cittadini americani non sarebbe soggetto ad imposta negli USA.

La scelta di aprire attività all'estero e con esse di creare posti di lavoro è fortemente condizionata dalle aliquote d'imposta. Con una aliquota bassa del 19% gli Stati Uniti diverrebbero il luogo più appetibile dal punto di vista fiscale tra le principali nazioni industrializzate. D'altro canto anche se la "Flat Tax" non tassa il reddito estero delle aziende e dei lavoratori americani, non vi è motivo di temere un esodo delle attività economiche. Al contrario, il clima fiscale favorevole attirerebbe società e operatori da tutto il mondo.

PREVIDENZA SOCIALE

Non è nostra intenzione trattare in questo libro la questione, peraltro estremamente vasta e complessa, della riforma del sistema previdenziale. I contributi pensionistici sono al secondo posto dopo l'imposta sul reddito nella graduatoria del gettito nazionale, ma noi ci siamo astenuti dall'elaborare proposte di riforma al riguardo. È comunque opportuno notare che i contributi ai fini pensionistici possono essere definiti come una sorta di "Flat Tax" di successo. Infatti, dalla loro introduzione negli anni Trenta, sono rimasti sorprendentemente esenti da complicate variazioni e aggiustamenti. In questo caso la storia dimostra che siamo tranquillamente in grado di applicare una tassa piatta.

La previdenza sociale e la "Flat Tax" interagirebbero come segue: i contributi versati dal datore di lavoro sarebbero trattati come gli altri tipi di fringe benefit e non sarebbero deducibili dall'imposta sulle aziende (e qui ci discostiamo dal sistema esistente dove invece sono deducibili). Mentre per quanto riguarda la quota contributiva a carico del lavoratore, essa varrebbe come reddito imponibile ai fini dell'imposta sulle retribuzione, esattamente come avviene adesso. Invece le prestazioni di assistenza sociale sarebbero completamente esentasse, eliminando così l'attuale tassazione parziale delle prestazioni erogate alle fasce benestanti.

L'abolizione della deducibilità dei contributi versati dal datore di lavoro è il miglior modo di tassare le prestazioni.

FASE TRANSITORIA

L'obiettivo principale della presente pubblicazione è quello di presentare un sistema fiscale valido e pratico, senza la minima concessione a pressioni politiche che, se volessero, indurrebbero il Paese ad abbracciare un sistema migliore di quello attuale, anche se non necessariamente il

nostro. La fase transitoria dall'attuale sistema alla "Flat Tax" rappresenta il momento più delicato e maggiormente vulnerabile alle influenze politiche, soprattutto se si tiene conto di due elementi spinosi quali le deduzioni relative alle quote di ammortamento e al pagamento degli interessi passivi. Infatti è chiaro che i contribuenti che hanno fatto programmi a lungo termine prevenendo questo tipo di agevolazioni e sulla medesima base hanno assunto impegni, reclamerebbero a gran voce provvedimenti speciali che consentano loro di continuare a fruirne.

Nell'ipotesi di passaggio alla "Flat Tax", il Parlamento americano dovrà decidere se negare le deduzioni previste dal precedente sistema o se accordarle alzando però l'aliquota di imposta per compensare le perdite fiscali. In ogni caso si tratterebbe di un problema transitorio che si risolverebbe con l'ammortamento di determinati capitali e con la riscossione dei crediti contratti a condizioni pre-flat-tax.

Ammortamento

In base alle normative in vigore le imprese possono usufruire di una deduzione pluriennale delle spese destinate agli investimenti. Pur essendo una cosa ottima, per le aziende è una soluzione meno allettante rispetto alla deduzione del 100% per l'anno di acquisto del bene capitale prevista dalla "Flat Tax". Nessuna impresa avrebbe di che lamentarsi della tassa piatta per quanto riguarda gli investimenti futuri, ma molte protesterebbero per il venir meno delle deduzioni non fruite sulle quali facevano affidamento per gli acquisti (in impianti, attrezzature ecc.) effettuati prima della riforma fiscale, in quanto tali vantaggi fiscali andrebbero perduti senza l'adozione di provvedimenti speciali.

Ma di che cifre stiamo parlando? Nel 1992 le deduzioni delle quote di ammortamento per l'imposta sul reddito delle persone fisiche e delle società ammontavano a \$597 miliardi. Con l'attuale aliquota del 35% (che si avvicina all'aliquota applicata alle persone fisiche che, in qualità di proprietari o soci, possono usufruire della deduzione delle quote di ammortamento) per la maggior parte delle imprese tali deduzioni ammontano ad un valore pari a \$209 miliardi. Con l'aliquota del 19% esse corrisponderebbero solo a \$108 miliardi.

Se il Congresso decidesse di concedere in toto le deduzioni e detrazioni non ancora fruite previste per gli investimenti effettuati prima dell'adozione della "Flat Tax", considerando la base imponibile per il 1995 verrebbero meno approssimativamente \$597 miliardi. Per ottenere lo stesso gettito fiscale quindi l'aliquota del 19% dovrebbe essere portata provvisoriamente al 20,1% circa.

Se da un lato una manovra di questo tipo di certo soddisferebbe gli interessi degli imprenditori, in particolar modo di quelli con cospicue deduzioni e detrazioni non godute e/o che non hanno in mente di effettuare molti investimenti nel futuro, e consentirebbe al Governo di recuperare credibilità in materia fiscale visto che onorerebbe l'impegno assunto offrendo comunque determinati incentivi, dall'altro si renderebbe indispensabile adottare per qualche tempo un'aliquota d'imposta più alta e l'economia ne risentirebbe un tantino nei primi anni.

Se il Congresso decidesse di mantenere le deduzioni per le quote di ammortamento di cui alla precedente normativa, dovrebbe chiarire da subito che per compensare le perdite fiscali l'aliquota d'imposta subirebbe un leggero aumento, ma solo in via transitoria. Nell'arco di cinque anni la maggior parte del capitale soggetto alla precedente disciplina sarebbe ammortato e a quel punto l'aliquota dovrebbe essere ridotta al 19%. Sarebbe necessario formulare sin dall'inizio l'impegno inequivocabile a portare l'aliquota al 19% non appena conclusasi la fase di transizione.

Detrazione degli interessi dovuti

L'eliminazione della detrazione degli interessi passivi e della tassazione degli interessi percepiti è uno dei capisaldi della nostra riforma fiscale. Approfondiremo i cambiamenti economici conseguenti la messa a frutto degli interessi non tassati nel prossimo capitolo. Nella fase di passaggio da una disciplina fiscale all'altra vi saranno senz'altro categorie agevolate e categorie in remissione che non mancheranno di rivendicare le proprie istanze presso il Congresso, che potrebbe deliberare una soluzione di transizione. Anche in questa ipotesi non necessariamente occorrerebbe contravvenire ai principi della "Flat Tax", né inficiarne la ricaduta positiva sul piano economico.

La nostra riforma fiscale prevede l'abolizione delle detrazioni relative agli interessi passivi e al contempo della tassazione del reddito generato dagli interessi attivi. Nel caso in cui un provvedimento di carattere transitorio ammettesse la detrazione del pagamento degli interessi per i contribuenti che hanno contratto mutui o impegni analoghi, tali interessi dovranno essere dichiarati come reddito imponibile dai creditori in modo da compensare le perdite fiscali date dalle detrazioni e il gettito fiscale non ne verrebbe a risentire. Da questo punto di vista le detrazioni sono più facili da gestire rispetto alle quote di ammortamento.

Qualora il Congresso ritenesse necessaria una soluzione transitoria atta a garantire la detrazione degli interessi passivi, proponiamo il seguente modus procedendi: chiunque debba estinguere un debito può scegliere

se usufruire delle detrazioni degli interessi passivi, consapevole del fatto che, nel caso lo faccia, mette il creditore in condizione di dichiararli come reddito imponibile. Tuttavia gli interessi passivi devono poter essere detratti solo per il 90%, mentre il creditore dovrebbe dichiarare il 100% dei proventi da interessi.

Una soluzione del genere salverebbe la quasi totalità delle detrazioni degli interessi preesistenti a favore del debitore. Una persona, che rischia il tracollo se le fossero improvvisamente negate le detrazioni degli interessi sul mutuo, riuscirebbe senz'altro a gestire la situazione potendosi scaricare il 90% degli interessi passivi. Il nostro piano inoltre stimola a ritrattare i termini di pagamento degli interessi come già accennato in questo capitolo. Prendiamo una famiglia che paga \$10.000 di interessi annui sul mutuo. Potrebbe continuare a esborsarli pur detraendone solo \$9.000. Il loro costo netto dopo aver usufruito dell'agevolazione fiscale con un'aliquota d'imposta del 19% ammonterebbe a \$8.290. Il reddito netto della banca dopo l'applicazione dell'aliquota del 19%, calcolata sulla base imponibile di \$10.000, sarebbe di \$8.100. Pertanto la famiglia potrebbe accordarsi con l'istituto di credito per ridurre il pagamento degli interessi a \$8.200 riformulando i termini della concessione del mutuo. La famiglia rinuncerebbe al diritto di detrarre gli interessi e la banca non dovrebbe pagare alcuna imposta sul reddito da essi generatosi. In questo modo le spese da sostenere per la famiglia ammonterebbero a \$8.200 (invece di \$8.290) ed il reddito dell'istituto a \$8.200 (anziché \$8.100). La famiglia guadagnerebbe quindi \$90 e l'istituto \$100: entrambi ne beneficerebbero.

Uno dei tratti distintivi della nostra disciplina è che non opera discriminazioni tra i crediti preesistenti la riforma fiscale e quelli insorti successivamente. I creditori, sarebbero disposti ad offrire tassi di interesse agevolati per indurre i debitori a rinunciare alle detrazioni e a loro volta non dover subire un onere fiscale superiore.

Nondimeno tale soluzione aumenterebbe lievemente il gettito fiscale rispetto alla "Flat Tax" pura. Infatti laddove il debitore eserciti il proprio diritto di detrarre gli interessi, il Governo incasserebbe il gap differenziale (n.d.t.: - 90% a fronte di + 100%). Se venissero progressivamente ritrattati i crediti per eliminare le detrazioni e ridurre gli interessi, il gettito fiscale aggiuntivo si andrebbe via via assottigliando lasciando il posto alla tassazione piatta pura.

LA FLAT TAX E LE SUE CONFIGURAZIONI ALTERNATIVE

In questo capitolo abbiamo presentato quella che a nostro parere è la "Flat Tax" ideale, tuttavia il concetto di tassa piatta potrebbe essere

sfruttato in una vasta gamma di applicazioni, con caratteristiche via via differenti in base alle valutazioni che di volta in volta entrano in gioco. Alla base vi sono comunque due considerazioni fondamentali:

Progressività vs aliquota d'imposta. Una soglia di esenzione più alta ridurrebbe ulteriormente l'onere fiscale delle famiglie a basso e medio reddito. Però a quel punto si renderebbe necessaria un'aliquota d'imposta più elevata.

Incentivi agli investimenti vs aliquota d'imposta. Se l'imposta sulle attività produttive/autonome o comunque redditive prevedesse una deduzione inferiore a quella proposta del 100% per le spese destinate agli investimenti, sarebbe possibile adottare un'aliquota d'imposta più esigua. Qui di seguito riportiamo alcune combinazioni plausibili tra soglia di esenzione ed aliquote d'imposta, combinazioni che non andrebbero ad incidere sul gettito fiscale:

Soglia di esenzione per una famiglia di quattro membri e aliquota d'imposta: \$12.500 = 15% ... \$22.500 = 19% ... \$34.500 = 23%.

La scelta tra queste varianti dipende da come si ritiene meglio distribuire il carico tributario e dal grado di inefficienza che ne consegue a livello economico in relazione alle aliquote d'imposta e che si è pronti ad accollarsi. Nel prossimo capitolo torneremo sull'argomento per metterlo meglio a fuoco.

Qui di seguito riportiamo alcuni possibili "abbinamenti" tra la deduzione delle spese destinate agli investimenti e l'aliquota d'imposta che non andrebbero ad intaccare il gettito fiscale:

Deduzione delle spese destinate all'acquisto di beni capitali e aliquota d'imposta

100%	100%	19%
75%	50%	18%
50%	25%	17%

Qui la decisione dipende dagli effetti degli incentivi agli investimenti e al risparmio nonché dal grado di inefficienza economica che si ingenera in ragione dell'aliquota.

La Flat Tax e l'economia

Una riforma fiscale improntata sulla semplice "Flat Tax" avrebbe ripercussioni considerevoli sull'intera economia americana: gli incentivi al lavoro, all'imprenditoria e alla formazione di capitale più efficaci incrementerebbero notevolmente l'efficienza a livello nazionale e di conseguenza la qualità di vita. Non si potrebbe che auspicare e accogliere a braccia aperte un tale "Rinascimento fiscale". Ma quali altri effetti avrebbe la riforma in concreto? Sarebbe, come vogliono far credere, una "manna dal cielo" per i ricchi? Davvero il mercato immobiliare con l'abolizione della detraibilità degli interessi sui mutui subirebbe una "mazzata"? Gli enti di beneficenza e le varie organizzazioni non profit sopravviverebbero anche senza le offerte deducibili? La "Flat Tax" sarebbe in grado di sanare il deficit del bilancio pubblico? Un po' tutti coloro che hanno approfondito la nostra radicale riforma in tutte le sue angolazioni non hanno potuto fare a meno di porsi queste domande, che peraltro anche noi riteniamo di fondamentale importanza. Pertanto nel presente capitolo tenteremo di rispondere a questi quesiti di natura economica con la massima onestà e franchezza.

INCENTIVI ALLA CRESCITA

La "Flat Tax" con un'aliquota bassa ed unica del 19% potenzierebbe l'efficienza dell'economia americana. L'incentivo al lavoro connesso alle retribuzioni più elevate ed adeguate aumenterebbe la motivazione e quindi l'efficienza in generale. Lo stimolo a investimenti più efficaci ne incrementerebbe l'ammontare complessivo e li convoglierebbe verso attività più produttive. Senza dimenticare che le basse aliquote per l'imprenditoria rinvigoriscono l'intero settore che è uno dei capisaldi dell'economia.

Rendimento del lavoro

Oggigiorno circa i due terzi dei contribuenti sono soggetti ad un'aliquota d'imposta sul reddito delle persone fisiche bassa ossia del 15%, che fu introdotta nel 1986. Con la "Flat Tax" più della metà di costoro si

troverebbero nella condizione di non pagare tasse, poiché il loro reddito familiare ricadrebbe nella soglia di esenzione (\$25.000 per nucleo di quattro membri). L'altra metà dovrebbe pagare un'aliquota lievemente superiore, ossia del 19% anziché del 15%. Nel 1991 l'altro terzo dei cittadini dovette rinunciare al 28% o al 31% del proprio reddito imponibile a favore dell'erario e la situazione, già di per sé tutt'altro che incentivante, peggiorò ulteriormente con l'introduzione dell'aliquota del 39,6% nel 1993. Alte aliquote effettive non favoriscono la crescita economica: nel 1991 il 58% dei redditi fu tassato con un'aliquota del 28% se non superiore. La "Flat Tax", introducendo due aliquote effettive dello 0% e del 19%, instaurerebbe un clima di maggiore motivazione per quasi tutti i contribuenti.

È bene sottolineare che l'aliquota marginale ha un peso determinante sulla motivazione dei contribuenti a livello lavorativo. Tuttavia vige una certa confusione al riguardo. Alcuni autori per esempio hanno scritto che sono specialmente le donne sposate ad avere pochi stimoli a lavorare, poiché l'aliquota marginale sul loro primo dollaro guadagnato corrisponde all'aliquota marginale sull'ultimo dollaro guadagnato dal coniuge. È vero che le aliquote alte scoraggiano inesorabilmente le donne benestanti a darsi da fare nel mondo del lavoro, ma è altrettanto vero che lo stesso vale per gli uomini. In realtà il fattore determinante è il guadagno cumulativo al netto delle tasse. Secondo la normativa fiscale vigente la coppia fa una dichiarazione dei redditi congiunta e quindi la quota di reddito al netto delle tasse è quella che è, indipendentemente da chi guadagna di più o di meno.

Le ore di lavoro effettivamente prestate sono fondamentali ai fini del rendimento e della produttività che, come è noto, d'altro canto dipende sostanzialmente anche dalla motivazione. Su due piedi si direbbe che è un'impresa ardua riuscire a indurre la popolazione a prestare più ore di servizio. La tipologia standard non è un po' ovunque la settimana lavorativa di 40 ore 52 settimane l'anno? Di fatto solo una piccolissima percentuale dei lavoratori è veramente soggetta a questo regime lavorativo; la maggior parte decide autonomamente quanto lavorare. I ragazzi e i giovani non coniugati o senza familiari a carico in generale non svolgono impieghi a tempo pieno per tutto l'anno. L'incentivo e la motivazione a lavorare potrebbero indurre questa categoria ad optare per un'attività che li tenga impegnati tutta la settimana rinunciando al part-time o a ridurre i periodi di inattività.

Da sempre le donne sposate sono una delle risorse meno messe a frutto nel mondo del lavoro in USA, sebbene di anno in anno il numero delle lavoratrici aumenti. Nel 1993 solo il 58% delle donne d'età superiore ai 15 anni ha lavorato o cercato un impiego, mentre il 42% stava a casa o studiava a vari livelli. È chiaro che la situazione sarebbe stata ben diversa

se fossero stati offerti loro stimoli maggiori. Non ci sono dubbi sul fatto che le donne sposate sono molto inclini ad operare le proprie scelte lavorative in dipendenza della convenienza, anche a livello fiscale. Alcuni studi hanno dimostrato che le donne con reddito al netto delle tasse basso e sposate con un uomo che guadagna bene tendenzialmente lavorano meno di quelle con un alto reddito al netto delle tasse e il cui marito guadagna di meno o piuttosto poco. Ne consegue che un'aliquota d'imposta notevolmente più bassa accrescerebbe l'interesse delle donne sposate verso il mercato del lavoro.

Sorprendentemente una delle fonti di forza lavoro non ottimizzata negli Stati Uniti è quella dei prepensionati o di quanti comunque sono andati presto in pensione. Sebbene il 92% dei cittadini di sesso maschile tra i 25 e i 54 anni lavori, nell'età compresa tra i 55 e 64 solo il 65% ha un impiego o ne cerca uno e sopra i 65 anni solo il 17%. Anche per quanto concerne il pensionamento è tutta una questione di convenienza. È molto probabile che le aliquote d'imposta sul reddito, essendo alte, abbiano indotto molti uomini ancora nel pieno delle forze a ritirarsi dal mondo del lavoro. Poiché gli adulti di sesso maschile di età avanzata rappresentano la forza lavoro a retribuzione più alta, molti sono assoggettati ad un'aliquota del 28%, del 36% o persino del 40%. Una tassa unica del 19% arginerebbe la tendenza ad andare presto in pensione e l'economia potrebbe avvalersi e beneficiare anche delle competenze dei contribuenti "senior".

Gli economisti si sono molto adoperati a studiare ed approfondire la questione dei potenziali stimoli a livello lavorativo che potrebbero provenire da una riforma fiscale e concordano sul fatto che tutte le categorie di lavoratori reagirebbero con un apporto maggiore o un maggiore impegno in caso di introduzione della "Flat Tax". Solo un numero esiguo di dipendenti lavorerebbe di meno, o perché precedentemente soggetti ad un'aliquota inferiore a quella della "Flat Tax" o perché la riforma fiscale li porterebbe a guadagnare talmente tanto da potersi permettere di dedicarsi di più ad altro. La stragrande maggioranza tuttavia sarebbe fortemente incentivata a lavorare o produrre di più. I cambiamenti meno sostanziali si avrebbero tra gli uomini adulti, quelli più sensibili tra le donne sposate.

Se tenendo conto delle indagini effettuate a livello di offerte di lavoro sostituissimo l'attuale sistema fiscale con la tassazione piatta, il tempo totale che ogni cittadino dedica al lavoro aumenterebbe del 4% circa, ossia mediamente un'ora e mezza in più a settimana, ovviamente ricorrendo a soluzioni diverse: alcuni cercherebbero un secondo impiego, altri lavorerebbero per periodi più lunghi su base annuale, molti lavoratori part-time magari passerebbero al tempo pieno. La produzione complessiva annuale di beni e servizi dell'economia americana salirebbe del 3% circa per quasi \$200 miliardi, quindi ben \$750 dollari a persona. Ovviamente

prima che i benefici a livello lavorativo siano visibili e tangibili potrebbe passare un po' di tempo, ma le cifre non mentono e non ammettono dubbi: la riforma fiscale eserciterebbe effetti considerevolmente positivi sul mondo del lavoro e quindi sull'efficienza lavorativa.

La formazione di capitale

Le opinioni degli economisti sulle conseguenze della riforma fiscale sugli investimenti non sono concordi. Come già sottolineato precedentemente, l'attuale sistema infligge imposte gravose sul reddito di impresa che ciononostante generano un gettito fiscale netto alquanto esiguo. Inutile ribadire che le aliquote di imposta alte minano la propensione a investire. Le società riescono a riprendere fiato in virtù di disposizioni a dir poco controverse o di escamotage vari e della riscossione fiscale non sempre efficiente. L'attuale sistema sostiene gli investimenti attraverso strumenti che godono di agevolazioni fiscali quali i fondi pensionistici, mentre un carico tributario increscioso inibisce la creazione di nuove aziende o attività. Quindi la formazione di capitale si attesta su livelli relativamente alti, ma sono gli investimenti meno produttivi a ricevere maggior impulso.

La principale forma di distorsione strutturale cagionata dal sistema vigente è la doppia imposizione sugli utili societari poi distribuiti agli azionisti. Un fenomeno di questo tipo non può che ridurre drasticamente l'avvio di nuove attività, specialmente nei settori più rischiosi non sovvenzionati, mentre in alcuni casi gli investimenti che godono di incentivi vengono esonerati dal pagamento delle imposte se finanziati da fondi pensionistici o altri enti senza scopo di lucro o ONLUS o simili. In tal modo si determina una forte distorsione del sistema di incentivi alla produzione a favore di attività sicure e sovvenzionate e a detrimento dell'imprenditorialità.

La "Flat Tax" eliminerebbe queste distorsioni con l'introduzione di un unico parametro di incentivo per tutti i tipi di investimenti. Le aziende dichiarerebbero l'acquisto di beni strumentali/impianti e immobili tra le spese; come già più volte ribadito, non può esservi uno stimolo migliore agli investimenti che la deduzione del 100% degli investimenti stessi. Un sistema che tassa uniformemente tutte le categorie di reddito e che permette la deduzione delle spese destinate agli investimenti è nient'altro che un'imposta sui consumi. Alan Auerbach e Laurence Kotlikoff, esperti di finanza, ritengono che un'imposta sui consumi ad aliquota unica al posto dell'imposta sul reddito porterebbe i capitali sociali di cui al PIL dal 5,0 al 6,2. Altri economisti sono meno ottimisti e non credono che l'eliminazione della doppia imposizione dei risparmi genererebbe una tale impennata

degli investimenti, ma anche questi ultimi convengono che la formazione di capitale sarebbe considerevolmente rinvigorita.

Per quanto concerne l'aumento del PIL, le stime di Auerbach e Kotlikoff circa l'aumento del capitale sociale complessivo si tradurrebbero in un aumento del 6% della produzione di beni e servizi. È chiaro che una crescita di tale portata probabilmente non si realizzerebbe nei primi sette anni dall'adozione della "Flat Tax", o comunque non del tutto, ma anche considerando ottimista il pronostico dei due esperti vi sono tutti i presupposti per ritenere che vi sarebbe un incremento del PIL compreso tra il 2% e il 4% nei primi sette anni in virtù dell'aumento di capitale nelle imprese.

La riforma fiscale accrescerebbe la produttività del capitale in quanto convoglierebbe gli investimenti nei settori più produttivi. In uno studio pubblicato dal Brookings Institution Auerbach ha asserito che le deformazioni dell'attuale sistema fiscale a sfavore degli investimenti e a detrimento degli immobili esercitano una moderata, ma sostanziale pressione sull'economia. La "Flat Tax" eliminerebbe queste distorsioni. Auerbach stima che, col correttivo fisiologico apportato dalla "Flat Tax", si conseguirebbe una crescita del capitale netto pari al 3,2% e di conseguenza il PIL salirebbe dello 0,8%.

Incentivi agli imprenditori e alle attività imprenditoriali

La crescita economica degli Stati Uniti negli ultimi due decenni ha subito una flessione, causata molto probabilmente dalla tassazione controproducente e dannosa di imprese di successo nonché dai sussidi ad attività sicure, ma non imprenditoriali. Al momento non esistono studi accademici in grado di dirci a quanto ammonterebbero effettivamente i vantaggi di un'eventuale riformulazione della normativa fiscale, ma i risultati sarebbero senz'altro molto soddisfacenti.

L'attuale sistema fiscale scoraggia l'imprenditoria e, paradossalmente, la detraibilità degli interessi passivi concorre ad aggravare il problema. Infatti coloro che detengono il mercato finanziario conferiscono capitali per conto di istituzioni e persone fisiche che a loro volta glielo affidano in ragione del fatto che quel determinato canale offre la possibilità di eludere l'imposta sul reddito da interessi, ma difficilmente lo conferiscono ad aziende nuove con idee rivoluzionarie o innovative. Invece sono molto inclini a convogliare capitali su strumenti facilmente negoziabili quali le ipoteche o altre forme di garanzia. È facile ottenere un credito per la costruzione di abitazioni o residence, l'acquisto di un vagone merci, la realizzazione di un centro commerciale o quant'altro da un fondo pensionistico se, in caso di insolvenza del debitore, il fondo ha facoltà di

ottenere l'espropriazione coatta e la liquidazione dei beni del debitore. I finanziatori non sono disposti a concedere crediti alle nuove imprese perché non ne possono valutare la redditività e la solvibilità.

Le società possono procurarsi capitale anche in altri modi, per esempio offrendo partecipazioni agli investitori: questo è l'obiettivo del mercato del capitale di rischio. Tuttavia l'impresa si accolla costi o gravami ingenti in quanto, se l'attività procede a gonfie vele, le quote di partecipazione concesse al creditore la privano di una parte sostanziale dei profitti.

Fino ad ora ci siamo limitati a descrivere quanto sia difficile indurre a investire capitale in un affare innovativo ma rischioso. Anche con un sistema fiscale migliore o addirittura in assenza di qualsiasi tassazione le imprese non avrebbero accesso ai mutui ordinari e di conseguenza alla totalità degli utili che la loro attività produce. La partecipazione al capitale degli investitori è un dato di fatto, ma in presenza di un sistema fiscale malsano come quello attuale la situazione delle imprese ne risente tremendamente. La combinazione data dall'imposta sul reddito delle società e dall'imposta sul reddito delle persone fisiche implica una tassazione sugli investimenti di capitale catastrofica. I titolari di un'azienda nuova e di successo sono tassati con un'aliquota del 24% nel momento in cui realizzano i profitti ed una seconda volta quando, assieme agli altri soci, partecipano alla ripartizione degli utili. Se questi rientrano nello scaglione più alto (40%), l'aliquota d'imposta effettiva a cui sono soggetti è pari al 60%. Quindi a conti fatti l'imprenditore da una parte cede una fetta consistente della torta ai soci non attivi che hanno messo a disposizione il capitale e dall'altra consegna all'erario più di metà dei guadagni.

In questo scenario gli imprenditori, anziché accollarsi affanni e rischi, preferiscono operare con prestiti sicuri e attività tranquille. È più facile realizzare un centro commerciale, prendendo finanziamenti da un fondo pensionistico o da una compagnia di assicurazioni e dedurre tutto ciò che viene corrisposto ai finanziatori piuttosto che cimentarsi in attività più prettamente imprenditoriali.

L'attuale sistema è un controsenso: tassa le imprese di successo con un'aliquota del 60% e sovvenziona strumenti finanziari a tasso fisso. La "Flat Tax" tasserebbe entrambi allo stesso modo con una notevole redistribuzione del capitale che gioverebbe di molto all'economia nazionale. Centri commerciali, residence, aerei, vagoni merce, tecnologia medica e bestiame sono buoni investimenti, su cui tuttavia si è puntato proprio a causa dei vantaggi fiscali di cui godono e invece il loro apporto al reddito è piuttosto contenuto. Se le energie e il capitale fossero spesi a favore dell'innovazione e dello sviluppo di nuove aziende (ossia i rami attualmente surtassati e nei quali quindi si investe poco), si innescherebbe una crescita economica reale.

Crescita potenziale in virtù di migliori incentivi

Ci aspettiamo che l'efficienza economica degli USA cresca del 3% grazie alla ripresa del rendimento da lavoro e del 3% grazie alla maggiore e più efficace formazione di capitale e al maggiore impulso alle imprese. Tale aspettativa, che si concretizzerebbe in un 6%, corrisponde nei nostri disegni all'aumento del reddito reale in un lasso di tempo di sette anni, periodo necessario all'economia per adeguarsi alle nuove condizioni determinate dall'introduzione della "Flat Tax". Sia le valutazioni riguardanti la durata sia quelle relative all'entità della crescita sono molto prudenti.

Introdurre o riformare il sistema attuale non sarebbe chiedere tanto e basterebbe a produrre benefici enormi. Ciò significa che con la riforma fiscale entro il 2002 il reddito di ogni americano aumenterebbe di \$1.900 (in valuta attualizzata al valore del 1995).

DISTRIBUZIONE DEL REDDITO ED EQUITÀ

Non è che con la "Flat Tax" le cose andrebbero da subito meglio per tutti. Le alte aliquote gravanti su dirigenti ovvero manager e imprenditori di successo generano un gettito fiscale relativamente ampio ma al contempo li inducono ad affannarsi a trovare soluzioni per eludere, anziché concentrarsi su attività produttive. Prima che la riforma sortisca i suoi effetti, magari si dovrà ridistribuire il carico tributario dei cittadini, aggravandolo o alleggerendolo a seconda dei casi. È inevitabile: non avrebbe senso avviare una riforma fiscale per lasciare le cose come stanno. L'obiettivo principale è quello di dare impulso all'economia e consentire ai diversi contribuenti di conseguire un reddito maggiore. In ogni caso il nostro piano si propone di essere equo sin dall'inizio, esentando i meno abbienti dalla tassazione e limitando drasticamente le imposte sui salari e stipendi, in special modo dei soggetti particolarmente produttivi e performanti. Tali alleggerimenti fiscali sarebbero possibili con una bassa aliquota sul reddito da attività autonoma che però sia tale da accrescere il gettito fiscale delle imprese stesse.

Le imposte sulla retribuzione (salari, stipendi, compensi vari)

Confronteremo ora l'attuale imposta sul reddito delle persone fisiche con la "Flat Tax" per le famiglie aventi come fonte di reddito esclusivamente retribuzioni da lavoro subordinato (trattasi di un paragone calzante in quanto si attaglia alla maggior parte delle famiglie americane).

La tabella 4.1 mostra le tasse che, secondo la normativa fiscale del 1991, gravano sulla coppia e quelle che sarebbero dovute in aderenza alla “Flat Tax” (con le fasce di esenzione in vigore nel 1991; è necessario risalire al 1991 perché è l’ultimo anno di cui al momento disponiamo di dati relativi all’imposta sul reddito delle persone fisiche). Per ogni scaglione di reddito (abbiamo preso in esame il reddito lordo rettificato) l’imposta effettiva corrisponde all’onere tributario medio a carico dei contribuenti di quella fascia. Per calcolare il gravame fiscale cui sarebbe soggetta la famiglia standard con la riforma fiscale abbiamo assunto che ogni coppia abbia 1,1 figli (l’effettivo valore medio per il 1991).

Tabella 4.1

Confronto tra l’effettivo carico tributario e quello della “Flat Tax” suddiviso per fasce di reddito

	Imposta vigente	Flat Tax
\$7.800	\$7	0
\$12.500	\$157	0
\$17.500	\$567	0
\$22.500	\$1.346	\$525
\$27.500	\$2.020	\$1.483
\$35.000	\$3.027	\$2.894
\$44.500	\$4.375	\$4.758
\$60.000	\$7.338	\$7.734
\$85.000	\$12.786	\$12.475
\$130.000	\$23.554	\$21.028

La tabella mostra che per ogni fascia di reddito l’imposta sulle retribuzioni della “Flat Tax” sarebbe meno gravosa rispetto all’attuale imposta sul reddito delle persone fisiche e che solo per due fasce comporterebbe un onere leggermente superiore. Entrambe le imposte prevedono un carico tributario esiguo per i redditi inferiori ai \$10.000 come vuole la pubblica opinione che auspica che i poveri siano esonerati dalle tasse. Ai redditi compresi tra i \$10.000 e i \$30.000 con la “Flat Tax” corrisponderebbero tributi considerevolmente più esigui soprattutto grazie alla cospicua quota non imponibile prevista dal nostro modello pari a \$16.500 per le coppie sposate ed ulteriori \$4.500 per ogni figlio a carico. Negli scaglioni compresi tra i \$30.000 e i \$90.000 l’imposta sui salari sarebbe lievemente più alta rispetto all’attuale sistema, ma tornerebbe a contrarsi per i cittadini con entrate annuali superiori ai \$100.000 rispetto all’attuale disciplina che, per detti redditi, prevede altre aliquote in ulteriore rialzo.

La tabella evidenzia il fatto che con la "Flat Tax" i lavoratori dipendenti ad alto reddito pagherebbero meno tasse rispetto all'attuale normativa. Ma a che pro essere così magnanimi con chi guadagna meglio? La risposta è semplice: per motivarli. Per riscuotere \$23.554 da un contribuente con un reddito di \$130.000, il fisco nel 1991 doveva applicare un'aliquota marginale del 31%. Ciò significa che a questo contribuente per ogni dollaro aggiuntivo guadagnato allo scattare del nuovo scaglione al netto delle tasse restavano solo 69 centesimi. Peraltro tasse così esose non necessariamente garantiscono un prelievo cospicuo a carico delle famiglie con quel tipo di reddito (teniamo presente che questi calcoli si riferiscono ad una famiglia con un reddito esclusivamente da lavoro dipendente). Nel 1993 la situazione peggiorò ulteriormente con l'adozione di un nuovo scaglione di reddito soggetto ad aliquota marginale del 39,6%.

La "Flat Tax" si propone di produrre lo stesso gettito fiscale dell'attuale sistema. Se l'imposta sulle retribuzioni apporterebbe meno entrate rispetto all'imposta sul reddito delle persone fisiche, l'imposta sul reddito delle attività produttive autonome al contrario genererebbe un gettito superiore a quello dell'imposta sulle società vigente. Ma questo tipo di raffronti non basta. Per le famiglie con entrate derivanti da interessi attivi, dividendi e simili dovremmo considerare altresì le imposte attualmente gravanti su tali redditi e al contempo procedere ad un'analisi più approfondita dell'imposta sul reddito delle attività produttive prevista dalla "Flat Tax".

Come abbiamo già sottolineato più volte nel presente libro, la tassazione dei redditi di impresa prevista dalla legge tributaria vigente è un inestricabile garbuglio di disposizioni, sovvenzioni e quant'altro. Sebbene sul reddito di impresa gravi una strana combinazione data dall'imposta sul reddito delle persone fisiche e quella sul reddito delle società, il gettito fiscale che ne consegue è sorprendentemente esiguo: nel 1991 esso ammontava a \$98 miliardi, mentre il gettito fiscale proveniente dal restante reddito escluso il reddito da lavoro fu pari a \$158 miliardi, per un totale di \$256 miliardi. Per contro l'imposta sul reddito delle persone fisiche apportò circa \$290 miliardi. L'aliquota d'imposta media per il reddito di impresa (definita "Rat Tax") fu del 15,0%, quella sul reddito da lavoro del 10,4%.

La "Flat Tax" agli effetti pratici tasserebbe in media di più il reddito da attività produttive e meno quello da lavoro dipendente ossia il primo del 19% ed anche il secondo del 19% ma con aliquota media dell'8,5% (nel secondo caso infatti il 19% nel fare la media subisce un calo per via delle fasce d'esenzione). Nel 1991 quindi il reddito di impresa avrebbe realizzato \$325 miliardi di gettito fiscale rispetto ai \$256 miliardi effettivamente riscossi.

L'ideale sarebbe calcolare gli effetti della riforma fiscale sulle famiglie di diverse fasce di reddito. Un nucleo familiare benestante con un ragguar-

devole reddito da attività produttiva autonoma pagherebbe più tasse rispetto ad ora, poiché l'aliquota media effettiva passerebbe dal 15% al 19%. Purtroppo non sappiamo molto sulla distribuzione del reddito da attività autonoma negli Stati Uniti; una cosa è certa: finisce in gran parte nelle tasche dei ricchi. Pertanto scaricando parte del gravame fiscale dal reddito da lavoro subordinato a quello da attività autonome il sistema ne guadagnerebbe in progressività.

Sono molte le famiglie appartenenti a fasce di reddito medio aventi un reddito di impresa il cui gravame fiscale aumenterebbe passando al nuovo sistema? Non possiamo dirlo con esattezza. I dati relativi alle dichiarazioni dei redditi dell'imposta sulle persone fisiche indicano la presenza di una quota di nuclei familiari relativamente significativa con reddito compreso tra i \$50.000 e i \$100.000 formato in parte considerevole anche da proventi da attività aziendali. Tuttavia non siamo in grado di determinare quanti di questi contribuenti rientrino nella fascia di reddito media e quanti di essi in realtà siano ricchi che hanno saputo sfruttare gli espedienti fiscali per restringere la propria base imponibile.

In ogni caso è indubbio che ci sono delle famiglie che non dichiarano l'intero ammontare del proprio reddito da attività produttiva. Nel 1991 negli Stati Uniti sono stati incassati in totale \$1,709 miliardi di reddito da attività imprenditoriale ma ne sono stati dichiarati solamente \$791 milioni. In media una famiglia con un reddito da attività autonoma dichiara solo \$55.000 su \$120.000, pertanto il denaro proveniente da tale tipo di reddito con una probabilità del 50% abbondante non viene dichiarato.

Possiamo ricapitolare le nostre conclusioni sulla giusta redistribuzione del reddito in ragione della "Flat Tax" come segue:

- L'attuale imposta sul reddito delle persone fisiche e l'imposta sul reddito delle società comportano un gravame tributario oneroso per le retribuzioni (salari e stipendi), ma basso o addirittura inadeguato sul reddito di impresa. La tassa piatta rovescerebbe la situazione a favore della maggior parte degli americani aventi un reddito di lavoro subordinato.
- Rispetto all'attuale sistema il carico fiscale con la "Flat Tax" si ridurrebbe sia per le fasce a basso reddito, sia per quelle a reddito molto alto.
- Non possiamo appurare se esistano categorie di contribuenti che dovrebbero pagare parecchie tasse in più (sia in applicazione delle imposte dirette sulle retribuzioni che di quelle indirette sulle attività autonome). In ogni caso va da sé che le fasce povere che non presentano reddito da attività autonoma non rientrano in questa categoria.

Se si confermassero le nostre teorie secondo le quali uno scenario più incentivante incrementerebbe il reddito reale del 6% in sette anni, allora non

ci vorrebbe molto prima che anche chi inizialmente ci rimetterebbe cominci a godere dei benefici. All'inizio a risentire maggiormente dell'introduzione della "Flat Tax" sarebbero coloro che hanno saputo sfruttare i vari cavilli e artifici concessi dalla normativa fiscale e quindi eluso il fisco. L'aliquote sul reddito da attività autonoma di costoro salirebbe al 19%, ma probabilmente sarebbero gli stessi individui che una volta che le cose si sono stabilizzate sarebbero in grado di beneficiare della crescita economica innescata dalla riforma di cui trattasi.

Su quali basi i detrattori della "Flat Tax" asseriscono che è iniqua?

Spesso la nostra tassa piatta viene bollata come ingiusta. Alcuni economisti affermano che essa inevitabilmente nuocerebbe alle famiglie a medio reddito: agevolando i poveri con le ampie soglie e i più abbienti con aliquote marginali basse in concreto più carico tributario colpirebbe gli scaglioni medi. Costoro si sbagliano di grosso, in primis perché non comprendono quanto sia iniquo il sistema fiscale vigente. Le loro valutazioni confondono continuamente la base imponibile del contribuente con il suo reddito reale e non prendono minimamente atto del fatto che più della metà dei redditi da attività autonome in realtà non compare affatto nelle dichiarazioni.

Poiché i detrattori della "Flat Tax" non si rendono conto che con un'aliquota del 19% ben strutturata ed attuata si genererebbe più gettito dal reddito da attività autonome, studiano alternative che toglierebbero molto ai lavoratori su cui, applicando l'imposta sui redditi da retribuzione, secondo loro graverebbe il carico fiscale maggiore e riferiscono queste conclusioni pedissequamente anche al nostro modello. Non com prendono conto che, a parità di gettito complessivo, il prelievo non aumenta per le fasce medie ma semplicemente recupera tramite l'imposta sulle attività autonome molto del reddito che sfugge al fisco. Così facendo sono proprio loro a rimanere arroccati sulla prassi corrente che di fatto scarica la maggior parte del carico tributario sui salariati. È proprio continuando ad esentare dal prelievo buona parte del reddito da attività autonoma che si attua l'ingiustizia del sistema fiscale odierno e la si perpetua.

TASSI DI INTERESSE

Con la "Flat Tax" i tassi di interesse subirebbero immediatamente un calo. Gli alti tassi attuali, tollerati dai debitori e richiesti a gran voce dai creditori, sono parzialmente da ricondursi alla detraibilità degli interessi

passivi, che li rende più sopportabili, e dalla tassazione dei redditi da interessi, grazie alla quale l'I.R.S. ne introita una parte. La "Flat Tax" eliminerebbe la detraibilità degli interessi passivi e la tassazione di quelli attivi. Estesa a tutti i livelli in virtù della tassazione alla fonte del reddito da attività autonome essa renderebbe i pagamenti degli interessi un flusso di reddito al netto delle imposte.

Con la "Flat Tax" i debitori non dovrebbero più farsi carico di interessi esosi ed i creditori non avrebbero espletamenti e pensieri per via delle imposte gravanti sugli stessi. Nel mercato creditizio i tassi di interesse andrebbero via via scendendo e potrebbero raggiungere livelli sorprendenti. Generalmente coloro che contraggono prestiti o richiedono finanziamenti sono imprese o persone fisiche estremamente agiate, ricadenti nell'aliquota marginale del 34% o del 40%. Costoro sono per definizione i finanziatori dell'economia. Se tutti i creditori e i debitori facessero parte degli scaglioni più alti, una riforma fiscale che elimina la detraibilità e la tassazione degli interessi ridurrebbe i tassi di quattro decimi, dal 10% al 6% per esempio. Ciononostante il problema dell'elusione fiscale negli Stati Uniti è talmente dilagante che l'effettiva diminuzione dei tassi sarebbe più contenuta del dovuto. Gran parte del denaro prestato riesce ad eludere il fisco grazie all'abilità dei più ricchi di fruire di vari strumenti fiscali, pertanto di fatto un ribasso di quattro decimi sarebbe improbabile. Di certo i creditori non vedrebbero di buon occhio la diminuzione dei tassi di interesse per l'abolizione della loro tassazione, soprattutto se si tiene conto delle basse aliquote a cui sono soggetti i loro attuali redditi da interessi, dove si attestano tassi di gran lunga superiori ai sei decimi. In ogni caso essa ammonterebbe ad almeno un quinto, diciamo quindi che un tasso del 10% scenderebbe all'8%, insomma una riduzione sensibile dei tassi d'interesse.

Un riscontro diretto ci è fornito dai Municipal Bond, le obbligazioni municipali che con l'attuale legge tributaria sono esentasse. Con la "Flat Tax" tutti i tipi di bond e obbligazioni sarebbero esonerati dalle imposte, proprio come i Municipal Bond, pertanto gli attuali tassi di interesse delle obbligazioni municipali sono assolutamente indicativi ai fini dei tassi di interesse che si innescherebbero a seguito della riforma. Nel 1994 i "Munis" hanno dato circa un sesto di interessi in meno rispetto agli altri bond imponibili, ma è lecito aspettarsi una riduzione ben più consistente dei tassi con l'introduzione della tassa piatta. Oggi come oggi gli interessi esentasse non prendono molto piede soprattutto perché vi sono tante possibilità di acquistare titoli imponibili ma a bassa aliquota. Perché comprare un bond esentasse emesso dalla città di Los Angeles con un interesse del 6%, quando si può istituire un fondo pensione ed acquistare un bond della Pacific Telesis con il 7% di interesse? I tassi di interessi

potrebbero facilmente contrarsi a tre quarti rispetto al livello attuale e allo stesso modo anche i tassi per i titoli di borsa già esentasse subirebbero un calo, seppur lieve.

Il ribasso dei tassi di interesse per l'adozione di un sistema fiscale diverso di per sé non provocherebbe ingenti cambiamenti economici. Se la Ford Motors fosse in procinto di chiedere un prestito per il finanziamento di uno stabilimento nuovo ovviamente l'entusiasmo per i tassi bassi esentasse verrebbe "smorzato" dal non poter detrarre gli interessi passivi. Comunque la "Flat Tax" fa qualcosa di più che trattare gli interessi come reddito al netto delle imposte. Le aliquote gravanti sulle società sarebbero sostituite da un'unica aliquota del 19% in luogo della doppia imposizione originata dalla combinazione dell'imposta sul reddito delle società con un'aliquota del 34% e dell'imposta sul reddito delle persone fisiche con una del 39,6%. Inoltre la propensione agli investimenti aumenterebbe enormemente grazie alla deduzione del 100% delle spese destinate agli investimenti nell'anno in cui ricadono. In generale quindi si sarebbe molto più inclini a chiedere prestiti per l'acquisto di beni capitali. Il fisiologico boom di investimenti aumenterebbe la circolazione di capitale che spingerebbe i tassi di interesse verso l'alto, nel caso più estremo ai livelli pre-riforma, ma solo in caso di boom eclatante. Il condizionale è d'obbligo perché purtroppo non possiamo dire con assoluta certezza che cosa accadrebbe con la "Flat Tax", ma senz'altro possiamo escludere che si giungerebbe ad una fase di stallo caratterizzata da alti tassi e scarsi investimenti: o si abbasserebbero i tassi o aumenterebbero gli investimenti.

Facciamo un'ipotesi realista e supponiamo che i tassi di interesse scendano di un quinto nel primo anno della riforma, quindi dal 10% all'8%, riferendoci ad una situazione economica stabile, non facilmente turbabile per effetto di mutamenti repentini a livello di politica valutaria, spese pubblica o delle oscillazioni del prezzo del petrolio. A questo punto analizziamo come ci si regolerebbe in caso di aumento di capitale prima e dopo la "Flat Tax", prendendo come esempio un imprenditore che prima della riforma stia valutando di fare un investimento con una rendita annua di \$1 milione, \$800.000 di interessi passivi soggetti ad un tasso del 10%. Attualmente sugli utili netti di questo cittadino di \$200.000 grava un'aliquota del 40%, che lo porta ad avere un reddito al netto delle tasse pari a \$120.000. Con la "Flat Tax" egli manterrebbe le stesse entrate ma pagherebbe \$640.000 di interessi con un tasso dell'8%. Il suo reddito sarebbe tassato con un'aliquota del 19% (190.000) e non avrebbe la possibilità di detrarre il pagamento degli interessi. Il suo reddito al netto delle tasse sarebbe quindi \$1.000.000 meno \$640.000 meno \$190.000, quindi \$170.000, una somma considerevolmente superiore ai \$120.000 che introita adesso. La riforma gioverebbe sia all'imprenditore sia alla formazione di

capitale. I guadagni garantiti dalla bassa aliquota superano di gran lunga le remissioni dovute all'eliminazione della detraibilità degli interessi.

Come è possibile che sia il Governo sia le imprese possano trarre vantaggio dalla riforma? Infatti non lo è: in questo conteggio abbiamo trascurato un fattore. Al momento lo Stato sugli interessi pagati dall'imprenditore applica imposte con aliquote che arrivano talora al 40% degli \$800.000, ma come abbiamo già sottolineato più volte con i nostri dati sull'elusione, lo Stato si potrebbe dire fortunato se ricevesse anche solo una piccola parte di questo potenziale fiscale.

Riassumendo possiamo dire che la "Flat Tax" ridurrebbe automaticamente i tassi di interesse in quanto, una volta abolita la detraibilità degli interessi passivi, i debitori esigerebbero dei tassi più bassi. I creditori da parte loro potrebbero beneficiare della mancata tassazione del reddito da interessi. Una tassa semplice come la "Flat Tax" scatenerebbe effetti significativi sul mercato creditizio. Senza contare che i bassi tassi darebbero slancio al mercato immobiliare, un settore che riguarda praticamente tutti.

Mercato immobiliare

Chiunque senta parlare di "Flat Tax" senza che gli venga prospettata anche la detraibilità degli interessi, automaticamente si preoccupa degli effetti che si avrebbero a risentire sul mercato immobiliare. Non è forse vero che l'abolizione della detraibilità degli interessi comprimerebbe i prezzi delle abitazioni esistenti, mettendo in difficoltà i proprietari che si sono permessi la casa solo in virtù della detraibilità degli interessi? La risposta a questa domanda è un secco "no", ma dobbiamo ammettere che si tratta di una questione delicata.

In genere i prezzi degli immobili sono determinati dalla domanda poiché l'offerta si adegua lentamente. Se una riforma fiscale fa lievitare gli interessi sui mutui, la domanda scendere e di conseguenza anche i prezzi. Per tale motivo è nostra intenzione ora indagare su cosa ne è dei tassi di interesse attuali e cosa ne sarebbe con la "Flat Tax".

Ponendo il caso in cui l'impatto della "Flat tax" sui tassi di interesse fosse pressoché nullo, sarebbe possibile appurare con facilità l'entità degli effetti negativi dei costi degli interessi passivi (non detraibili) sul valore delle abitazioni. Una casa del valore di \$200.000 e con un mutuo di \$120.000 a un tasso di interesse del 10% comporta \$12.000 di interessi passivi e \$8.640 al netto della detrazione (con un'aliquota d'imposta del 28%) ogni anno. Gli interessi passivi mensili ammontano a \$720. Se si abolisse la detraibilità, i costi di interesse sarebbero di \$12.000 l'anno, quindi di \$1.000 al mese. Stando così le cose, i potenziali acquirenti opterebbero per una

casa più economica e a lungo andare questo tipo di scelta farebbe scendere i prezzi del mercato immobiliare.

Abbiamo già fatto presente che la nostra tassa piatta comporterebbe una riduzione dei tassi di interesse nell'immediato, che a sua volta farebbe salire i prezzi dei beni immobili: un evento simile si è verificato in passato e lo sanno bene coloro che nei primi anni Ottanta possedevano una casa, in quanto allora una forte impennata dei tassi di interesse frenò il mercato immobiliare. L'effetto complessivo della riforma dipenderebbe sostanzialmente dal peso delle controistanze o conseguenze: da una parte il valore dell'abolizione della detraibilità degli interessi passivi e dall'altra l'abbassamento dei tassi di interesse. Abbiamo già esposto piuttosto concretamente che i tassi d'interesse calerebbero di circa due punti percentuale, diciamo dal 10% all'8% per i mutui. Il valore delle detrazioni venute meno tuttavia dipenderebbe dall'ammontare del mutuo acceso dall'acquirente. Coloro che comprano casa per la prima volta solitamente sostengono tre quarti del prezzo d'acquisto col mutuo. Alcuni ricevono aiuti economici dalla famiglia o si rivolgono altrove in modo da poter anticipare di più "di tasca propria". La questione cambia per le famiglie che finanziano l'acquisto di una nuova casa con la vendita di quella precedente, che normalmente hanno a disposizione un capitale proprio più cospicuo. In questi casi la media si attesta sul 50%, vale a dire che per ogni mille dollari del prezzo d'acquisto \$500 sono soggetti agli interessi (che detraggono).

Un secondo fattore che incide sugli interessi passivi è l'ammontare della detrazione che a sua volta dipende dall'aliquota marginale. Quest'ultima tra i proprietari di case solitamente è pari al 28% e corrisponde allo scaglione compreso tra i \$37.000 e gli \$89.000. Le spese annuali da sostenere per il pagamento degli interessi equivalgono a \$50 per ogni mille dollari di prezzo d'acquisto (\$500 di mutuo con un tasso di interesse del 10%) e \$36 al netto delle tasse. Con la riforma il tasso di interesse scenderebbe all'8% e conseguentemente i costi (non essendovi la detrazione, tale è il tasso e tale rimane effettivamente) si limiterebbero a \$40 l'anno (\$500 con un tasso dell'8%). Ciò significa che con la "Flat Tax" questi acquirenti avrebbero \$4 in meno per ogni mille dollari di mutuo l'anno, quindi \$800 dollari annui in meno per una casa dal valore di \$200.000.

Se si trattasse meramente della perdita di \$800 l'anno, si verificherebbe un calo dei prezzi degli immobili, ma bisogna considerare un altro fattore di cui non abbiamo ancora parlato. Il capitale proprio dell'acquirente, l'anticipo che versa per l'acquisto dell'immobile, deve pur venire da qualche parte. Comprando una casa, l'acquirente rinuncia agli utili che trarrebbe investendo quel denaro in altro modo. Questa rendita alternativa che produrrebbero i soldi se non fossero stati spesi per l'abitazione è una componente importante dei fattori che concorrono a stabilire l'ammontare

degli interessi passivi. È pressoché certo che la “Flat Tax” ridurrebbe tale rendimento. Prendiamo come esempio una coppia di coniugi che vuole investire il proprio patrimonio in un fondo pensione esentasse, invece di impiegarlo per comprare una casa di proprietà. Il fondo possiede un paniere di titoli obbligazionari, il cui tasso di interesse con la riforma scenderebbe forse di tre punti percentuali e altrettanto dicasi per i costi capitale impliciti.

Per non azzardare troppo, possiamo affermare che la riforma fiscale ridurrebbe il costo di capitale dell'1% circa in conseguenza del calo dei tassi di interesse, quindi gli interessi passivi dall'acquirente scenderebbero annualmente di \$5 (l'1% di \$500) per ogni mille dollari del prezzo d'acquisto. A tale guadagno va sottratta la remissione di \$4 previamente stimata, totalizzando a questo punto \$1 per ogni mille dollari, quindi \$200 l'anno per una casa dal valore di \$200.000. Se ne desume che i prezzi degli immobili potrebbero persino aumentare.

Non è nostra intenzione affermare con assoluta certezza che la riforma fiscale stimolerebbe il mercato immobiliare, ma siamo dell'opinione che le eventuali ripercussioni della riforma sui prezzi degli immobili si confonderebbero tra i “risvolti” di un mercato notoriamente volubile. Fondamentalmente la “Flat Tax” avrebbe due conseguenze: farebbe scendere i tassi di interesse e i costi di capitale ad essi associati (rivitalizzando il mercato immobiliare e gli altri tipi di investimento) ed eliminerebbe la detraibilità degli interessi (che al contrario agirebbe da freno). I due effetti con molta probabilità si ammortizzerebbero.

Se la riforma fiscale innessasse concretamente un boom degli investimenti, dopo i primi anni i tassi di interesse potrebbero tornare ad aumentare. In uno scenario caratterizzato da una costante competizione tra le imprese e gli acquirenti della casa di proprietà per “accaparrarsi” i capitali in circolazione, i prezzi degli immobili non stanno al passo con le varie oscillazioni. Lo stesso è avvenuto in occasione del forte aumento degli investimenti alla fine degli anni Sessanta. Tuttavia, a fronte dell'obiettivo di un'economia grintosa e della creazione di nuovi posti di lavoro, le conseguenze sui prezzi di appartamenti e immobili sono uno scotto accettabile. A lungo andare l'aumento dei redditi porterebbe ad un nuovo rinvigorismento del mercato immobiliare.

E per quanto riguarda l'edilizia? È vero che, come in molti temono, una riforma fiscale che vieta la detraibilità degli interessi comporterebbe una flessione del settore edile? Il suo destino dipende principalmente da come si svilupperebbero i prezzi delle abitazioni. Se la “Flat Tax” penalizzasse il mercato immobiliare con un forte rialzo degli interessi passivi, è chiaro che la domanda di nuove abitazioni ne subirebbe un effetto negativo amplificato, data la già bassa propensione ad acquistare

case già disponibili. Ma poiché, come abbiamo esposto precedentemente, la riforma fiscale non inciderebbe sensibilmente sulle spese di acquisto di un immobile, l'industria edilizia non ne risentirebbe né in senso positivo, né in senso negativo.

Abbiamo appena analizzato le valutazioni e i calcoli dei potenziali acquirenti di abitazioni; essi aiutano a individuare le spese cui si va incontro nell'acquisto della casa, non invece a prevedere il comportamento di coloro che già possiedono un'abitazione propria e che hanno intenzione di comprare o vendere. Per quanti hanno acceso un mutuo per acquistare casa la mancata detraibilità del pagamento degli interessi sarebbe un aggravio non da poco. Per ovviare al problema, proponiamo di stabilire un periodo di transizione regolamentato da disposizioni speciali, che non intacchino i principi della "Flat Tax" né tantomeno il gettito fiscale. In tale fase coloro che hanno contratto mutui in epoca di detraibilità avrebbero facoltà di continuare a detrarre il 90% degli interessi sul mutuo e la banca sarebbe tenuta a dichiarare il reddito da interessi attivi nella base imponibile. La parte mutuataria potrebbe concordare offerte vantaggiose col mutuante, come per esempio tassi di interesse più bassi di circa il 3%, ma in quel caso non potrebbe più fruire della detraibilità. Se le due parti non riuscissero a trovare un punto di incontro, il mutuatario potrebbe continuare a detrarre il 90% degli interessi passivi.

EROGAZIONI LIBERALI

Con la nostra riforma fiscale la deduzione delle erogazioni liberali sarebbe per così dire "acqua passata". A quel punto la gente smetterebbe di offrire sostegno economico a chiese, ospedali, musei e teatri non potendo più dedurre le offerte? Siamo fermamente convinti di no. È chiaro che gli incentivi costituiscono in generale un fattore determinante e l'attuale sistema fiscale, con le sue alte aliquote marginali e le deduzioni, favorisce enormemente certi tipi di donazioni. Quindi una delle conseguenze immediate della "Flat Tax" potrebbe essere una flessione transitoria delle erogazioni liberali, ma in un secondo momento potrebbe invertirsi la tendenza (con la crescita economica grazie alla stimolo alla produttività) e magari addirittura superare l'entità delle donazioni attuali.

Nel 1991 le erogazioni liberali ammontavano complessivamente a circa \$117 miliardi. Di questi solo \$61 miliardi furono dedotti dall'imposta sul reddito perché quasi la metà delle donazioni non rientravano nella disciplina che ne permetteva la deduzione. Noi confidiamo nel fatto che i \$56 miliardi che nel 1991 furono elargiti senza agevolazioni fiscali, continuerebbero ad essere donati. Inoltre la maggior parte delle erogazioni

liberali proviene da persone rientranti nello scaglione di reddito medio, nel 1991 solo \$28 miliardi di donazioni furono dedotti da redditi imponibili superiori ai \$75.000. In un tale contesto è importante tener presente che più della metà dei soldi è destinata alle chiese e che queste devoluzioni derivano soprattutto dalle fasce medie di reddito.

Le comunità ecclesiastiche non avrebbero motivo di temere la riforma fiscale poiché anch'esse, come la maggior parte dei cittadini e delle istituzioni, godrebbero dei vantaggi di una migliore situazione economica. Eppure, sebbene vantino una posizione di forza, non sono le chiese ad opporsi con maggiore veemenza ad una legge che abolisce la deducibilità delle erogazioni liberali, bensì le istituzioni che rappresentano l'élite economica e sociale del Paese (quali le università, le orchestre sinfoniche, i teatri lirici, i corpi di ballo e i musei). Al riguardo non si è riusciti ancora a far capire che queste istituzioni non dovrebbero essere finanziate che dall'utenza. Basta dare un'occhiata al numero di visitatori o fruitori per rendersi conto che non è giusto far ricadere il sovvenzionamento di tali istituzioni sul cittadino comune e di fatto la deducibilità delle donazioni equivale ad una vera e propria sovvenzione pubblica.

La riforma fiscale non potrebbe che giovare da subito all'élite economica fatta di manager e imprenditori: ai primi in quanto sui redditi di lavoro l'aliquota passerebbe dal 39,6% al 19%, ai secondi perché spesso le loro attività sono condizionate da soluzioni agevoli a livello fiscale, quando addirittura non intraprendono soluzioni esose mirate all'elusione. L'eliminazione di queste distorsioni porterebbe una ventata d'aria fresca anche a coloro che vedrebbero crescere il proprio carico tributario. Ne consegue quindi che l'abolizione della deducibilità delle erogazioni liberali costituirebbe per ambedue le categorie uno scotto tutto sommato più che accettabile e le università e le altre istituzioni sarebbero in grado di riguadagnare in breve tempo il terreno perduto poiché potrebbero contare su utenti e donatori con un reddito al netto delle tasse maggiore.

Le importanti riforme fiscali del 1981 e del 1986, che abbassarono rispettivamente l'aliquota marginale più alta dal 70% al 50% e quindi al 28%, aumentarono notevolmente il valore al netto delle tasse di ogni dollaro devoluto: se tale valore infatti prima del 1981 ammontava a 33 centesimi per i principali donatori, in seguito alle riforme esso salì a 50 centesimi e quindi a 72 nel 1981. Eppure, sebbene la normativa fiscale avesse diminuito la propensione a fare donazioni, le erogazioni liberali aumentarono (v. tabella 4.2). La nostra convinzione che le offerte non subirebbero cali è fondata su basi solide e concrete.

Tabella 4.2

Confronto tra l'ammontare totale delle erogazioni liberali e il valore complessivo delle relative deduzioni

Anno	Importo totale delle donazioni (miliardi di dollari)	Deduzioni (miliardi di dollari)
1979	\$43	\$24
1980	\$49	\$26
1981	\$55	\$31
1982	\$59	\$33
1983	\$63	\$38
1984	\$69	\$42
1985	\$73	\$48
1986	\$84	\$54
1987	\$90	\$50
1988	\$98	\$51
1989	\$107	\$55
1990	\$112	\$57
1991	\$117	\$61
1992	\$122	non disponibile
1993	\$126	non disponibile

Il deficit federale

Il deficit federale rappresenta uno dei problemi più gravi e impellenti dell'economia americana. Nel 1993 il Governo ha speso \$255 miliardi in più di quanti ne abbia incassati e presumibilmente lo stesso si verificherà anche negli anni a venire. Il Governo sta trascinando il Paese sull'orlo della bancarotta? È indispensabile conseguire entrate maggiori per sanare il bilancio? La "Flat Tax" costituirebbe uno strumento valido in tal senso?

A meno che non accada un miracolo, i conti dello Stato continueranno ad essere in rosso fino alla fine degli anni Novanta. L'esperienza degli ultimi due decenni ci ha insegnato che il Governo tende immancabilmente a generare un disavanzo ed ogniqualvolta sembra che ci sia un miglioramento, i politici si affrettano subito a reclamare degli sgravi fiscali e ad aumentare le spese, vanificando i risultati ottenuti. Poiché sia le aliquote di imposta sia le spese si adeguano al quadro politico ed economico, non esistono riforme fiscali che possano garantire un riposizionamento duraturo del deficit. Eppure la "Flat Tax" potrebbe agire in due modi: primo con la diminuzione dei tassi di interesse. Con la nostra proposta di instaurare una fase di transizione con disciplina a parte, il debito pubblico beneficerebbe da subito dei bassi tassi di interesse connessi necessariamente ad una riforma fiscale che tratta

gli interessi come reddito al netto tasse. Secondo: la tassa piatta favorirebbe la crescita la quale, essendo caratterizzata da una rapida impennata delle entrate rispetto alle spese, contribuirebbe a limitare il deficit o a rendere possibili aliquote più basse nonché spese più elevate.

Se è vero, quanto da noi asserito, ossia che il deficit cronico è l'inevitabile risultato dei compromessi politici, le alte aliquote di imposta, indipendentemente dal sistema fiscale adottato, comportano inevitabilmente spese maggiori aggravando ulteriormente il debito pubblico. Solo un cambiamento di rotta del sistema fiscale e delle spese pubbliche nel senso di una maggiore trasparenza potrebbe arginare il problema, la "Flat Tax" da sola non basterebbe.

UN MONDO DI ALIQUOTE D'IMPOSTA DEL 19%

Come si vivrebbe con aliquote d'imposta del 19%? La differenza maggiore starebbe nel fatto che ci si concentrerebbe maggiormente sulla produzione di beni e servizi nonché sull'aumento della produttività piuttosto che sullo sfruttamento delle scappatoie fiscali. Con un'aliquota marginale del 40% molti cittadini ad alto reddito ritengono di non dover dichiarare tutto all'erario; quindi spendono tempo e denaro a trovare il modo di restringere la propria base imponibile e si indirizzano verso attività e strumenti che godono di agevolazioni fiscali. Quando si devono corrispondere 40 centesimi per dollaro guadagnato si tende a rivedere il proprio concetto di correttezza, ma con un'aliquota del 19% la maggior parte dei contribuenti avrebbe una visione più serena del sistema; infatti con una tassa del 19% (rispetto ad una del 40%) il gioco dell'evasione e dell'elusione non valgono la candela. Viceversa quando si intascano materialmente 81 centesimi su ogni dollaro guadagnato, si è indotti a produrre di più. Se le imposte sottraggono indistintamente a tutte le fasce di reddito solo 19 centesimi su ogni dollaro aggiuntivo guadagnato, la maggior parte delle persone si preoccuperebbe di esercitare le attività economiche che offrono più rendimento e soddisfazioni invece di quelle che minimizzano il reddito imponibile.

Basti pensare alle decisioni che per la maggior parte delle persone sono all'ordine del giorno e che sono condizionate da un sistema fiscale scaglionato. Con la "Flat Tax" i biglietti per la partita di baseball, le tessere dei club privati, i viaggi d'affari, le auto aziendali e tutta una serie di altre spese aziendali effettuate dalle imprese costerebbero ai titolari 81 centesimi per ogni dollaro del proprio reddito al netto delle tasse, invece che 60. Per contro i rendimenti con l'aliquota del 19% sarebbero considerevolmente più alti e quindi le aziende avrebbero facoltà di tirare un po' la cinghia per quanto riguarda questo tipo di spese.

Coloro che credono che l'economia subirebbe una battuta d'arresto con l'eliminazione della detrazione degli interessi e la deducibilità delle erogazioni liberali, farebbero meglio a considerare come cambierebbe la propria vita di tutti i giorni con l'entrata in vigore della tassa piatta. Probabilmente liquiderebbero i propri avvocati e consulenti fiscali per affidarsi a professionisti esperti nella ricerca di investimenti validi. Forse per il lavoratore medio americano la più grande vittoria sarebbe uscire dall'incubo della dichiarazione dei redditi annuale di aprile. Entrambi i moduli della "Flat Tax", 1 e 2, possono essere compilati in pochi minuti sulla base dei semplici resoconti entrate-uscite che tutti comunemente ci annotiamo.

Domande risposte sulla “Flat Tax”

Abbiamo avuto occasione di presentare la “Flat Tax” innumerevoli volte, in un centinaio di talk show, sia dinanzi a platee di esperti che auditori di profani, in seno alle commissioni del Congresso nonché in interviste radiofoniche e sui giornali. In questo capitolo abbiamo raccolto i quesiti più frequenti che ci sono stati posti e abbinato la rispettiva risposta, nella speranza di soddisfare le curiosità e richieste dei nostri lettori rispetto all’argomento.

DEDUZIONI/DETRAZIONI

D: Cosa ne sarà della deducibilità delle erogazioni liberali?

R: La “Flat Tax” eliminerebbe tale deducibilità principalmente perché riteniamo che essa non sia determinata ai fini della decisione se elargire denaro in favore di comunità religiose, istituti ed altri tipi di organizzazioni o meno (a parte i ricchi che desiderano alleggerirsi). Infatti quasi la metà delle devoluzioni proviene da contribuenti che godono di deduzioni forfetarie e che pertanto non fruirebbero in ogni caso della deducibilità delle erogazioni liberali. Peraltro la normativa fiscale in vigore contempla la deducibilità delle donazioni di valori, quali capitali azionari e opere d’arte, mettendo i cittadini più agiati in condizione di pagare poco o niente all’erario. Il contribuente medio trarrebbe più vantaggio dall’eliminazione delle scappatoie fiscali di quanto non perderebbe con l’eliminazione della deducibilità delle erogazioni liberali. E non dimentichiamo che il valore di una deduzione dipende dall’aliquota marginale ossia con un’aliquota marginale del 15% sarebbe pari a un terzo di quello che si ha con un’aliquota marginale del 39,6%. Non ha molto senso sovvenzionare enti che dipendono da fondi raccolti in virtù delle agevolazioni fiscali anziché dal valore intrinseco della propria attività.

D: Non sono tante le attività meritevoli che rischierebbero di scomparire con l’eliminazione della deducibilità delle erogazioni liberali?

R: La risposta è semplice: no. Ricordiamo ancora una volta: l’aliquota marginale più alta del 70% del 1980 fu ridotta al 28% nel 1986 e quindi di nuovo elevata al 31% nell’anno fiscale 1991. Tra il 1980 e il 1989 le donazioni

effettuate dalle persone fisiche aumentarono del 5,2% l'anno, nonostante il valore delle relative deduzioni scendesse da 70 centesimi per ciascun dollaro guadagnato ad un massimo di 28 centesimi. Rispetto agli anni Ottanta tra il 1955 e il 1980 la disponibilità ad elargire denaro in beneficenza diede cenni di ascesa timidi (e all'epoca vigevano aliquote marginali ben più gravose) ossia saliva del 3,1% l'anno. In dollari rapportati al valore del 1990 (al netto dell'inflazione) nel 1989 le erogazioni liberali passarono da \$64,7 miliardi del 1980 a \$102 miliardi. L'economia forte e in continua espansione, che elevò il reddito reale del cittadino medio, fu il fattore decisivo che innescò il boom delle erogazioni liberali (molto più di quanto non avrebbe potuto fare qualsiasi agevolazione o deduzione fiscale). L'effettiva impennata delle devoluzioni del 57,7% negli anni Ottanta fu persino più cospicua dell'aumento reale delle spese complessive del 32,8%. Gli anni Ottanta, allorché le aliquote si ridussero gradualmente, furono caratterizzati da una forte propensione a donare (anziché ad accumulare).

D: Che cosa accadrebbe al settore della ristorazione o alberghiero?

R: Le colazioni di lavoro con la "Flat Tax" verrebbero ad essere dedotte in toto come spese aziendali, mentre al momento sono deducibili solo per metà. Tuttavia le basse aliquote renderebbero meno allettante l'agevolazione fiscale che se ne trarrebbe e quindi, probabilmente, gli effetti finali sul settore alberghiero sarebbero pressoché trascurabili.

D: Il sistema fiscale non dovrebbe offrire agevolazioni per le famiglie costrette a sostenere spese mediche e sanitarie esose?

R: Oggigiorno quasi la totalità della popolazione statunitense è coperta da un'assicurazione sanitaria, come Medicare. Con l'attuale sistema spesso si abusa di istituti quali la deduzione delle spese mediche per spacciare per strumenti paramedici o fisioterapici strutture di lusso quali la piscina e quant'altro e quindi dedurli (ovviamente la cosa interessa prettamente le fasce molto abbienti). Teniamo presente che più è alta l'aliquota marginale, tanto più la deduzione è conveniente. La metà dei contribuenti che fruisce di deduzioni forfetarie, ovvero quella a reddito più esiguo, solo raramente richiede questo tipo di deduzioni. Di conseguenza sarebbero poche le famiglie a "rimetterci", mentre la stragrande maggioranza beneficerebbe dall'eliminazione di tanti abusi.

Le statistiche pubblicate dall'I.R.S. relative ai redditi hanno mostrato che su 113,8 milioni di dichiarazioni dei redditi per l'anno 1992 solo 5,5 milioni hanno richiesto la deduzione di prestazioni mediche o odontoiatriche per un valore totale pari a \$25,5 miliardi e il 5% di questi 5,5 milioni composto dai contribuenti più benestanti ha fruito di più del 10% delle deduzioni complessive. Questo dato ancora una volta sta ad indicare

che le agevolazioni fiscali sono tanto più fruttuose quanto più si è ricchi. Un paradosso no?

D: E per quanto riguarda il pagamento degli alimenti?

R: Con la "Flat Tax" il coniuge che corrisponde gli alimenti purtroppo non potrebbe dedurli e dovrebbe perciò includerli nella propria base imponibile. Il coniuge che invece li percepisce non dovrebbe pagare imposte aggiuntive. Insomma il nostro piano non andrebbe ad intaccare l'equità ed anzi eliminerebbe la possibilità di sfruttare le aliquote del coniuge che può detrarre di più.

D: Perché la "Flat Tax" non consente di dedurre le spese di trasloco?

R: Le spese di trasloco rappresentano solo una parte delle spese sostenute dal contribuente nell'esercizio della propria attività o professione. Non sarebbe coerente permettere la deducibilità di tali spese e non di quelle relative alla trasferta da e per l'ufficio, per l'acquisto di abbigliamento specifico per il lavoro e così via. Spesso si cambia casa a prescindere da un eventuale maggiore guadagno e pertanto il trasloco non va esentato dalla tassazione. La deducibilità delle spese di trasloco è una di quelle disposizioni tributarie che giovano ad una piccola minoranza a discapito di tutti gli altri. Sgombrando il campo da queste eccezioni si conseguirebbe un ampliamento della base imponibile, il che consentirebbe aliquote più basse senza intaccare il gettito fiscale.

D: Sono un lavoratore dipendente. Come mi dovrei comportare in caso di spese che non mi vengono indennizzate? È prevista questa possibilità nella dichiarazione del reddito da lavoro dipendente della "Flat Tax"?

R: La deducibilità delle cosiddette spese in connessione al lavoro per i lavoratori dipendenti è uno degli "espedienti" fiscali attualmente più in voga, spesso utilizzato per finanziare le vacanze estive degli insegnanti o per pagarsi i viaggi per convegni e congressi ed altre attività non sussidiate in maniera congrua. Le spese realmente in relazione al lavoro o insorgenti a causa di esso dovrebbero essere sostenute direttamente dal datore di lavoro il quale, con la "Flat Tax", potrebbe dedurle dalla propria imposta sulle attività autonome.

D: Non sarebbe irrevocabilmente compromessa la possibilità da parte degli Stati federali e delle amministrazioni comunali di tassare i propri cittadini con l'abolizione della deducibilità delle imposte comunali e statali dal reddito imponibile?

R: Chi è che trae i maggiori vantaggi da tali deduzioni? Ancora una volta la risposta è i contribuenti più benestanti. Nel 1992 le deduzioni

relative alle tasse comunali e statali furono applicate in meno di 32 milioni di dichiarazioni dei redditi (28%) e di questi il 22% dei più ricchi con reddito lordo rettificato eccedente i \$75.000 frui della metà dei \$159 miliardi dedotti. In altre parole, \$80 miliardi di deduzioni delle tasse federali e comunali andarono nelle tasche di poco più del 6% dei contribuenti. Insomma, un vantaggio di dimensioni colossali per i cittadini americani più agiati e per gli Stati federali ad alta percentuale di ricchi tra la popolazione, tra i quali lo stato di New York, il Connecticut e la California, a discapito del Dakota del Nord, dell'Alabama e del Tennessee.

Inoltre la stessa normativa fiscale attualmente in vigore aumenta sempre di più la stretta. La sales tax (l'imposta sulle vendite) che sino al 1986 era deducibile, oggi non lo è più, e le amministrazioni statali e comunali sono sopravvissute anche a questa abolizione. Peraltro i redditi imponibili superiori ai \$108.450 (es.: la coppia sposata che compila congiuntamente la propria dichiarazione dei redditi) non possono più beneficiare del totale delle deduzioni previste. Il modulo 1040 contiene un foglio di 10 righe sul quale è necessario computare "le deduzioni aggiuntive suddivise in voci" e sottrarle dalla base imponibile, per poi calcolarne l'80%, sottrarre \$108.450 (sempre coppia sposata che compila congiuntamente la propria dichiarazione dei redditi), calcolare il 3% della differenza, registrare l'esiguo valore sulla riga 4 o 8, defalcarlo dalla somma delle deduzioni suddivise e riportare il risultato nel supplemento A. Poiché il Congresso è voracissimo, senz'altro la deducibilità delle imposte comunali e statali verrà presto ridotta o abrogata. Con la "Flat Tax" a fronte della perdita di tale deducibilità si trarrà giovamento dagli stimoli e benefici assicurati da un'imposta più leggera.

D: Come la mettiamo con la detraibilità degli interessi?

R: La "Flat Tax" abolirebbe la detraibilità di tutti i tipi di interessi (v. in particolare il prossimo paragrafo relativo agli interessi dei mutui sulla casa). Nel 1986 gli interessi dei conti di credito e dei conti collegati alla carta di credito erano del tutto detraibili, ma già a partire dal 1987 solo il 65% degli interessi individuali era sollecito di detrazione. Nel 1993 tale prerogativa era riservata esclusivamente agli interessi del mutuo sulla casa con un tetto massimo di \$1 milione. Nel 1992 appena lo 0,1% dei contribuenti superava tale limite. In totale unicamente 14 milioni di cittadini (14%) con un reddito imponibile eccedente i \$50.000 fruiro del 68% delle detrazioni degli interessi mentre l'88% non beneficiò praticamente di alcuna agevolazione. Non dimentichiamo che più è alta l'aliquota d'imposta maggiori sono i vantaggi fiscali. Il numero degli interessi non detraibili elencati nel modulo 1040 è aumentato incessantemente negli ultimi anni.

Con la "Flat Tax" sia gli interessi delle persone fisiche sia gli interessi delle aziende sarebbero soggetti ad un differente regime fiscale e considerati spese o reddito al netto delle imposte. Le persone giuridiche non potrebbero più detrarre gli interessi passivi e le persone fisiche non dovrebbero più tassare il proprio reddito da interessi. In tal modo i tassi di interesse scenderebbero passando dai valori delle obbligazioni industriali a quelli delle obbligazione comunali. I contribuenti che soffrirebbero della perdita della detraibilità degli interessi godrebbero di tassi di interesse più vantaggiosi.

MERCATO IMMOBILIARE

D: Che effetti avrebbe sul mercato immobiliare l'abolizione della detraibilità degli interessi del mutuo sulla casa?

R: La "Flat Tax" abrogherebbe la detraibilità di ogni tipo di interesse, non solo di quelli del mutuo sulla casa, quindi il mercato immobiliare non verrebbe ad essere discriminato. Tuttavia una migliore tassazione del settore imprenditoriale potrebbe far sì che le imprese investano di più in impianti e attrezzature piuttosto che nel mercato immobiliare, fenomeno che probabilmente porterebbe ad una transitoria riduzione dei valori degli immobili. Si tratterebbe comunque di pochi punti percentuali e solo per la durata del boom di investimenti scatenato dal nuovo sistema fiscale. A lungo termine i valori degli immobili potrebbero persino aumentare, nel caso in cui l'attività economica prosperi per effetto della nuova tassazione.

D: Se posso permettermi la mia casa attuale è solo grazie alle considerevoli detrazioni previste per gli interessi sui mutui. Se fossero eliminate, sarei costretto a vendere la mia abitazione?

R: L'eliminazione simultanea della detraibilità degli interessi passivi e della tassazione del reddito da interessi comporterebbe dei tassi di interesse più bassi. La gente pagherebbe ratei mensili di mutuo minori che andrebbero a compensare le perdite dovute alla mancata detraibilità degli interessi per la maggior parte dei contribuenti. Solo i più agiati probabilmente ne risentirebbero in modo sostanziale, ma per contro sottostarebbero ad aliquote di imposta inferiori. Inoltre sarebbe opportuno stabilire una fase di transizione in cui la parte mutuataria avesse facoltà di detrarre il 90% degli interessi passivi, a meno che non si accordi con la parte mutuante per tassi più esigui.

D: Perché non si dovrebbero tassare gli utili derivanti dall'alienazione di un immobile?

R: Anche con l'attuale sistema questo tipo di plusvalenze è soggetto ad imposta solo raramente a causa di una disposizione speciale che prevede una soglia di esenzione pari a \$125.000 per gli utili conseguiti da contribuenti di età superiore ai 55 anni nonché altri tipi di indennità in caso di successione. Noi riteniamo che il nostro sistema fiscale debba affidare la tassazione degli immobili alle amministrazioni comunali le cui imposte sugli immobili carpiscono o fagocitano una parte del valore degli immobili stessi.

D: Sono il proprietario di un edificio che fa parte di un complesso di edilizia popolare a fitti agevolati e per il quale ho diritto a delle agevolazioni fiscali. Se queste vengono a mancare non mi potrò più permettere di locare a prezzi bassi e cosa sarà delle persone che vivono lì?

R: Con l'introduzione della "Flat Tax" scomparirebbero non solo le agevolazioni fiscali di questo tipo ma anche quelle per i datori di lavoro che assumono determinate categorie, per l'utilizzo di alcool come carburante, l'incentivazione della ricerca scientifica, l'eliminazione delle barriere architettoniche e la costruzione di impianti per soggetti diversamente abili, la raffinazione del petrolio residuo, la produzione di corrente elettrica per mezzo di fonti di energia rinnovabili nonché per i veicoli elettrici. Tutte queste agevolazioni deformano l'economia con gli escamotage che innescano e, restringendo la base imponibile, determinano l'aumento delle aliquote per tutti gli altri contribuenti. In virtù di tali agevolazioni i soldi dei cittadini fluiscono in attività ed enti ai limiti dell'economicità escogitati ad hoc. Il Governo dovrebbe sovvenzionare tali attività direttamente, invece di farlo con l'artificio delle leggi tributarie. Visto che in ogni caso i meno fortunati non devono rimetterci, lo Stato dovrebbe garantir loro sussidi o assegni sociali in modo che essi possano trovare una soluzione abitativa nel libero mercato.

Il sistema fiscale non è preposto a risolvere le questioni sociali. I meriti dei programmi sociali e il loro finanziamento dovrebbero essere considerati in maniera onesta di fronte all'opinione pubblica in sede di redazione del bilancio preventivo e i parlamentari dovrebbero esprimersi con un voto manifesto su ciascuna spesa pubblica. Tali programmi non dovrebbero celarsi nei risvolti del sistema fiscale. Se abbiamo un'imposta sul reddito complicata e dispendiosa è anche da imputarsi al fatto che troppe volte il sistema fiscale è stato strumentalizzato per scopi sociali anziché per produrre gettito.

D: Il vostro piano abolisce anche gli incentivi fiscali per il recupero di immobili sotto tutela. Non si rischia il dilagare di demolizioni di molti edifici che fanno parte del nostro patrimonio architettonico e che, in quanto tali andrebbero salvaguardati?

R: Per ogni edificio effettivamente rilevante sul piano storico o artistico che viene salvato grazie agli incentivi fiscali, ve ne sono decine o forse centinaia di poco conto, o il cui recupero sarebbe comunque garantito dal proprietario e che invece ricevono sovvenzioni. Gli incentivi fiscali per il recupero del patrimonio edilizio si sono rilevati estremamente inefficaci e si sono prestati come "scorciatoie" per i contribuenti più scaltri. Invece sarebbe meglio stanziare fondi pubblici per la salvaguardia degli edifici storici o d'interesse architettonico.

D: La "Flat Tax" prevede una deduzione del 100% per le spese destinate all'acquisto di terreni nell'anno in cui sono sostenute: tutto ciò non potrebbe favorire la speculazione terriera?

R: Con la "Flat Tax" i contribuenti dichiarerebbero le entrate provenienti dalla vendita degli immobili nel reddito imponibile, bilanciando così le deduzioni offerte agli acquirenti. È vero che si potrebbe verificare un aumento dei prezzi dei terreni non edificati ma con un'aliquota del 19% le ripercussioni sarebbero pressoché irrilevanti. Le contrattazioni immobiliari sarebbero incluse nella "Flat Tax" perché risulterebbe troppo ostico scindere il valore del terreno dal valore dell'edificio edificato su di esso.

I RAPPORTI TRA I DIVERSI LIVELLI AMMINISTRATIVI

R: Che effetti avrebbe sulle amministrazioni comunali la nuova disciplina sulle obbligazioni?

D: Con il sistema vigente le amministrazioni comunali traggono solo un vantaggio minimo dall'esenzione fiscale delle loro obbligazioni e dalla tassazione di quelle concorrenti. Contraendo debiti a tassi d'interesse artificialmente tenuti bassi, le amministrazioni comunali e statali hanno emesso titoli non giustificati dal punto di vista della finalità pubblica per miliardi e miliardi di dollari. Sono molte le emissioni obbligazionarie che finanziano attività discutibili e ne è una prova il fatto che il legislatore dello Stato federale non imponga tasse più alte al riguardo. Il fatto che le amministrazioni comunali e statali assorbano così tanto denaro, sottrae fondi alle imprese e alle loro attività produttive. Con la "Flat Tax" i Municipal bond continuerebbero ad essere esentasse ma altrettanto varrebbe per le altre obbligazioni poiché il reddito di impresa sarebbe tassato alla fonte. Le obbligazioni industriali dunque non avrebbero più nulla da invidiare

ai “Munis” e i loro tassi di interesse scenderebbero immediatamente ai livelli di quelli delle obbligazioni comunali. Nel boom di investimenti che ne conseguirebbe si verificherebbe un aumento dei tassi di interesse degli stessi Municipal Bond, ma tale ripercussione negativa durerebbe solo pochi anni e non sarebbe un fenomeno di grande portata. A lungo termine le amministrazioni comunali non avrebbero più crucci per via dei tassi d’interesse e potrebbero comunque giovare della migliore efficienza economica. Non vi è bene più supremo che una popolazione motivata ed operosa.

D: Cosa ne sarebbe delle altre imposte, come le imposte statali, della contea, sulla vendita e le accise?

R: Anche se la cosa ottimale sarebbe che, oltre al Governo federale, anche le altre amministrazioni adottassero la tassa piatta, la nostra proposta è mirata primariamente a livello federale e l’unica modifica di rilevanza che comporterebbe per le altre tasse federali sarebbe l’eliminazione delle deduzioni relative alle imposte comunali e statali dall’imposta sul reddito (la deducibilità dell’imposta sulle vendite a livello comunale e statale era stata abrogata già nel 1987). Queste deduzioni sono una manna dal cielo per i ricchi e di fatto la metà di esse giova al 6% della popolazione con un reddito lordo rettificato oltre i \$75.000. Non dimentichiamo che ciascuna deduzione o detrazione eliminata allarga la base imponibile rendendo quindi possibili aliquote d’imposta più contenute. Con l’abrogazione di tali deducibilità o detrazioni l’economia ne guadagnerebbe in termini di efficienza in quanto i cittadini sarebbero meno inclini a convogliare le proprie attività economiche nei canali delle amministrazioni comunali e statali per godere dei relativi vantaggi fiscali.

D: Visto che la dichiarazione dei redditi dipende dal sistema fiscale federale, quali effetti avrebbe la “Flat Tax” sull’imposta sul reddito dei singoli Stati federali?

R: Partendo dal presupposto che il gettito fiscale della “Flat Tax” sarebbe lo stesso di quello prodotto dall’attuale sistema, tutti gli Stati federali che conservassero tale rapporto di dipendenza, manterrebbero le medesime entrate.

D: Come interagirebbe la “Flat Tax” con il Governo? Le attività comunali e statali sarebbero tassate? In che modo il Governo si autotasserebbe?

R: Le amministrazioni comunali e statali di per sé non pagano alcun tributo, sono i loro collaboratori e dipendenti a pagare l’imposta sul reddito delle persone fisiche. Altrettanto dicasi per il Governo.

L'IMPOSTA SULLE RETRIBUZIONI (sul reddito da lavoro dipendente)

D: Con l'attuale sistema i fringe benefit sono esentasse. Lo stesso sarebbe con la "Flat Tax," ma il mio datore di lavoro non potrebbe più dedurli. Che fine farebbero i miei fringe benefit?

R: I fringe benefit sono nati durante la Seconda Guerra Mondiale, allorché i datori di lavoro cercarono nuovi modi di compensare in maniera più soddisfacente i propri dipendenti in era di austerità dettata dalle necessità belliche. È significativo il fatto che negli ultimi 50 anni i lavoratori abbiano lottato con maggiore convinzione per l'ottenimento di migliori fringe benefit piuttosto che di aumenti salariali, proprio perché i primi sono esentasse: ormai questo tipo di emolumento retributivo è diventato una componente strutturale della busta paga e a nessun datore di lavoro verrebbe in mente di abrogarla.

Ma i fringe benefit contribuiscono sostanzialmente al restringimento della base imponibile e quindi per avere delle aliquote d'imposta più basse è indispensabile abolirne la deducibilità I fringe benefit, col fatto che il datore di lavoro ne può defalcare il valore corrispettivo dal proprio reddito imponibile, comportano vere e proprie distorsioni economiche che sarebbero vanificate per mezzo della "Flat Tax". La migliore alternativa sarebbe quella di retribuire i propri dipendenti con compensi più congrui. In tal modo ogni lavoratore potrebbe disporre di più soldi con cui scegliere cosa fare e avere più denaro da spendere per varie finalità, quali viaggi, appartamenti, istruzione dei propri figli e così via.

D: Mia figlia ha appena accettato un lavoro part-time e quest'anno guadagnerà all'incirca \$3.000. Rientrerebbe quindi nella soglia di esenzione di \$9.500? A quel punto io perderei l'indennità di \$4.500 per i figli a carico?

R: Tutti i contribuenti avrebbero a disposizione esenzioni individuali e quindi anche Sua figlia. Le sarebbe possibile ricevere l'indennità prevista per i figli a carico finché sarà Lei a provvedere a più della metà del mantenimento annuale di Sua figlia.

D: Sono americano e godo di un'esenzione pari a \$70.000 per il reddito generato all'estero. Vorrei sapere che cosa accadrebbe a questo mio reddito.

R: L'ammontare complessivo del reddito da attività prestata all'estero o il reddito di aziende aventi sede fuori dai confini degli Stati Uniti sarebbe tassato nel Paese stesso in cui è generato. La "Flat Tax" sarebbe applicata solo sulle attività esercitate negli Stati Uniti, indipendentemente dalla nazionalità del proprietario dell'impresa, e non interesserebbe i redditi dei cittadini americani all'estero.

D: La "Flat Tax" abrogerebbe alcune esenzioni o indennità per i figli e familiari a carico. Non si rischierebbe che a quel punto molte persone restino a casa per prendersi cura dei propri cari e dipendano di più dall'assistenza pubblica, riducendo il proprio apporto al mercato del lavoro e comportando per il Governo spese più elevate rispetto ai benefici dovuti a tale abrogazione?

R: Come accade per molte complicate disposizioni speciali del sistema fiscale, se nella teoria le agevolazioni fiscali per i figli o familiari a carico sembrano del tutto degne di plauso, quasi un dovere dello Stato, nella pratica esse spesso non favoriscono le categorie che ne hanno effettivamente bisogno. In teoria tali agevolazioni diminuiscono il gravame di una notevole percentuale di contribuenti, costituita da famiglie con due fonti di reddito ed uno o più figli, e sono a disposizione di ogni scaglione di reddito. Nel 1993 per esempio i più ricchi fruiro di un'esenzione pari a \$480, e ciò a detrimento dei cittadini meno abbienti che non poterono avvalersi dell'esenzione totale. Ripetiamo ancora una volta che quando si restringe la base imponibile inevitabilmente, a titolo di compensazione, occorre aumentare le aliquote d'imposta e poiché la filosofia della "Flat Tax" è imperniata sull'ampliamento della base imponibile e la riduzione delle aliquote, ne consegue che determinate agevolazioni fiscali per l'assistenza sanitaria dei figli e dei familiari a carico contrastano con tali obiettivi. Siamo dell'opinione che la questione relativa all'assistenza per le famiglie aventi spese mediche straordinarie o altri aggravii specifici dovrebbe essere affidata al sistema assistenziale e non a quello fiscale. La "Flat Tax" genererebbe in ogni caso entrate sufficienti a sovvenzionare un vasto programma di assistenza sociale.

D: Non è ingiusto iniziare di punto in bianco a tassare le prestazioni delle assicurazioni contro gli infortuni e contro le malattie?

R: Le prestazioni delle assicurazioni contro gli infortuni sostituiscono la retribuzione nel caso in cui un lavoratore subisca un incidente sul lavoro che ne limiti la capacità lavorativa. La retribuzione è soggetta ad imposta ed è quindi logico tassare anche ciò che la rimpiazza. Altrimenti si innesca un sistema sbagliato che induce determinati soggetti a sfruttare i sinistri o le malattie per riprendere a lavorare il più tardi possibile.

D: Perché la "Flat Tax" vuole eliminare le agevolazioni fiscali dei non vedenti e degli anziani? Perché imporre tasse più alte a categorie così sfortunate?

R: Molti anziani e non vedenti in realtà stanno piuttosto bene. Le loro agevolazioni fiscali non fanno altro che aumentare le aliquote degli altri contribuenti. Bastano poche prerogative o scudi fiscali a determinare un sistema con una base imponibile ristretta e aliquote elevate. È molto meglio e persino più utile, ai fini di un'economia efficiente nonché di un sistema

più semplice, potenziare la previdenza sociale ed altri programmi sociali, che peraltro costituiscono il grosso del reddito degli anziani, e i vari enti di beneficenza statali o privati a sostegno dei non vedenti.

D: Parte del mio compenso è costituito da diritti d'opzione. Mi chiedo come sarebbero tassati?

R: Il valore complessivo dei diritti d'opzione fa parte del reddito dell'anno in cui Lei li ha percepiti, indipendentemente dal fatto se li ha esercitati o meno.

L'IMPOSTA SULLE ATTIVITÀ PRODUTTIVE (dette anche autonome o redditive)

D: Cosa accadrebbe alle deduzioni delle quote di ammortamento non utilizzate negli anni precedenti alla riforma?

R: Bisogna ricordare che non si tratta di una questione di politica fiscale, bensì di come gestire il passaggio da un sistema fiscale complicato e dispendioso ad uno semplice ed efficiente. Innanzitutto è necessario rendersi conto che in presenza di aliquote basse queste deduzioni non andrebbero più ad incidere molto. Sul piano economico lo sgravio della tassazione dei capital gain o utili vari con la "Flat Tax" compenserebbe il valore delle deduzioni perdute. Nel singolo caso la deduzione del 100% delle spese destinate all'acquisto di beni capitali nell'anno in cui sono sostenute è molto più allettante rispetto all'ammortamento pluriennale degli investimenti. Tuttavia è vero che non tutte le aziende avrebbero in programma nuovi investimenti nell'immediato futuro e quindi registrerebbero delle perdite nel caso in cui vengano private della deduzione prevista per le quote di ammortamento. Di quanto si tratterebbe in cifre? Nel 1992 la deduzione totale delle quote di ammortamento per l'imposta sul reddito delle persone fisiche e delle società fu pari a \$597 miliardi. Con un'aliquota del 35% per le persone giuridiche ed una simile aliquota media per i singoli individui che percepivano un reddito di impresa, dette deduzioni ammontarono a \$209 miliardi. Se il Congresso decidesse di riconoscere le deduzioni inutilizzate relative alle quote di ammortamento previste prima della riforma, sarebbero sottratti alla base imponibile del 1995 \$597 miliardi, una perdita che renderebbe necessaria un'aliquota del 20,1% piuttosto che una del 19%. Comunque si tratterebbe di un aggravio fiscale transitorio, limitato ai primi cinque anni di ammortamento, alla fine dei quali sarebbe reintrodotta la tassa del 19%.

Un'alternativa, che non implicherebbe alcun incremento delle aliquote, sarebbe quella di permettere alle società di continuare a dedurre le quote

di ammortamento precedenti ma usufruendo allo stesso tempo di una deduzione pari solo al 50% per i nuovi investimenti. Sarebbe loro possibile dedurre l'altro 50% una volta terminati i vecchi ammortamenti e ogni azienda potrebbe quindi optare per la strategia più congeniale.

D: Faccio la rappresentante; guadagno provvigioni e mi finanzia le spese di viaggio. Non percepisco alcuno stipendio. Come dovrei compilare la mia dichiarazione dei redditi?

R: Tutti i lavoratori autonomi compilerebbero il modulo 2 per l'imposta sulle attività autonome e potrebbero quindi dedurre le spese di viaggio e gli altri tipi di costi derivanti dall'esercizio della propria attività. Per usufruire di un'ulteriore agevolazione Le converrebbe autocorrispondersi uno stipendio di almeno \$16.500 (nel caso in cui sia coniugata). Tale stipendio dovrebbe essere riportato nella dichiarazione dei redditi del modulo 1 per l'imposta sulle retribuzioni insieme al reddito del Suo coniuge. Così Le sarebbe possibile dedurre le spese aziendali nonché fruire delle esenzioni ovvero indennità previste per ogni membro familiare. Le basterebbe annotare le spese effettuate e le entrate conseguite durante l'anno.

D: Lei ha detto che l'attuale sistema fiscale comporta una doppia imposizione del reddito. Ma un reddito non è pur sempre un reddito indipendentemente da dove proviene?

R: Il reddito è costituito dalle risorse che sono a diretta disposizione del singolo individuo. Solo le persone fisiche possono avere un reddito. Il reddito delle persone giuridiche in realtà è costituito dal reddito dei titolari, degli azionisti. Il sistema vigente tassa il medesimo flusso di entrate due volte: la prima quando è percepito dalla società e la seconda quando è distribuito ai soci sotto forma di dividendi. Come risultato si ottiene un'aliquota d'imposta del 60%: 34% di imposta sul reddito delle società e sino a 39,6% sul residuo ossia sui dividendi distribuiti ai soci. Senza tener conto delle imposte aggiuntive dei singoli Stati federali. La doppia imposizione fiscale è vessatoria e contravviene a qualsiasi concetto o definizione di giustizia.

D: E i capital gain o utili analoghi? La "Flat Tax" eliminerebbe la tassazione di questo tipo di proventi per ovviare al problema della doppia imposizione ma tale abolizione non sarebbe una concessione o regalia a imprese e ricchi?

R: Innanzitutto i proventi da alienazioni o assimilabili a capital gain sarebbero comunque soggetti a imposizione fiscale con la "Flat Tax". Le plusvalenze derivanti dalla cessione di immobili quali impianti, uffici, appartamenti o case con finalità di investimento sarebbero in ogni caso tassate tramite l'imposta sulle attività autonome che include nel reddito

imponibile le entrate provenienti da alienazioni. I capital gain relativi alle azioni, alle obbligazioni e agli altri strumenti finanziari sono tutt'altra cosa e sono la capitalizzazione di utili da titoli al netto delle tasse. Quando salgono le entrate di un'azienda, aumenta il valore delle azioni, che equivalgono ad una quota degli utili al netto delle tasse. Non dimentichiamo che tutte le entrate aziendali sarebbero tassate con un'aliquota del 19%. Un'ulteriore imposta sull'aumento di valore delle azioni corrisponderebbe ad una seconda imposta sul medesimo flusso di denaro. In altre parole si potrebbe dire che il valore delle azioni cresce perché l'investitore ha buone ragioni di ritenere che gli utili tesaurizzati con i quali l'impresa si può espandere abbiano ottime probabilità di aumentare nel futuro.

Per quanto riguarda i beni immobili, i redditi da immobili o case di proprietà sono in relazione alla capitalizzazione dei valori locativi, i quali sono abbondantemente tassati dalle amministrazioni comunali e statali: anche in tal caso si avrebbe una doppia imposizione se il Governo federale applicasse un'imposta sulle plusvalenze o sui proventi. È importante comprendere che la maggior parte degli utili da capitale sulla prima casa sono dovuti in gran parte alla rivalutazione a fronte dell'inflazione, soprattutto se si ha la stessa casa da tanto tempo. Se nella legge in vigore si introducesse un'imposta sulle plusvalenze immobiliari esigibile sul piano concreto a tutti gli effetti, molti proprietari pagherebbero una tassa sul prezzo di acquisto originario, il che sarebbe un prelievo indebito in quanto la legge tributaria non prevede indicizzazioni del prezzo di acquisto o di vendita.

D: Come sarebbero trattate le perdite o remissioni fiscali per le aziende e le persone fisiche?

R: Non dimentichi che non sarebbero solo le grandi imprese a compilare il modulo per l'imposta sulle attività produttive ma anche i lavoratori autonomi. Le perdite fiscali potrebbero essere riportate a nuovo senza limitazioni (e Lei dovrebbe continuare a farsi prestare soldi). Ciò non vale invece per l'imposta sui redditi da lavoro subordinato; quindi non Le sarebbe possibile ridurre l'onere per spese da altre attività autonome. Le persone che percepiscono una retribuzione elevata e che nel proprio tempo libero "coltivano un pezzetto di terreno o si danno ad altre attività hobbistiche" che spacciano per attività autonome in perdita e pensano di poterselo scalare, forse inizierebbero a distinguere tra lavoro autonomo ed hobby che può comportare spese da assumersi consapevolmente e farebbero le proprie valutazioni e scelte. Con la "Flat Tax" l'Agenzia delle Entrate non concederebbe margini a configurazioni strane e indefinite.

D: Un'impresa che fallisce riceverebbe un rimborso delle tasse in proporzione alle perdite registrate?

R: No. La "Flat Tax" non concederebbe mai rimborsi ai contribuenti (a meno che il cittadino non abbia pagato più del dovuto). Tuttavia un'azienda in bancarotta potrebbe essere rilevata da un'altra impresa che potrebbe dedurre le perdite e quindi rifonderle.

D: Alcune imprese pagano talmente tanti interessi che l'eliminazione della detraibilità comporterebbe perdite insostenibili. Non è una cattiva politica economica?

R: Il problema si porrebbe esclusivamente durante la fase di transizione. Le imprese e le parti mutuarie sulle cui spalle gravano debiti considerevoli perderebbero esattamente quanto invece guadagnerebbero le società titolari di numerose azioni e i mutuantici. La questione non è tale da destare preoccupazioni per due motivi. Innanzitutto la diminuzione dell'aliquota al 19% nella maggior parte dei casi ammortizzerebbe l'aumento dell'onere fiscale derivato dalla perdita della detraibilità degli interessi. Secondo, la maggior parte dei debiti aziendali potrebbe essere corrisposta dopo l'introduzione della "Flat Tax" a seguito di un nuovo mutuo formulato ad interessi più esigui. Per quanto riguarda i mutui sulla casa si potrebbero attuare sistemi che incoraggino le banche e i finanziatori in generale a rivedere le condizioni di mutuo offrendo tassi bassi, gli stessi che si determinerebbero comunque con la "Flat Tax".

D: È vero che, se un'impresa investisse la totalità degli utili in nuovi impianti e attrezzature, potrebbe espandersi all'infinito senza dover mai pagare le tasse? E gli azionisti non percepirebbero le capitalizzazioni dell'impresa sottoforma di utili esentasse?

R: Prima o poi l'impresa esaurisce i mezzi e peraltro deve iniziare a ripartire gli utili anziché tesaurizzarli; è inevitabile anche per non perdere credibilità sul mercato, perché le azioni di una società che non ripartisce gli utili ai soci non hanno valore: nessun azionista le vorrebbe rendendosi conto di non ricavarne mai nulla e preferirebbe quindi venderle e acquistare quelle di un'altra società. Gli operatori di borsa sanno bene che tutte le entrate degli azionisti sono tassate, perciò il valore di mercato dell'impresa equivale ed equivarrebbe immancabilmente al valore capitalizzato al netto delle tasse.

D: È sbagliato pensare che le aziende continuerebbero a comprare e a vendere le attrezzature e gli immobili per beneficiare delle deduzioni immediate?

R: Sì, è sbagliato. Le vendite e gli acquisti superflui non portano a niente. I profitti derivanti dalla vendita di un impianto sarebbero dichiarati

come reddito imponibile, annullando quindi i vantaggi fiscali di un nuovo acquisto. Gli unici a guadagnarci sarebbero i mediatori di ciascuna operazione.

D: Come sarebbe tassato il reddito da locazione delle persone fisiche? Farebbe parte dell'imposta sulle attività autonome o di quella sui redditi da lavoro dipendente? O i cittadini con tale tipo di entrate compilerebbero entrambi i moduli?

R: La locazione è indubbiamente un'attività economica e deve essere perciò riportata nella dichiarazione dell'imposta sulle attività autonome o redditive. È vero che il reddito da locazione sarebbe tassato come reddito di impresa ma l'acquisto degli immobili destinati a tale scopo verrebbe ad essere dedotto l'anno d'acquisto. Non trattandosi di conteggi complicati, dover compilare anche il modello 2 non farebbe perdere molto tempo ai locatori. Nel caso in cui Lei registrasse esclusivamente entrate provenienti dalla locazione di immobili, allora Le converrebbe corrispondersi uno stipendio, compilare anche la dichiarazione dell'imposta sul lavoro dipendente e beneficiare delle considerevoli esenzioni o indennità riservate al settore impiegatizio.

D: Il mio capo mi offre buoni pasto, prezzi di convenzione su palestre e fitness-club, un'auto aziendale ed altri extra, la "Flat Tax" come li tasserebbe?

R: Semplicemente il Suo capo non avrebbe più la facoltà di dedurre fringe benefit come quelli da Lei elencati. Potrebbe ancora offrirLe tali extra, ma non ne ricaverebbe alcun vantaggio fiscale. Tenga presente che per i lavoratori dipendenti è molto più vantaggioso ricevere denaro liquido anziché fringe benefit, perché potrebbero scegliere cosa fare di quei soldi.

D: Faccio parte di un'impresa molto indebitata. La mia, come molte altre imprese, non è a maggiore rischio di chiudere se deve pure accollarsi spese fiscali aggiuntive per il venir meno della detraibilità degli interessi passivi?

R: È vero che non potrebbe più detrarre gli interessi passivi, ma è anche vero che molto probabilmente i suoi debiti dipendono dal tasso di interesse di mercato. Consideri che il calo dei tassi di interesse con l'introduzione della "Flat Tax" sarebbe sufficiente a compensare le perdite dovute alla mancata detrazione degli interessi passivi. E non dimentichi che il reddito della Sua impresa sarebbe soggetto ad un'unica aliquota del 19%. Provi a compilare il modulo della dichiarazione dei redditi per l'imposta sulle attività autonome per rendersi conto di quale sarebbe il Suo onere fiscale con la tassa piatta. Probabilmente ne resterà sorpreso.

D: La "Flat Tax" sarebbe applicata anche alle prestazioni sociali del Governo o degli enti di utilità sociale?

R: Sì. In quel caso va compilato il modello 2 facendo figurare tra gli importi imponibili frange benefit di carattere previdenziale elargiti ai dipendenti. È l'unico modo per sgombrare il campo dalle distorsioni che favoriscono le attività statali e collettive che devono la loro ragion d'essere al fatto che le prestazioni sociali erogate sono esentasse.

D: Che effetti avrebbe la tassa piatta sul valore del dollaro USA sul mercato monetario?

R: Fondamentalmente l'importazione e l'esportazione di beni e servizi sarebbe trattata esattamente come nell'attuale sistema e perciò da questo punto di vista non si avrebbero ripercussioni sul dollaro. I tassi più bassi che si verrebbero a profilare con l'adozione della "Flat Tax" potrebbero portare ad un indebolimento passeggero della nostra valuta, che stimolerebbe l'export e scoraggerebbe l'import, ma si tratterebbe comunque di una fase transitoria.

D: Gli investimenti esteri negli Stati Uniti crescerebbero o diminuirebbero?

R: La "Flat Tax" prevede un'aliquota del 19% per le aziende e le persone fisiche, garantirebbe una deduzione del 100% per le spese destinate agli investimenti delle imprese e non tasserebbe i capital gain dei singoli. Insomma il clima economico statunitense diverrebbe molto più allettante di quello di qualsiasi Paese dell'Europa occidentale o della maggior parte delle altre nazioni. Pertanto è probabile che a seguito dell'introduzione della "Flat Tax" saremmo invasi dagli investimenti esteri, il che incrementerebbe il valore del dollaro USA sul mercato monetario internazionale.

D: Perché un'imposta sulle retribuzioni ed una sulle attività produttive? Non sarebbe più semplice utilizzare un modello unico per riscuotere entrambi i tipi di tasse?

R: Sino ad ora il tentativo da parte dell'I.R.S. di riscuotere l'imposta sugli interessi e i dividendi dalle persone fisiche si è rivelato alquanto vano. Incontestabilmente uno dei punti di forza della "Flat Tax" sarebbe che essa permetterebbe di tassare in modo efficace il reddito da attività redditive alla fonte dove è più semplice applicare l'imposta. Ci pensi: l'aliquota del 19% riduce drasticamente i vantaggi offerti dall'evasione fiscale ed è quindi molto probabile che le imprese come il singolo con reddito da attività autonome dichiarerebbero effettivamente la totalità del proprio reddito.

Le persone fisiche compilerebbero la dichiarazione del reddito di lavoro per due motivi. Primo: in tal modo i contribuenti possono godere delle

proprie deduzioni e detrazioni. Anche il sistema fiscale vigente potrebbe essere corretto in modo tale che ogni cittadino paghi la giusta quota di tasse che gli compete, niente di più e niente di meno. Con un'aliquota unica del 19% conseguire tale obiettivo sarebbe ancora più semplice.

Secondo: è molto importante che ciascuno alla fine dell'anno abbia un quadro di quanto ha effettivamente speso per i beni e i servizi erogati dallo Stato. Con la "Rat Tax" i cittadini pagherebbero tasse proporzionalmente più alte per il finanziamento di nuovi programmi del Governo. Se i contribuenti non compilassero alcuna dichiarazione dei redditi, niente impedirebbe ai fautori dell'allargamento della spesa pubblica di promettere nuovi vantaggi e benefici scervi da aggravii fiscali, di adoperarsi per l'introduzione di nuovi tributi con cui tassare ipotetiche o indistinte imprese ricche, come se tutto ciò non avesse alcun effetto su dipendenti o soci. Teniamo presente che non sono le imprese a pagare i tributi, ma le persone fisiche da cui sono composte e di conseguenza una tassazione più gravosa delle persone giuridiche andrebbe a pesare anche sui dipendenti che avrebbero a disposizione meno posti di lavoro o si troverebbero a percepire un compenso minore.

LA RIFORMA FISCALE E I RICCHI

D: Lei parla sempre di ampliare la base imponibile ma perché è così importante?

R: Le aliquote di imposta oggi sono alte perché la base imponibile è molto esigua. Negli Stati Uniti il reddito delle persone fisiche più o meno ammonta a \$5 bilioni. Tutte le esenzioni fiscali previste riducono tale somma a circa \$3,6 bilioni di reddito lordo rettificato e quindi \$2,4 bilioni di base imponibile. Un'aliquota più bassa, ma applicabile ad una base imponibile molto più ampia (quasi tale da abbracciare l'intero reddito delle persone fisiche), sarebbe in grado di generare il medesimo gettito fiscale dell'attuale imposta.

Altrettanto dicasi per l'imposta sul reddito delle attività autonome. Gran parte di tale reddito sfugge al fisco perché non incluso nella base imponibile. Meno della metà del reddito nazionale complessivo è soggetto ad imposta e quindi si rendono necessarie aliquote alte per produrre entrate sufficienti per lo Stato. Il modo più efficace di godere dei vantaggi fiscali garantiti dalle basse aliquote e di conseguire una concreta semplificazione è di ampliare la base imponibile del reddito nazionale complessivo. Le uniche eccezioni previste dalla "Flat Tax" sono le esenzioni personali, che assicurerebbero la progressività del sistema, nonché la deduzione del 100% delle spese destinate agli investimenti per l'anno in cui sono sostenute. Questi aspetti fanno della tassa piatta un'imposta sui consumi.

D: Perché è così importante che l'aliquota sia del 19%? Perché non una del 18% o del 20%?

R: In realtà l'aliquota del 19% di per sé non è fondamentale, anche aliquote del 18% o del 20% sarebbero accettabili, il punto cardine del nostro piano è il mero ottenimento di un'aliquota d'imposta effettivamente bassa. Quando nel 1981 elaborammo per la prima volta il nostro sistema di "Flat Tax" integrata, calcolammo che un'aliquota del 19% avrebbe consentito di mantenere lo stesso gettito fiscale, ergo avrebbe generato le stesse entrate fiscali registrate nel 1981 dall'imposta sul reddito delle persone fisiche e dall'imposta sul reddito delle società. Siamo rimasti fedeli a tale percentuale in parte per una sorta di lealtà verso il piano originario e in parte per il grado di notorietà raggiunto dalla nostra aliquota. Inoltre non vogliamo sfiorare oltrepassando la barriera psicologica del 20% che per noi ha un significato particolare. Per l'appunto non vogliamo che i politici una volta che figura il 20, con minimo sforzo e piccoli artifici possano ritoccare agevolmente l'aliquota al 25% e poi magari al 29%.

D: Le entrate generate dall'imposta sul reddito delle persone fisiche e sul reddito delle società costituiscono circa l'11% del PIL. Allora perché non utilizzare un'aliquota dell'11%?

R: Certo, si potrebbe, ma in quel caso non sarebbero possibili le generose esenzioni individuali e neanche le deduzioni per le aziende. Le esenzioni individuali costituiscono circa il 27% del PIL e la nostra deduzione del 100% per le spese destinate agli investimenti più o meno l'11%. Se si sottrae quindi il 38% del PIL dalla base imponibile, si rende necessaria un'aliquota del 19% per ottenere un gettito fiscale che si avvicini il più possibile a quello dell'attuale sistema.

Naturalmente sarebbe possibile prevedere anche soglie di esenzione più esigue e deduzioni pluriennali per avere delle aliquote ancor più ridotte, ma ciò farebbe aumentare l'onere fiscale delle famiglie a basso reddito e anche gli incentivi agli investimenti ne risentirebbero. Noi riteniamo che l'ideale sia proprio il pacchetto da noi offerto, vale a dire una deduzione del 100% per le spese destinate agli investimenti nell'anno in cui sono sostenute, agevolazioni e indennità congrue per il singolo e un'aliquota del 19%.

D: La "Flat Tax" non sarebbe una regalia, una concessione a favore dei ricchi?

R: Il gravame fiscale delle famiglie ad alto reddito che godono di poche deduzioni e/o detrazioni sarebbe alleggerito in modo notevolissimo (per via dell'aliquota bassa). Viceversa coloro che per ridurre o spalmare nel tempo le proprie tasse ricorrono agli espedienti previsti dalla legge tributaria, quali agevolazioni fiscali, cospicue deduzioni o detrazioni,

obbligazioni comunali esentasse ed altri stratagemmi vari, pagherebbero tributi considerevolmente più alti. Insomma coloro che dichiarano e pagano il dovuto ne trarrebbero solo vantaggi, mentre chi fa di tutto per eludere avrebbe di che rimetterci.

Non dimentichiamo che la "Flat Tax" prevede una cospicua soglia di esenzione che permetterebbe a milioni di famiglie di lavoratori di essere completamente esonerate dal pagamento delle tasse. Le famiglie aventi un reddito medio sarebbero soggette a delle aliquote più basse. La tassa piatta in generale motiverebbe tutti a lavorare, a risparmiare ed investire di più accrescendo il proprio reddito, scoraggiando invece l'elusione e l'evasione fiscale.

D: La "Flat Tax" non rappresenta un passo indietro agli effetti dell'equità? Non è meno progressiva dell'attuale sistema?

R: È nostra opinione che la "Flat Tax", nella quale ogni contribuente è soggetto alla stessa aliquota bassa, sia molto più equa dell'attuale imposta sul reddito con la sua esasperante complessità e gli spropositati costi di attuazione. Teniamo presente che fino a qualche tempo fa equità significava che tutti sono uguali davanti alla legge e come tali vanno trattati. L'interpretazione dell'equità come necessità di surtassare i ricchi è un'invenzione moderna di coloro che credono che il sistema fiscale sia uno strumento per omologare tutti.

La cosa buona è che la "Flat Tax" è comunque progressiva perché le famiglie ad alto reddito si priverebbero di una quota maggiore di denaro a favore del fisco, mentre le famiglie con un reddito inferiore alla soglia di esenzione verrebbero totalmente esonerate.

Per una coppia sposata (con dichiarazione congiunta) avente due figli, i primi \$25.000 di reddito sono assolutamente esentasse. La percentuale di reddito da destinarsi al pagamento delle imposte salirebbe di pari passo con il reddito stesso raggiungendo quasi la quota del 19% (solo negli scaglioni più alti). Nel 1995 tale percentuale, per la summenzionata famiglia di quattro membri, sarebbe stata

Reddito	Imposta
\$10.000	0,0%
\$20.000	0,0%
\$30.000	2,9%
\$40.000	6,9%
\$50.000	9,3%
\$75.000	12,6%
\$100.000	14,2%
\$200.000	16,6%.

Infine è bene tenere a mente la lezione appresa dagli sgravi fiscali degli anni Venti, Sessanta e Ottanta che, di fatto, aumentarono l'onere dei ricchi e diminuirono quello degli scaglioni medio-bassi. Con l'aggravio del 1990 si verificò esattamente il contrario, a dimostrazione del fatto che le aliquote d'imposta elevate conseguono esattamente l'opposto di ciò che i loro fautori effettivamente sostengono.

D: Quindi il carico tributario sarebbe distribuito in modo equo?

R: Bisogna nuovamente sottolineare il fatto che a pagare le tasse sono le persone e non entità confuse e indistinte. L'effettivo gettito fiscale generato dalle imprese in realtà non è noto, in quanto una parte delle tasse dovute viene corrisposta dai titolari, una parte dai dipendenti ed un'altra dai consumatori (che a loro volta sono lavoratori). La "Flat Tax" riuscirebbe a riscuotere quella porzione di imposte gravanti sulle imprese ed attività autonome che con l'attuale sistema riesce a sfuggire al fisco, in quanto l'I.R.S. tenta di riscuoterle dalle persone fisiche e non direttamente alla fonte.

Il reddito da attività imprenditoriali sarebbe tassato con la stessa aliquota del reddito generato dal lavoratore autonomo, così che tutte le attività economiche redditive siano ugualmente soggette ad un'unica aliquota. La normativa fiscale in vigore opera in tutt'altra direzione, perché, se alcuni redditi di impresa sono soggetti ad un'eccessiva imposizione fiscale a causa della doppia tassazione dei dividendi e dei capital gain, altri, come il reddito agrario, riescono a mascherare il proprio gravame sin troppo facilmente servendosi di espedienti e artifici previsti dalla legge stessa.

D: Però la "Flat Tax" è iniqua in quanto i ricchi potrebbero vivere di interessi e rendite senza mai dover pagare le tasse!

R: La "Flat Tax" prevede una tassazione alla fonte per interessi e rendite o utili. L'imposta sulle attività autonome è applicata sul reddito aziendale prima che questo stesso venga utilizzato per il pagamento degli interessi o tesaurizzato sotto forma di utili o capital gain per gli azionisti. Quindi gli interessi, i dividendi e i capital gain a favore dei contribuenti di qualsiasi scaglione di reddito sarebbero già stati tassati dall'imposta sulle attività redditive. I ricchi e tutti gli individui che percepiscono un reddito d'attività autonoma sarebbero soggetti a questa imposta cui non potrebbero sottrarsi. I dividendi, gli interessi e i capital gain introitati equivarrebbero agli utili al netto delle tasse, esattamente come il salario netto dei dipendenti.

D: Una parte delle imposte gravanti sul capitale (quindi le imprese) non sarebbe scaricata sui consumatori che si troverebbero a pagare prezzi più alti, invece di essere accollata ai soci o azionisti dell'impresa? Non si tratta allora di una discriminazione nei confronti di quanti sarebbero soggetti all'imposta sui redditi da lavoro dipendente che non avrebbero questa possibilità di rifarsi o rivalersi?

R: Vi è una differenza di fondo tra il capitale (che è prodotto dall'uomo) e il lavoro (che è una prestazione primaria offerta). Poiché la "Flat Tax" permette la deduzione del 100% per le spese destinate agli investimenti, il capitale marginale non sarebbe tassato, ma un tale vantaggio fiscale sarebbe assolutamente compensato dalle imposte future gravanti sulla produttività dell'azienda: il 19% di deduzione per gli investimenti effettuati equivale al 19% di tasse sui maggiori utili futuri.

Una crescita economica più vigorosa comporterebbe redditi e stipendi più elevati nonché una migliore qualità di vita per tutti gli americani. La "Flat Tax" garantirebbe quindi delle entrate maggiori principalmente in virtù del fatto che aumenterebbe sia l'occupazione, sia il reddito reale percepito dai lavoratori: non a caso il reddito da lavoro costituisce tre quarti del PIL. Nondimeno anche i contribuenti che hanno rendite pagherebbero tasse più cospicue nel caso in cui si verifichi un incremento del capitale sociale nazionale.

Mi permetta di aggiungere un'ultima cosa: tutti gli economisti, indipendentemente da ideologia o schieramento, concordano sul fatto che un'imposta che grava sui consumi e non sul reddito assicurerebbe una maggiore efficienza ed alcuni ritengono che favorirebbe anche la crescita economica. La "Flat Tax" converte l'imposta sul reddito in un'imposta sui consumi in quanto dedurrebbe anno dopo anno i nuovi investimenti dalla base imponibile. Il rendimento di tali investimenti, se la produttività e l'efficienza dell'impresa aumentano, negli anni successivi verrebbe ovviamente tassato.

Enti di utilità sociale e no profit

D: In che modo la "Flat Tax" tratta gli enti no profit?

R: Queste organizzazioni sarebbero esonerate dall'imposta sulle attività produttive ma i loro dipendenti pagherebbero l'imposta sulle retribuzioni. Come previsto dall'attuale normativa i loro dividendi sarebbero esentasse. Gli enti no profit tuttavia non potrebbero beneficiare della deduzione del 100% per le spese destinate agli investimenti nel primo anno di acquisto del bene capitale.

D: E per quanto riguarda gli enti non commerciali quali fondazioni e associazioni di beneficenza nonché chiese e scuole?

R: Le aziende facenti capo a questo tipo di organizzazioni compilerebbero la dichiarazione dei redditi per l'imposta sulle attività autonome mentre i loro dipendenti pagherebbero l'imposta sulle retribuzioni. Se così non fosse tali organizzazioni sarebbero esonerate dalle imposte. È bene tenere a mente che ad esempio le fondazioni di determinati casati che possiedono azioni e obbligazioni introitano utili al netto delle tasse e perciò il fisco non ha motivo di occuparsene.

Eredità e successioni

D: Cosa ne sarà della tassa di successione?

R: Sarebbe abolita poiché diverrebbe superflua con un sistema che tassa ogni tipo di reddito una sola volta. Le tasse di successione corrisponderebbero a una doppia imposizione e quindi andrebbero a cozzare con i principi base di una sana politica fiscale.

D: Non sarebbe una buona idea allargare la base imponibile includendo anche le prestazioni delle assicurazioni sulla vita, le eredità, le donazioni e cose simili?

R: No. La base imponibile per la "Flat Tax" è stata scrupolosamente pianificata per dare impulso all'economia. Un ulteriore ampliamento per mezzo dei settori da Lei citati equivarrebbe a una doppia imposizione. Le donazioni sono il trasferimento di un reddito precedentemente tassato e non vi è ragione di tassarlo di nuovo. Le prestazioni delle assicurazioni sulla vita sono un misto di entrate provenienti dagli interessi che sono già compresi nell'imposta sulle attività autonome e il rimborso di premi pagati con reddito già precedentemente tassato. Le eredità in fin dei conti sono assimilabili alle donazioni.

VANTAGGI SOCIALI ED ECONOMICI

D: La "Flat Tax" inciderebbe sulla propensione al consumo e al risparmio dei singoli individui? Come?

R: I migliori incentivi agli investimenti e al risparmio garantiti dalla deduzione del 100% delle spese destinate agli investimenti nell'anno in cui ricadono convoglierebbero il capitale nei settori più produttivi, poiché tutti i tipi di rendimento degli investimenti sarebbero soggetti alla stessa bassa aliquota del 19%. Le agevolazioni fiscali non possono offrire vantaggi maggiori o aliquote più basse rispetto ai normali investimenti

aziendali tassati dall'imposta sulle attività autonome. L'applicazione di un'unica aliquota per tutti i contribuenti arginerebbe l'abuso dilagante degli espedienti fiscali, che mortificano i risparmi e gli investimenti. La drastica riduzione delle aliquote marginali darebbe impulso alle attività di investimento e al rendimento lavorativo, convogliando le attività legate all'economia sommersa in un'economia di mercato efficiente e potenziandole. La tassa piatta diminuirebbe notevolmente i costi da disincentivazione per i singoli e le imprese che ammontano a parecchi miliardi di dollari e comporterebbe al contempo un incremento dei redditi reali, delle retribuzioni reali e una migliore qualità di vita.

D: Quanto risparmieremmo di anno in anno dovendo compilare solo due moduli formato cartolina postale invece del 1040 e allegati?

R: Studi accurati condotti per conto dell'I.R.S. hanno indicato circa \$50 miliardi, ma si tratta di una stima cauta più volte smentita da indagini che evidenziavano valori maggiori. In ogni caso stiamo parlando di cifre enormi che corrispondono al 10% circa di entrambe le imposte sul reddito. La "Flat Tax" eliminerebbe tali spese pressoché totalmente.

D: Sembra quasi che la "Flat Tax" non sia altro che un intelligente piano atto a riscuotere ancor più tributi dai contribuenti già pesantemente tassati. Non ce la possiamo comunque meglio con l'attuale sistema nonostante tutti i suoi difetti?

R: Il sistema fiscale vigente cambia talmente spesso che i contribuenti fanno fatica a capirlo e a stargli dietro. Per esempio nel 1986 l'aliquota più alta era del 28%, nel 1991 salì al 31% e nel 1993 al 39,6%. Praticamente ogni anno vengono ritoccati e rimaneggiati diversi aspetti della normativa fiscale.

Con la "Flat Tax" staremmo quasi tutti meglio. Le famiglie più povere sarebbero completamente esonerate dal pagamento delle imposte e si troverebbero quindi in una situazione più favorevole di quella attuale. Alcuni contribuenti degli scaglioni medio-alti avrebbero un onere tributario maggiore, è vero, ma solo perché sino ad ora hanno sfruttato agevolazioni e scappatoie fiscali varie. In ogni caso le loro remissioni sarebbero comunque compensate un contesto economico migliore e incentivante.

Non dimentichiamo che l'attuale sistema comporta spese di attuazione pari a \$50 miliardi e costi da disincentivazione di oltre \$50 miliardi, senza contare il fatto che ingenera un comportamento di diffidenza da parte degli americani nei confronti del Governo. Con l'introduzione della tassazione piatta l'economia avrebbe a disposizione almeno \$100 miliardi in più, se non \$200 miliardi, una cifra che equivale quasi al deficit federale annuale di cui non si fa altro che parlare.

D: In che modo la “Flat Tax” contribuirebbe alla crescita dell’economia americana?

R: Tutti gli studi che abbiamo avuto modo di analizzare dimostrano che imposte più esigue sulle imprese e i lavoratori accrescerebbero l’offerta sul mercato del lavoro, il capitale e farebbero espandere l’imprenditoria grazie ad uno scenario più incentivante. Più persone sarebbero desiderose di entrare nel mondo del lavoro o semplicemente lavorerebbero di più, soprattutto se si considerano i nuclei familiari a doppio reddito. Sempre più individui si assumerebbero il rischio di investire il proprio capitale o di lavorare autonomamente. La doppia imposizione del reddito di impresa fa sì che le persone giuridiche siano soggette ad aliquote che arrivano sino al 60%, come se dovessero scontare una penalità per aver azzardato e attuato innovazioni o soluzioni di successo.

Un’aliquota del 19% farebbe sì che gente altamente qualificata smetta di optare per attività vantaggiose a livello fiscale per dedicarsi alla ricerca e all’innovazione. La tassa piatta offrirebbe incentivi notevolmente migliori alla formazione di capitale grazie alla deduzione del 100% delle spese destinate agli investimenti, il che a lungo andare si tradurrebbe in un fattore di crescita. I dati raccolti dai più illustri esperti fiscali indicano che la “Flat Tax” aumenterebbe il reddito reale del 6% circa nei primi sette anni post-riforma. Con tassi di crescita maggiori le entrate diverrebbero ancor più sostanziose (rispetto all’odierno sistema) con conseguente flessione del deficit nel tempo. E se a ciò si accompagnasse una riduzione dei tassi di interesse, determinata dalla minore necessità del Governo di introitare, allora può stare certo che l’economia godrebbe di migliore salute.

D: Cosa accadrebbe al mercato azionario con l’adozione della “Flat Tax”?

R: Partiamo dal presupposto che il mercato azionario molto probabilmente si espanderebbe. Le aliquote d’imposta più contenute per le imprese (in ragione dell’abolizione della tassazione dei dividendi e dei capital gain) accrescerebbero il reddito delle attività autonome, stimolando all’acquisto di titoli azionari. Le imprese in rapida crescita, avvalendosi della deduzione del 100% per le spese destinate agli investimenti, conseguirebbero un rapporto quotazione/utili migliore rispetto alle imprese in espansione lenta e incontrerebbero il favore degli investitori. D’altro canto le società che fanno largo uso della detraibilità degli interessi passivi e delle quote di ammortamento risulterebbero meno interessanti agli occhi degli investitori, pur potendo beneficiare delle disposizioni straordinarie previste dalla fase di transizione a salvaguardia della detraibilità degli interessi passivi.

D: E per quanto riguarda il valore del dollaro a livello internazionale?

R: L'introduzione della "Flat Tax" ridurrebbe i tassi di interesse delle obbligazioni esentasse statunitensi. Anche i tassi di interesse del mercato mondiale avrebbero una flessione, la cui entità dipenderebbe dalla politica monetaria delle altre grandi nazioni (i mercati finanziari sono globalizzati e ogni cambiamento dei tassi di interesse negli Stati Uniti avrebbe ripercussioni immediate sulle obbligazioni e azioni di tutti gli altri mercati). Se i tassi di interesse del mercato mondiale non scendessero così drasticamente come negli Stati Uniti, il dollaro perderebbe valore rispetto alle altre valute, valore che però verrebbe recuperato grazie all'afflusso di investimenti stranieri attratti appunto dalla convenienza valutaria. A lungo termine i tassi di interesse di tutti il mondo si aggusterebbero e gli effetti sortiti dalla riforma fiscale sul corso dei cambi svanirebbero.

PENSIONI

D: Come sarebbero trattati i piani pensionistici Keogh e IRA dalla "Flat Tax"?

R: Tali piani pensionistici oggi riservano ad un gruppo ristretto di persone gli stessi vantaggi che la "Flat Tax" offrirebbe a tutti i contribuenti. Tutti godrebbero dello stesso trattamento pensionistico attuale con la differenza che l'aliquota di imposta sarebbe molto più bassa. Le pensioni corrisposte da detti piani sarebbero tassate come reddito e non sarebbe più necessario prescrivere un'età minima per l'erogazione delle pensioni: infatti sarebbero gli stessi beneficiari degli IRA e Keogh plan a scegliere a decorrere da quando percepire la pensione, pagandone le relative imposte. Con l'andare del tempo questo tipo di piani diverrebbero pressoché inutili poiché, grazie alla tassazione degli interessi a livello di attività autonoma e non sui singoli individui, qualsiasi forma di risparmio darebbe gli stessi vantaggi offerti oggi da IRA e Keogh, quali gli interessi a tassazione dilazionata.

D: E per quanto riguarda la previdenza sociale? Come si concilia con la "Flat Tax"?

R: Innanzitutto è necessario dire che i versamenti previdenziali potrebbero essere considerati una "Flat Tax" di grande successo, in quanto dalla loro introduzione negli anni Trenta si sono dimostrati praticamente immuni da complicati emendamenti. La loro storia è la dimostrazione pratica che sì, siamo in grado di attuare una tassa piatta.

La "Flat Tax" tratterebbe le quote versate dal datore di lavoro alla stessa stregua degli altri fringe benefit o delle prestazioni previdenziali volontarie, che non sono deducibili, e le quote a carico del lavoratore come

imponibile dell'imposta sul reddito da attività subordinata. In tal modo tutti i contributi ai fini pensionistici sarebbero contenuti nella base fiscale. Ma le prestazioni assistenziali sarebbero totalmente esentasse. La tassa piatta abolirebbe inoltre la parziale tassazione delle prestazioni sociali per i contribuenti a reddito cospicuo. Insomma, la tassazione delle prestazioni previdenziali è più efficace abrogando la deducibilità delle quote a carico del datore di lavoro.

D: Gli interessi sulla mia assicurazione sulla vita al momento sono esentasse. Cosa accadrebbe a tale ramo del settore assicurativo e cosa ne sarebbe della mia polizza con l'abrogazione della tassazione di tutti gli interessi?

R: Nel Suo caso Le sarebbe possibile continuare a beneficiare dei vantaggi fiscali attuali in quanto non vi saranno imposte sulle entrate da interessi attivi. Inoltre non dovrebbe pagare l'imposta sul reddito per la quota di interessi che compone la Sua assicurazione, come invece accade adesso. In questo settore specifico si avrebbe l'eliminazione della tassazione dei redditi da interessi attivi e della detraibilità degli interessi passivi. Solo i premi assicurativi effettivi sarebbero considerati quali reddito imponibile e non i depositi a risparmio associati ad alcune forme assicurative, e solo il capitale liquidato in caso di decesso o per le altre eventualità previste dall'assicurazione sarebbe considerato come spesa aziendale.

"FLAT TAX" E POLITICA

D: Ma c'è davvero la possibilità che la "Flat Tax" venga introdotta?

R: Noi non cessiamo di essere ottimisti malgrado la pressante opposizione esercitata da taluni o da lobby particolarmente interessati al perpetuarsi dell'attuale sistema fiscale per ragioni finanziarie o ideologiche. La "Flat Tax" ha avuto il supporto di politici sia in quiescenza che tuttora in carica degli schieramenti più disparati, nonché di molti caporedattori, anche delle maggiori testate. La lista di coloro che nel 1982 sostennero la tassa piatta, include sorprendentemente anche personaggi che non ci si sarebbe aspettati quali Lloyd Bentsen, ex presidente della Commissione alle Finanze del Senato e Ministro delle Finanze sotto la presidenza di Clinton; Leon Panetta, ex membro della Camera dei Rappresentanti e direttore dello United States Office of Management and Budget (l'Ufficio per la Gestione ed il Bilancio) sotto Clinton ed altri deputati quali Philip Crane, Ron Paul, John Duncan e George Hansen e senatori Charles Grassley, Jesse Helms, Dennis DeConcini, Steve Symms e Dan Quayle.

Nel 1992 l'ex governatore della California, Jerry Brown, il sostenitore più noto della "Flat Tax", ne fece il fondamento economico della sua

campagna elettorale presidenziale. Prospettata da cotanto personaggio, la "Flat Tax" in due giorni trovò il consenso sia del New York Times che del Wall Street Journal, il che dimostra che la tassa piatta gode di ampio interesse ed appoggio.

Nel 1994 il membro del Congresso Dick Armey del Texas presentò il disegno di legge HR 4585, che includeva una tassa piatta del 17% sul modello di quella di Hall e Rabushka, alché molti parlamentari americani tra il 1995 e il 1996 approfondirono il dibattito sulla "Flat Tax".

D: Allora perché la "Flat Tax" non è stata ancora introdotta?

R: Non dimentichi che Washington D.C. pullula di lobbisti che fanno la loro fortuna mercanteggiando vantaggi fiscali per i propri clienti e gruppi di interesse ed erogano cifre enormi alle casse elettorali di entrambe le Commissioni alle Finanze del Congresso. Combattono strenuamente la "Flat Tax" perché, se venisse introdotta, finirebbero sul lastrico.

In tal caso, noi saremmo pronti a sostenere un programma di reimpiego sovvenzionato dallo Stato a sostegno di migliaia e migliaia di individui dalle indubbie capacità che resterebbero senza lavoro per via della riforma fiscale, sebbene in linea generale rifiutiamo l'ingerenza statale nell'economia. Peraltro la maggior parte di loro non ne avrebbe neanche bisogno. Comunque sia, in confronto ai benefici garantiti dalla tassa piatta, ci sembra uno scotto da pagare tutto sommato irrisorio e siamo sicuri che la stragrande maggioranza degli americani la pensi come noi.

D: Qual è la strategia che adattereste per un'eventuale introduzione della "Flat Tax"?

R: Noi riteniamo che l'appoggio politico decisivo proverrà dai milioni di contribuenti ansiosi di sostituire la moltitudine di moduli e le centinaia di pagine di guide e disposizioni fiscali con due modellini formato cartolina postale. Il successo della tassa piatta sarà garantito dall'esigenza dei cittadini americani di avere una concreta semplificazione del sistema fiscale. Peraltro noi crediamo che una politica incline a negare o mortificare il successo non potrà reggere di fronte alla dimostrazione pratica e inoppugnabile dell'equità della "Flat Tax".

Informazioni e indicazioni bibliografiche

CAPITOLO I: L'IMPOSTA SUL REDDITO

La Dichiarazione d'Indipendenza è esposta nella Rotonda dei National Archives di Washington D.C.. Le fonti tradizionali per i moduli fiscali, la normativa e le varie disposizioni sono, tra gli altri, la *Marten's Law of Federal Income Taxation*, composta da 18 volumi ad anelli (aggiornabili) contenenti modelli per la dichiarazione dei redditi e leggi, nonché otto volumi con le modalità di esecuzione; la *Commerce Clearing House, Inc.*, circa 16 volumi di moduli, leggi e sei volumi di norme di attuazione e i rapporti annuali o semestrali della *West Publishing Company* relativi agli "Acts Amendatory of the Internal Revenue Code" (emendamenti del codice di diritto tributario), pubblicati come *Internal Revenue Acts: Text and Legislative History*.

Nella biblioteca giuridica della Stanford University e negli uffici della maggior parte dei consulenti fiscali sono reperibili i seguenti giornali e registri: *American Federal Tax Reports*, *Journal of Corporate Taxation*, *Journal of Taxation*, *Major Tax Planning*, *Monthly Digest of Tax Articles*, *National Tax Association Proceedings*, *National Tax Journal*, *New York University Institute on Federal Taxation*, *Practical Tax Lawyer*, *Prentice Hall Federal Tax Handbook*, *The Review of Taxation of Individuals*, *Tax Adviser*, *Taxation*, *Taxation for Lawyers*, *Tax Court Digest*, *Tax Court Memorandum Decisions*, *Taxes*, *Tax Facts*, *Tax Guide*, *Tax Law Review*, *Tax Lawyer*, *Tax Notes*, *Tax Planning Tips*, *U.S. Tax Cases*, *U.S. Tax Court Reports* e *U.S. Tax Week*. È possibile ottenere una visione di insieme dettagliata di tutti gli studi che tentano di fare una stima costi legati all'imposta sul reddito nel testo di James L. Payne *Costly Returns: The Burdens of the U.S. Tax System* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies Press, 1993). In esso Payne compendia le stime dei costi d'attuazione mutate dai seguenti studi: Joel Slemrod e Nikki Sorum, "The Compliance Cost of the U.S. Individual Income Tax System", *National Tax Journal* 37 (dicembre 1984): 462-65; Arthur D. Little, Inc., *Development of Methodology for Estimating the Taxpayer Paperwork Burden* (Washington, D.C.: Internal Revenue Service, 1988), pagg. 111-23; James T. Iocozzia e Garrick R. Shear, "Trends in Taxpayer Paperwork Burden", dell'Internal Revenue Service, *Trend Analysis e Related Statistics, 1989 Update* (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1989), pag. 56; Annual Reports (rapporti annuali) del Responsabile dell'Internal Revenue Service nonché una serie di altri documenti dell'I.R.S.

I seguenti studi tentano di stimare i costi da disincentivazione causati dall'imposta sul reddito: Edgar K. Browning, "On the Marginal Welfare Cost of Taxation", *American Economic Review* 77 (marzo 1987): 21; Jerry A. Hausman "Labor Supply" di Henry J. Aaron e Joseph A. Pechman, editore, *How Taxes Affect Economic Behavior* (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1981), pag. 61; Charles Stuart "Welfare Costs per Dollar of Additional Tax Revenue in the United States" *American Economic Review* 74 (giugno 1984): 358; Roger H. Gordon e Burton G. Malkiel "Corporation Finance",

di Aaron e Pechman, editore, *How Taxes Affect Economic Behavior*, pag. 178; Jane G. Gravelle e Laurence J. Kotlikoff, "The Incidence and Efficiency Costs of Corporate Taxation When Corporate and Non-corporate Firms Produce the Same Good" *Journal of Political Economy* 97 (agosto 1989): 774, tabella 6, Charles L. Ballard, John B. Shoven e John Whalley "General Equilibrium Computations of the Marginal Welfare Costs of Taxes in the United States" *American Economic Review*, marzo 1985, pag. 135, tabella 3; Dale W. Jorgenson e Kun-Young Yun "The Excess Burden of Taxation in the U.S." (opuscolo di presentazione di una conferenza nell'ambito del Coopers & Lybrand Foundation Symposium sulla politica fiscale americana per gli anni Novanta, New York, 7-8 novembre 1990), pag. 18; Micheal J. Boskin, "Efficiency Aspects of the Differential Tax Treatment of Market and Household Economic Activity" *Journal of Public Economics* 4 (1975): 12; Martin Feldstein e Joel Slemrod "Inflation and the Excess Taxation of Capital Gains on Corporate Stock" *National Tax Journal* 31 (1978): pagg. 107-18; Micheal J. Boskin "Taxation, Saving, and the Rate of Interest" *Journal of Political Economy* 86 (1978): pagg. 23-27; Martin Feldstein, "Tax Rules and Business Investment", di Martin Feldstein, editore, *Taxes and Capital Formation* (Chicago: University of Chicago Press, 1987), pagg. 63-72; e Roger H. Gordon e Joel Slemrod "Do We Collect Any Revenue from Taxing Capital Income?", di Lawrence H. Summers, ed., *Tax Policy and the Economy 2* (Cambridge, Mass.: MIT Press, 1988), pag. 120.

Esistono stime ufficiali e non sull'entità dell'evasione fiscale. Tra i testi ufficiali annoveriamo: *Estimates of Income Unreported on the Individual Tax Returns*, Department of the Treasury, Internal Revenue Service, pubblicazione 1104 (pagg. 9-79); *Internal Revenue Service's 1988 Report on the "Tax Gap"* (discorso tenuto davanti alla Sottocommissione per il controllo della Commissione di Bilancio, Camera dei Rappresentanti, centesima legislatura, sessione 2, 17 marzo 1988); e *General Accounting Office, Who's Not Filing Income Tax Returns? IRS Need Better Ways to Find Them and Collect Their Taxes* (Washington, D.C., 11 luglio 1979). Rapporti accademici e divulgativi sono reperibili nel testo di Vito Tanzi, ed., *The Underground Economy in the United States and Abroad* (Lexington, Mass.: D.C. Heath, 1982); Dan Bawly *The Subterranean Economy* (New York: McGraw-Hill, 1982); e Carl P. Simon e Ann D. Witte *Beating the System: The Underground Economy* (Boston: Auburn House, 1982).

Per determinare l'entità dell'elusione fiscale, consigliamo un'accurata analisi delle pubblicazioni annuali dell'I.R.S., *Statistics of Income, Individual Income Tax Returns* (Washington, D.C.), in cui sono elencate per categorie le deduzioni richieste dai contribuenti nelle dichiarazioni dei redditi (e i rispettivi importi). Tale testo dà un'idea dell'entità di agevolazioni fiscali pubblicate in resoconti sulle deduzioni, le dichiarazioni dei redditi delle società semplici e degli altri tipi di imprese. Lo *Statistics of Income Bulletin* pubblicato trimestralmente dall'I.R.S. contiene un'analisi dettagliata delle dichiarazioni dei redditi. Lo *Special Analysis G. Tax Expenditures: The Budget of the United States Government*, Office of Management and Budget, Executive Office of the President, rapporto annuale, include una lista per categorie del valore complessivo dei sussidi fiscali all'economia inseriti nel bilancio federale annuale. È possibile trovare la storia dell'imposta sul reddito americana nel *Federal*

Tax Policy di Joseph A. Pechman, IV edizione (Washington D.C.: Brookings Institution, 1983), pagg. 290-92; Bill Bradley, *The Fair Tax* (New York: Pocket Books, 1984), pagg. 68-89; e John F. Witte, *The Politics and Development of the Federal Income Tax* (Madison: University of Wisconsin Press, 1985). I dettagli relativi agli aggravati fiscali più recenti sono disponibili nei processi verbali delle sedute del Congresso pubblicati dalla tipografia di Stato americana.

CAPITOLO II: COSA C'È DI GIUSTO NELLE IMPOSTE?

Due fonti bibliografiche generiche per la determinazione dell'entità e dello sviluppo delle imposte federali e delle spese fiscali sono l'Economic Report of the President, pubblicato ogni anno a gennaio, e il Treasury Bulletin, trimestrale del Ministero delle Finanze.

È possibile reperire la storia delle aliquote di imposta dei Paesi più avanzati nel libro di Charles Adams "For Good and Evil": *The Impact of Taxes on the Course of Civilization* (London, New York, Lanham, Md.: Madison Books, 1993).

Le statistiche sulla distribuzione del carico fiscale per i diversi scaglioni di reddito sono pubblicate ogni anno dalla Tax Foundation. La pubblicazione dell'I.R.S., *Statistics of Income, Individual Income Tax Returns*, analizza la distribuzione delle imposte in base al reddito lordo rettificato per tutte le fonti di reddito nonché le principali deduzioni.

Gli effetti sulla distribuzione dell'onere tributario scaturiti dallo sgravio fiscale indetto dal Ministro del Tesoro Andrew Mellon negli anni Venti sono approfonditi nel libro di James Gwartney e Richard Stroup "Tax Cuts: Who Shoulders the Burden", *Economic Review*, marzo 1982, pagg. 19-27, mentre le conseguenze della riduzione delle tasse sotto il Presidente John F. Kennedy all'inizio degli anni Sessanta sono esaminati da Lawrence B. Lindsey, *The Growth Experiment: How the New Tax Policy Is Transforming the U.S. Economy* (New York: Basic Books, 1990), pagg. 28-40. Infine il restringimento delle aliquote voluto dal Presidente Ronald Reagan negli anni Ottanta è analizzato nelle *Statistics of Income Division dell'I.R.S.*, Washington D.C.

CAPITOLO III: DICHIARAZIONE DEI REDDITI FORMATO CARTOLINA POSTALE

Fonti della tabella 3.1:

Fonte: Economic Report of the President, tabella B-1

2 Tabella B-23

3 Prodotto interno lordo generato dai nuclei familiari e dalle istituzioni, tabella B-10

4 Tabella B-25

5 Investimenti in edifici aziendali nonché parte degli investimenti edili per immobili da locazione.

8 Le fasce di esenzione familiari sono computate come la differenza tra le entrate generate dall'aliquota di imposta del 19% sulla base imponibile del reddito da attività autonoma (riga 6), il reddito di lavoro (riga 4), e l'effettivo gettito fiscale (riga 14), tutto diviso per 0,19. In questo modo si è certi che la "Flat Tax" produce lo stesso gettito fiscale dell'attuale sistema.

12 Tabella B-78

13 Tabella B-78

Il numero ed il valore delle esenzioni individuali sono calcolati nel seguente modo: sulla base dei dati contenuti nello Statistics of Income Basic Tables, 1991, tabella 2.4, abbiamo stimato il numero delle esenzioni individuali come segue:

Esenzione individuale	1991	1995	valore relativo (in milioni)
Single	52	54	1,00
Coniugi	49	51	1,75
Monoreddito	14	14	1,50
Familiari a carico	78	81	0,50

Il valore relativo è frutto di una nostra supposizione sul valore relativo in dollari delle esenzioni individuali. Soppesando ogni tipo di esenzione individuale e la relativa entità arriviamo a 204 milioni di esenzioni tra deduzioni e detrazioni per il 1995. Dividendo tale cifra con il valore complessivo delle esenzioni individuali della riga 8 della tabella 1 giungiamo a \$9.377 pro fascia esente o non imponibile. Le quote non imponibili per il modello 1 sono calcolate come segue:

Fascia di esenzione relativa arrotondata	unità	ammontare	ammontare
Single	1,00	9.377	9.500
Coniugi	1,75	16.410	16.500
Monoreddito	1,50	14.066	14.000
Familiari a carico	0,50	4.689	4.500

I dati relativi a General Motors, Intel e First National Bank of Rocky Mount provengono dai rispettivi rapporti annuali del 1993.

Le deduzioni complessive per l'imposta sul reddito delle persone fisiche e l'imposta sul reddito delle società per il 1992 sono state pubblicate nello Statistics of Income Bulletin, estate 1994, pagg. 124-28.

Il calcolo delle diverse combinazioni tra aliquote e esenzioni si basa sulla summenzionata logica del calcolo delle quote non imponibili neutrali ai fini del gettito fiscale, ma con una precisa aliquota di imposta:

Indennità: base imponibile delle imprese più salari, stipendi e pensioni meno il gettito necessario/aliquota di imposta della "Flat Tax"

Per determinare gli ammortamenti alternativi per gli investimenti e la relativa aliquota di imposta (che non vada ad incidere sul gettito fiscale) la base imponibile viene modificata in modo tale che solo una parte degli investimenti possa essere dedotta. La base modificata è divisa per il gettito necessario in modo da ottenere l'aliquota di imposta.

CAPITOLO IV: LA FLAT TAX E L'ECONOMIA

I dati relativi all'affluenza sul mercato del lavoro provengono dalla tabella "A-13, Employment Status of the Civilian Non-institutional Population by Age, Sex, and Race, Employment and Earnings", inverno 1993/94.

Imposte e offerta del mercato del lavoro: v. *Journal of Human Resources*, spese straordinarie relative alle imposte e all'offerta del mercato del lavoro 25, n. 3 (estate 1990), e Jerry Hausman, "Taxes and Labor Supply," di Alan J. Auerbach e Martin Feldstein, ed., *Handbook of Public Economics*, vol. 1, cap. 4 (Amsterdam: North Holland, 1985), pagg. 213-63.

Sugli effetti della "Flat Tax" sulla formazione di capitale, v.: Alan J. Auerbach, Laurence J. Kotlikoff e Jonathan Skinner, "The Efficiency Gains from Dynamic Tax Reform", *International Economic Review* 24, n. 1 (febbraio 1983): pagg. 81-100, e Auerbach e Kotlikoff, *Dynamic Fiscal Policy* (Cambridge: Cambridge University Press), 1987.

I dati sulle imposte e le quote non imponibili divise per scaglioni di reddito derivano dallo *Statistics of Income*, tabella 1.2.

I dati sui redditi generati da attività lavorative autonome effettivamente riportati nella dichiarazione dei redditi provengono dallo *Statistics of Income, Individual Returns 1991*, tabella 1.4, *All Returns: Sources of Income, Adjustments, and Tax Items, by Size of Adjusted Gross Income*.

I dati concernenti le erogazioni liberali sono stati tratti dall'*American Association of Fund-Raising Counsel, Inc., Giving USA*, 1994.

I dati sulla deduzione delle erogazioni liberali sono reperibili in diversi testi dello *Statistics of Income*.

APPENDICE

Disegno di legge per la "Flat Tax"

Disegno di legge atto ad introdurre una "Flat Tax" e modificare l'imposta sul reddito:

Il Senato in sessione plenaria e la Camera dei Rappresentanti degli Stati Uniti d'America decidono di modificare il sottotitolo A dell'imposta sul reddito come segue:

Paragrafo 1. Breve denominazione.

Si voglia definire questa legge come "legge delega per la riforma fiscale 1995".

Sottotitolo A – Imposta sul reddito

Capitolo I – Calcolo del reddito imponibile.

Capitolo II – Determinazione dell'onere fiscale.

Capitolo III – Enti esonerati dal pagamento delle imposte.

Capitolo IV – Trattenute sulle retribuzioni.

CAPITOLO I – CALCOLO DEL REDDITO IMPONIBILE

Par. 101. Definizione di retribuzione

Par. 102. Definizione delle entrate aziendali

Par. 103. Definizione delle spese aziendali

Par. 104. Definizione delle spese per l'acquisto di beni strumentali, strutture e immobili.

Par. 105. Definizione del reddito imponibile da attività autonoma.

Par. 101. Definizione di retribuzione.

(a) Premessa. Retribuzione o emolumento è il compenso corrisposto dal datore di lavoro al lavoratore, comprendente salari, stipendi, pensioni, premi di produzione, una tantum ecc.

Per retribuzione o emolumento si intende anche:

(1) il controvalore degli strumenti finanziari, ceduti al lavoratore segnatamente al valore di mercato al momento della cessione;

(2) le prestazioni dell'assicurazione infortuni ed altri tipi di assicurazioni sostitutive del salario.

Non vanno considerati elementi della retribuzione:

(1) i rimborsi spese corrisposti dal datore di lavoro al dipendente per i costi sostenuti dal contribuente nell'esercizio della propria attività lavorativa;

(2) i beni e i servizi messi a disposizione del lavoratore dal datore di lavoro, quali assistenza sanitaria, assicurazioni, buoni pasto, abitazione, centri ricreativi e altri fringe benefit;

(3) i salari, gli stipendi e le altre retribuzioni per le attività prestate lavorative al di fuori del territorio USA.

Par. 102. Definizione delle entrate aziendali

Le entrate aziendali sono considerate come il totale delle entrate di un'azienda provenienti dalla vendita o dallo scambio di beni e servizi prodotti negli Stati Uniti, importati o esportati. Esse includono:

il fatturato lordo inclusa l'imposta sulle vendite e le accise generato dalla vendita di beni e servizi;

onorari, provvigioni e entrate simili non assimilabili alla retribuzione;

il reddito di locazione lordo;

la compartecipazione agli utili;

le entrate lorde dalla vendita di beni strumentali, strutture e immobili;

il valore di mercato dei beni, servizi, strutture e immobili messi a disposizione dei soci o dei dipendenti;

il valore di mercato dei beni, servizi e attrezzature esportate dagli Stati Uniti all'estero, purché non includibili nei ricavi delle vendite;

il valore di mercato di beni e servizi messi a disposizione da depositanti, assicurati e altri soggetti aventi titolo a rivendicazioni finanziarie sull'azienda, purché non includibili nei ricavi delle vendite.

Par. 103. Definizione delle spese aziendali

(a) Premessa. Le spese aziendali equivalgono alle spese sostenute per l'acquisto di beni, servizi e materiale necessari all'esercizio della propria attività.

Sono da considerarsi spese aziendali:

(1) la somma concretamente esborsata per l'acquisto di beni, servizi e materiale indipendentemente dal fatto che questi siano rivenduti o meno nel corso dell'anno;

(2) il valore di mercato delle prestazioni aziendali effettuate negli Stati Uniti;

(3) i costi effettivi per i viaggi di lavoro e tutte le spese di pertinenza quali i pranzi e le cene e l'alloggio per i partner d'affari, purché congrui;

(c) tra le spese aziendali non figurano: i costi per l'acquisto di beni e servizi per i dipendenti o i soci, a meno che questi non rientrino nel reddito di impresa.

Par. 104. Definizione delle spese per l'acquisto di beni strumentali, strutture e immobili.

Le spese per attrezzature, immobili e terreni sono effettuate meramente per scopi aziendali. Per decurtare la spesa di impianti importati negli Stati Uniti si tiene conto del valore di mercato al momento dell'introduzione negli Stati Uniti.

Par. 105. Definizione del reddito imponibile da attività autonoma.

Il reddito imponibile è costituito dalle entrate aziendali al netto dei costi per l'acquisto di mezzi aziendali, al netto dei salari e degli stipendi corrisposti ai dipendenti e al netto delle spese destinate all'acquisto di beni capitali, strutture ed immobili.

CAPITOLO II – DETERMINAZIONE DELL'ONORE TRIBUTARIO

Par. 201. Esenzioni individuali

Par. 202. Imposta sul reddito da lavoro subordinato

Par. 203. Imposta sulle aziende/attività autonome

Par. 201. Esenzioni individuali

(a) Premessa. Le indennità per i nuclei familiari nel 1995 ammontano a:

(1) \$16.500 per le coppie sposate che dichiarano congiuntamente il reddito. Un contribuente è considerato sposato se alla fine dell'anno è registrato come coniuge o nel caso in cui il compagno sia deceduto nel corso dell'anno;

(2) \$14.000 per monoreddito. Un contribuente è considerato unico produttore di reddito quando non è sposato e la sua abitazione corrisponde alla residenza principale di un figlio, di un figliastro, di madre o padre a carico e provvede a più della metà del mantenimento di detti familiari;

(3) \$9.500 per i contribuenti non coniugati;

(4) \$4.500 per ogni familiare a carico. Sono considerati familiari a carico i figli, sia naturali che affidati o affiliati, madre o padre del contribuente se quest'ultimo provvede a più della metà del loro mantenimento;

(b) Indicizzazione. Le indennità previste per ogni membro familiare saranno aggiornate di anno in anno in corrispondenza nella misura dell'indicizzazione dei prezzi al consumo nell'anno immediatamente precedente.

Par. 202. Imposta sul reddito da lavoro subordinato

Chiunque abbia esercitato un lavoro dipendente durante l'anno sarà soggetto ad un'imposta del 19% sulla propria retribuzione al netto delle indennità previste per ogni membro familiare o sarà completamente esonerato dal pagamento delle tasse nel caso in cui il suo reddito sia al di sotto della soglia di esenzione.

Par. 203. Imposta sulle aziende/attività autonome

(a) Definizione di azienda/attività autonoma. Rientrano in questa categoria le ditte individuali, le società semplici e le società di capitali. Qualsiasi persona giuridica o fisica non espressamente esonerata dal pagamento delle imposte conformemente a quanto asserito nel capitolo III, e che abbia un reddito da attività autonoma, sarà soggetta all'imposta sulle attività autonome o redditive.

(b) Determinazione dell'imposta. Ogni attività autonoma è soggetta ad un'imposta del 19% sul proprio reddito imponibile ovvero ne è esonerata qualora l'esercizio sia in rosso (l'attività sia in perdita).

(c) Dichiarazioni dei redditi. Un'azienda può compilare per le società sussidiarie o per le ulteriori unità aziendali quante dichiarazioni dei redditi ritiene, a condizione che le entrate aziendali complessive siano dichiarate insieme e purché sia indicata ogni spesa aziendale.

(d) Perdite riportabili a nuovo. Nel caso in cui il reddito imponibile di impresa sia negativo, tale somma negativa potrà essere iscritta come perdita fiscale riportabile a nuovo per gli anni successivi. Le spese fiscali riportabili a nuovo di anno in anno saranno soggette ad un tasso di interesse pari al rendimento medio giornaliero maturato per i certificati trimestrali del tesoro per il primo anno. L'ammontare e la durata delle spese fiscali riportabili a nuovo sono illimitati.

CAPITOLO III – ENTI ESONERATI DAL PAGAMENTO DELLE IMPOSTE

Par. 301. Enti esentati.

Sono esentati dal pagamento delle imposte:

(1) le amministrazioni comunali e statali e le rispettive unità subordinate.

(2) gli istituti di formazione, religiosi, di beneficenza, filantropici e culturali i cui proprietari non percepiscono alcun tipo di entrate dalle medesime.

CAPITOLO IV – TRATTENUTE SULLE RETRIBUZIONI

Par. 401. Trattenute sulle retribuzioni.

I datori di lavoro, ivi inclusi gli enti esonerati dal pagamento delle imposte, sui salari, stipendi e pensioni corrisposti ai propri dipendenti devono operare la seguente trattenuta da corrispondere direttamente all'I.R.S.. Il calcolo della trattenuta va effettuato come segue: il 19% della retribuzione lorda al netto delle esenzioni individuali e precisamente in proporzione al periodo di pagamento. Il datore di lavoro riceverà un accredito sull'imposta sui redditi da lavoro per le trattenute effettuate.

(b) L'emendamento di questo paragrafo assume vigenza per gli anni fiscali a partire dal 31 dicembre 1994.

La collana di cui fa parte il presente libro, pur avendo un considerevole valore sul piano teorico, utilizza un linguaggio agevole, poiché si prefigge di offrire al lettore dotato di spirito critico gli strumenti per addentrarsi in opere di letteratura economico-specialistica di rilievo internazionale. Lo scopo è quindi quello di apportare un contributo al dibattito relativo alle maggiori questioni di politica economica e sociale spesso impernato su posizioni ancorate alla tradizione prospettando alternative costruttive.

Il libro Sebbene le imposte nell'immaginario socio-politico siano concepite come il corrispettivo da pagare a fronte dell'erogazione di beni e servizi da parte dello Stato, spesso e volentieri vengono strumentalizzate in nome di un astratto "bene comune" per ridistribuire il reddito, spacciando lo scaglionamento fiscale su tutti i tipi di reddito quale l'unico modus erariale "equo a livello sociale". Tuttavia l'imposta sul reddito ad aliquote scaglionate a parere di Robert E. Hall e Alvin Rabushka non solo è complicata, ma anche infondata e illogica. La soluzione della "Flat Tax", allettante in quanto semplice, prevede una tassazione uniforme a carico di tutti i soggetti fiscali ossia delle persone fisiche e delle persone giuridiche indipendentemente dalla provenienza e dall'entità del reddito. La dichiarazione dei redditi avverrebbe su un modellino formato cartolina postale.

Gli autori *Robert E. Hall* ha studiato Scienze Economiche alla UC Berkeley (CA, USA) e al MIT a Boston, dove ha insegnato fino a quando ha assunto la cattedra alla Stanford University, ove è noto non solo inserito nel binomio "Robert and Carole McNeil Professor of Economics" bensì anche come membro del thinktank dell'Hoover Institution della Stanford University e si è specializzato in economia e tecnologia applicate.

Alvin Rabushka ha studiato Politologia alla Washington University, a Saint Louis (MO), ha insegnato fino al 1976 alla University of Rochester (NY) e poi ha assunto il suo incarico all'Hoover Institution della Stanford University. Lì opera quale "David and Joan Traitel Fellow", affrontando questioni relative ai problemi dello sviluppo e della politica fiscale. Negli anni Ottanta i due autori sono stati i consulenti di punta della "Tax Policy Task Force" del Presidente Reagan. A livello mondiale sono noti per essere gli ideatori della "Flat Tax".



ISBN 978-3-942239-32-5