

Ripensare il fisco italiano: da Willie Sutton a Jim Mirrlees.*

Alberto Bisin[†] Sandro Brusco[‡] Giulio Zanella[§]

Giugno 2012

Preliminare e incompleto – Commenti benvenuti

Abstract

In questo lavoro passiamo in rassegna la letteratura teorica sulla tassazione ottima, la letteratura empirica sugli effetti della tassazione del lavoro sull’offerta di lavoro, e valutiamo le proposte di riforma del fisco che si sono discusse e attuate a partire dagli anni Novanta.

1 Introduzione

Willie Sutton è stato un famoso rapinatore di banche statunitense. La sua fama deriva, più che dalle sue imprese, dalla risposta che diede a un giornalista che gli chiedeva perché rapinava le banche. “Perché è lì che ci sono i soldi”, rispose candidamente Sutton. Se si vuole trovare una logica nella struttura e nel funzionamento del sistema tributario italiano, la “legge di Sutton” risulta più illuminante di qualunque manuale di scienza delle finanze. Certo, attorno al fisco si combattono le tradizionali battaglie redistributive tra classi sociali, ceti professionali e territori. Certo, in varie fasi diverse forze politiche hanno cercato di individuare e iniziare a mettere in atto progetti di riforma, secondo una qualche visione più o meno coerente. Ma più che questo, è abbastanza chiaro che l’evoluzione del fisco italiano negli ultimi trenta anni è stata guidata in primo luogo dalla continua necessità di reperire fondi per tappare i buchi che continuamente si aprivano nella finanza pubblica, acchiappando soldi ovunque fosse possibile acchiapparli.

Così è stato negli anni ’80, in cui il drammatico incremento della pressione fiscale avvenne essenzialmente per via extralegislativa, grazie all’elevata

*Relazione preparata per le Giornate noiseFromAmerika 2012, Collegio Carlo Alberto, Moncalieri (TO), 30 giugno–1 luglio 2012.

[†]Department of Economics, New York University.

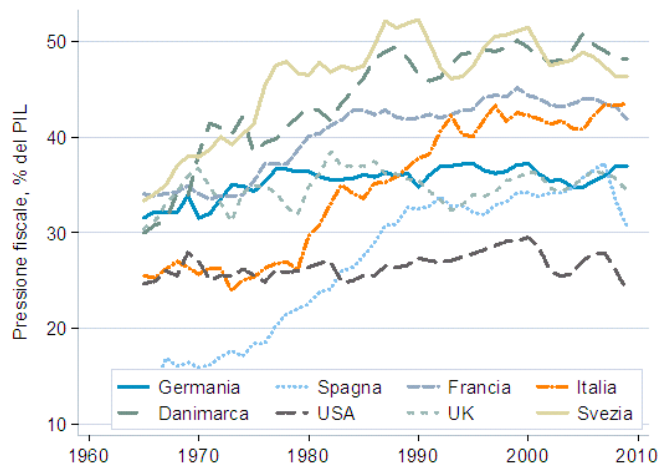
[‡]Department of Economics, Stony Brook University. sandro.brusco@stonybrook.edu

[§]Dipartimento di Scienze Economiche, Università di Bologna. giulio.zanella@unibo.it

inflazione e al *fiscal drag*. E così è stato nel ventennio successivo, quando il sistema politico, incapace di tagliare seriamente la spesa e non più coadiuvato da un'alta inflazione, è stato costretto a introdurre un congruo numero di nuove tasse. Questo è quello che chiamiamo “approccio Willie Sutton”. In base a tale approccio la spesa pubblica è essenzialmente una variabile esogena e determinata da esigenze politiche, quasi sempre indipendenti dalla logica economica. Il sistema fiscale viene determinato anche esso in base a una logica politica di breve periodo, ossia guardando a quali sono i tipi di intervento che permettono di finanziare la spesa pubblica al più basso costo politico, dove i costi tenuti in conto sono esclusivamente quelli che si pagano prima della prossima elezione. Quando possibile, il metodo meno costoso per finanziare la spesa è indebitarsi, rimandando il conto alle generazioni future. E questa (insieme all'aumento per via extralegislativa, grazie all'inflazione, della tassazione) fu l'approccio scelto negli anni '80, come la Figura 1 documenta. Non dobbiamo stare qui a spiegare perché una simile modalità di finanziamento non può durare per sempre. Non durò, e la fine di quella modalità di finanziamento coincise con un crollo del sistema politico che su tale insostenibile metodo si reggeva.

Fu allora, nella prima metà degli anni '90, che si iniziò seriamente a parlare di una (nuova, dopo il cambiamento radicale nella prima metà degli anni '70) riforma del sistema tributario. Iniziarono a circolare libri bianchi ma, soprattutto, si iniziarono a levare vecchie tasse e a metterne di nuove.

Figura 1. Pressione fiscale in Italia e altri paesi OCSE, 1965–2010



Come si può vedere dalla Figura 1 la pressione fiscale è cresciuta in modo poderoso a partire da metà anni '70, portandosi oltre il 40% negli anni '90. Da allora è più o meno rimasta lì, punto più o punto meno. Non ci sono dubbi, a nostro avviso, che una sensibile riduzione della pressione fiscale

è necessaria. In effetti questo è probabilmente il problema più importante di questa fase politico-economica. Tuttavia in questo lavoro non parleremo di questo, o perlomeno non sarà questo il tema centrale. Non lo facciamo di proposito. L'unico modo serio per discutere di riduzione della pressione fiscale è mediante una analisi di riduzione della spesa. È ovvio infatti che lo stato italiano deve raggiungere e mantenere l'equilibrio di bilancio, per cui non esiste alcun modo credibile di ridurre la pressione fiscale senza passare preventivamente per una riduzione della spesa. Il tema della riduzione della spesa, e il connesso tema delle privatizzazioni e della vendita di parte del patrimonio pubblico per ridurre il debito, è troppo importante per essere trattato in modo laterale. Non lo toccheremo, e rinviando ai lavori che sono già presenti sull'argomento.

In questo lavoro invece ci concentriamo su un'altra questione. Per dato livello di pressione fiscale, le modalità di prelievo possono avere effetti radicalmente differenti sugli incentivi forniti agli agenti economici e quindi, in ultima istanza, sul tasso di crescita del paese. Circa 40 anni fa Jim Mirrlees pubblicava il suo lavoro sulla teoria della tassazione ottima (vedi [16]). Da allora la letteratura intorno al tema è cresciuta a dismisura, arricchendosi sia di nuovi contributi teorici sia di analisi empiriche, culminando nel recente rapporto della Commissione Mirrlees [8], [9]. Non è certo l'Italia l'unico paese nel quale il sistema fiscale presenta mancanza di organicità, come conseguenza di interventi ripetuti nel tempo e privi di coerenza. Tuttavia la forte crescita della

Il nostro proposito in questo paper è abbastanza semplice. Cercare di capire quali sono le principali lezioni che abbiamo appreso sul disegno ottimo del sistema fiscale e discutere le implicazioni per una riforma del fisco italiano. L'obiettivo è quello di obiettare l'approccio alla Willie Sutton per creare invece un fisco orientato allo sviluppo.

Il resto del lavoro è strutturato come segue. Nella sezione 2 discuteremo come è evoluta la teoria della tassazione ottima. Nella sezione 3 discuteremo l'evidenza empirica disponibile sugli effetti della tassazione sull'attività economica, con particolare riferimento all'offerta di lavoro. Nella sezione 4 discutiamo specificamente il caso italiano alla luce della teoria e dell'evidenza disponibile.

2 Cenni sulla teoria della tassazione ottima

To be written

3 L'evidenza empirica

L'attività economica risponde alla pressione fiscale: l'introduzione o la variazione di un'imposta o di una tassa induce gli individui a cambiare il proprio

comportamento. La direzione e l'intensità del cambiamento sono, in ultima istanza, questioni empiriche e vengono misurate utilizzando il concetto di elasticità. L'elasticità di una variabile di interesse (per esempio il reddito imponibile d'impresa, l'investimento, l'offerta di lavoro, la domanda per un certo bene di consumo) rispetto all'imposizione fiscale è definita come la variazione percentuale di questa variabile quando la pressione fiscale su di essa aumenta dell'1%.

È naturale aspettarsi che le elasticità rispetto alla pressione fiscale siano generalmente di segno negativo: se un'attività economica o un bene sono tassati di più si eserciterà meno quell'attività e si domanderà meno di quel bene. Un'importante eccezione è l'offerta di lavoro, dove la pressione fiscale ha effetti teoricamente ambigui a causa dell'interazione di due forze che vanno in direzione opposta: un effetto sostituzione (se il mio lavoro viene tassato di più preferisco allocare il tempo ad altre attività non tassate come per esempio il lavoro domestico o il lavoro in nero) e un effetto reddito (se il mio lavoro viene tassato di più sono più povero e quindi ho bisogno di lavorare di più per mantenere lo stesso tenore di vita). In realtà, come vedremo tra breve, anche le elasticità dell'offerta di lavoro rispetto alla pressione fiscale tendono a essere negative.

Oltre al *segno*, però è di fondamentale importanza stimare la *dimensione* delle elasticità. Come illustrato nella sezione 2 la teoria della tassazione ottima produce un semplice principio: nella misura in cui l'efficienza è il criterio guida, si devono tassare pesantemente le attività con elasticità vicine allo zero e tassare leggermente le attività con elasticità elevate. Più bassa è l'elasticità, infatti, minore è la distorsione causata dalla tassazione.

La stima delle elasticità rilevanti per la valutazione della politica fiscale deve affrontare due problemi. Il primo, e più importante, è come "identificare"¹ l'elasticità rilevante. Idealmente, si dovrebbero usare tecniche sperimentali simili a quelle utilizzate per sperimentare i farmaci. Il secondo è come scomporre l'elasticità rilevante nei vari margini che lo compongono, al fine di capire quale specifico comportamento la tassazione modifica. Per esempio, in [6] si riporta che l'elasticità del reddito imponibile d'impresa all'aliquota al quale questo reddito viene tassato è pari a circa 1, in media, nel gruppo dei paesi OCSE. Questo significa che se la pressione fiscale sul reddito di impresa passa dal 30% al 31% (un aumento del 3% circa) la base imponibile si riduce del 3% circa. Questo effetto è determinato da 5 diversi margini: (i) la scelta della forma organizzativa; (ii) la scelta del rapporto capitale proprio/debito; (iii) la scelta del paese dove realizzare profitti nel caso delle multinazionali; (iv) la distorsione delle scelte di investimento (quanto investire, dato che si è in un certo paese); (v) la scelta della localizzazione

¹In senso econometrico. Per i non esperti: identificare significa essenzialmente stimare un numero (o un intervallo numerico) che riflette l'effetto causale di interesse e solo quello, non anche la correlazione con altri fattori che nulla hanno a che fare col meccanismo causale di interesse.

dell'attività produttiva (se investire in un certo paese).

La ricerca sopra citata stima che i margini più importanti sono (i), (iii), e (v). In altre parole, un paese che tassa eccessivamente il reddito di impresa riduce la relativa base imponibile in proporzione 1:1, principalmente inducendo le imprese a scegliere forme organizzative tassate meno, inducendo le multinazionali a traslare i profitti sulle sedi in paesi a più bassa pressione fiscale e inducendo le imprese a non investire.

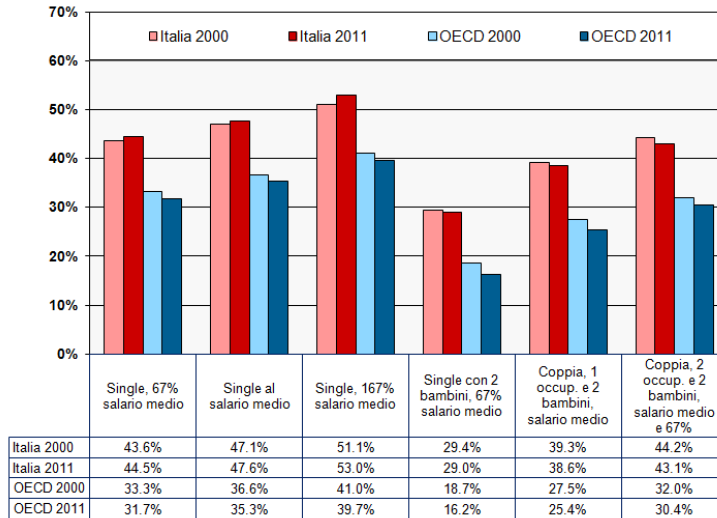
Nel resto di questa sezione ci concentriamo sull'elasticità dell'offerta di lavoro, per due motivi. Il primo motivo è che il lavoro è il più importante fattore produttivo e di conseguenza il reddito da lavoro è la più importante tipologia di reddito, in Italia come negli altri paesi avanzati.² La pressione fiscale sul lavoro tende ad essere elevata perché, tranne che per i lavoratori autonomi e quelli informali, colpisce una base imponibile che non può essere nascosta al fisco. Tuttavia, non ci sembra che si rifletta abbastanza sulle conseguenze di questa elevata pressione fiscale. Se il reddito da lavoro non può essere nascosto, tuttavia si può crearne meno (o crearne nel settore non tassato, cioè il settore informale) in risposta ad eccessiva tassazione. Le stime dell'elasticità dell'offerta di lavoro ci aiutano a capire esattamente l'importanza quantitativa di questo fenomeno. Il secondo motivo è che la ricerca empirica sulle elasticità dell'offerta di lavoro ha una lunga tradizione e occupa tutt'ora una posizione di primo piano nell'agenda della ricerca accademica e non. Empiricamente, sappiamo di gran lunga più sulle elasticità dell'offerta di lavoro che di qualunque altra elasticità rilevante per la politica fiscale.

Prima di riassumere l'evidenza empirica occorre precisare tre cose. Primo, quali sono le imposte rilevanti per la valutazione degli effetti della tassazione sull'offerta di lavoro. Secondo, qual è la nozione rilevante di elasticità. Terzo, quali sono i margini rilevanti di aggiustamento.

Ci sono tre tipi di "tasse" sul lavoro: l'imposta sul reddito personale (IRPEF), i contributi a carico del lavoratore e quelli a carico del datore di lavoro, che messe insieme formano il cuneo fiscale. La Figura 2 illustra il cuneo fiscale in Italia e (in media) nei paesi OCSE nel 2000 e nel 2011. Si noti che il cuneo fiscale esclude trattenute non fiscali come il TFR. Aggiungendo questi pagamenti la parte di reddito da lavoro prodotta in un certo anno e che non finisce nelle tasche del lavoratore aumenta di circa 3-4 punti. È importante tenere a mente che ai fini dell'impatto economico del cuneo fiscale sull'offerta di lavoro non fa differenza (se non sul breve periodo) su chi gravino, giuridicamente, i contributi. Se cioè si volesse ridurre il cuneo fiscale di x punti percentuali, non fa nessuna sostanziale differenza il modo in cui x è ripartito tra lavoratori e imprese perché i salari netti si aggiustano di conseguenza.

Figura 2. Cuneo fiscale per tipologia di famiglia (esclude TFR; fonte: OCSE)

²Per i non esperti: circa 65-70% del reddito nazionale.



Per quanto riguarda la nozione rilevante di elasticità dell’offerta di lavoro, esistono tre distinti concetti: (a) l’elasticità nel senso di Marshall (“non compensata”), che misura la risposta a una variazione permanente del salario netto quando nient’altro cambia; (b) l’elasticità nel senso di Hicks (“compensata”), che misura la risposta a una variazione permanente del salario netto quando il lavoratore riceve una compensazione che lascia invariato il suo benessere (o il paniere di beni che può consumare); (c) l’elasticità nel senso di Frisch (“intertemporale, o a utilità marginale costante”), che misura la risposta a una variazione temporanea del salario netto. La confusione tra questi concetti distinti è talvolta causa di confusione nella valutazione degli effetti della tassazione del lavoro.

Per una serie di ragioni tecniche l’elasticità rilevante per valutare l’effetto di variazioni (percepite come) permanenti della tassazione del lavoro è, in prima approssimazione, quella nel senso di Hicks. Se invece vogliamo valutare gli effetti di variazioni temporanee (un esempio è un ipotetico annuncio che per l’anno 2013 l’IRPEF sarà diminuita di 5 punti percentuali in ogni scaglione, con ritorno alle aliquote 2012 dal 2014) allora dobbiamo considerare l’elasticità nel senso di Frisch. Su queste due elasticità (Hicks e Frisch), quindi, ci concentreremo.

Infine, i margini rilevanti per l’aggiustamento sono due: il margine intensivo (quanto lavorare, dato che si è occupati) e il margine estensivo (se lavorare oppure no). L’evidenza rilevante quindi è quella sulle elasticità nel senso di Hicks e Frisch lungo il margine intensivo e lungo il margine estensivo.

Per avere un’idea delle grandezze, consideriamo due studi empirici che ci sembrano rilevanti. Il primo, [5], contiene un’utile meta-analisi di 24 studi per differenti paesi che utilizzano metodi “quasi sperimentali” per identificare correttamente la risposta dell’offerta di lavoro lungo i due margini

rilevanti a cambiamenti della politica fiscale, e fornisce una stima media mostrando che c'è poca variabilità da studio a studio. Il secondo, [18], non utilizza un metodo quasi sperimentale ma utilizza dati italiani, fornendo una stima confrontabile a quella in [5]. I risultati di questi studi sono riassunti nella tabella qui sotto. Si noti che queste elasticità sono intese convenzionalmente come variazione % dell'offerta di lavoro in seguito all'aumento dell'1% del salario netto. Un'elasticità positiva significa quindi che l'offerta di lavoro varia nella stessa direzione del salario netto³, cioè che la tassazione del lavoro deprime l'offerta di lavoro.

Fonte	Paese	intensivo		estensivo		totale	
		Hicks	Frisch	Hicks	Frisch	Hicks	Frisch
Chetty et al. (2012)	Vari*	0,33	0,54	0,25	0,32	0,58	0,86
Pistaferri (2003)	Italia	–	–	–	–	0,51–0,70	0,70

* Stati Uniti, Regno Unito, Danimarca, Canada, Austria, Islanda.

Sulla base di queste stime possiamo eseguire un semplice esperimento numerico del tipo che noi chiamiamo “back-of-the-envelope”, cioè senza pretesa di accuratezza ma che serve a dare un'idea delle grandezze. Consideriamo i dati riportati nella Figura 2 e un'ipotetica riforma fiscale che riduca permanentemente il cuneo fiscale che grava sul lavoro alla media OCSE per tutte le tipologie di famiglie. Ciò significa una riduzione del cuneo di 13 punti percentuali (dal 43% al 30%, mediamente). Di quanto varierebbe l'input totale di lavoro (ore lavorate dagli occupati e tasso di occupazione) in Italia? Consideriamo il salario medio in Italia, circa 30,000 euro lordi. Con un cuneo fiscale del 43% restano circa 17,000 euro netti (1,300 euro al mese per 13 mensilità). Con un cuneo del 30% resterebbero 21,000 euro netti (1,600 euro al mese per 13 mensilità), una variazione del 23,5%. L'elasticità rilevante è 0,6. Pertanto, la variazione delle ore totali lavorate sarebbe pari a:

$$23,5\% \times 0,6 = 14,1\%.$$

La metà di questa variazione proverrebbe dal margine intensivo (gli attuali lavoratori lavorerebbero più ore) e l'altra metà dal margine estensivo (persone attualmente fuori dalla forza lavoro vi entrerebbero facendo così aumentare il tasso di partecipazione e di conseguenza quello di occupazione).

Quelle considerate fin qui sono elasticità medie. Esiste evidenza che le elasticità sono più grandi, specialmente lungo il margine estensivo, per

³Considerando l'ambiguità teoria cui accenniamo sopra ciò implica che l'effetto sostituzione è più forte dell'effetto reddito.

gruppi con minore attaccamento alla forza lavoro: giovani, donne con partner, e persone vicine all'età del pensionamento. L'ipotetico effetto del 14% calcolato sopra sarebbe quindi più grande per questi gruppi demografici e più piccolo per gli altri.

4 Il caso italiano

Come abbiamo visto nell'introduzione, la pressione fiscale è enormemente cresciuta in Italia a partire dalla metà degli anni '70. In questa sezione ci concentriamo sugli effetti che tale aumento della tassazione può avere avuto sugli incentivi dei lavoratori e delle imprese. Ci sono due misure rilevanti a cui guardare. Il peso complessivo delle imposte è la misura rilevante per la scelta tra partecipare e non partecipare, ossia per il lavoratore se entrare o meno nella forza lavoro e per l'imprenditore se costituire o meno un'impresa (quello che abbiamo sopra chiamato il margine estensivo). L'aliquota marginale è invece la misura rilevante per il margine intensivo, ossia per la decisione di effettuare o meno uno sforzo addizionale che porta al guadagno di un euro addizionale (lordo).

Ci concentriamo qua sull'Irpef, dato che per i contributi sociali c'è l'addizionale effetto di aumentare il reddito pensionistico, che rende gli incentivi assai più complessi da valutare; il loro effetto merita quindi una discussione a parte, nel quadro della riforma del sistema pensionistico e di sicurezza sociale.

4.1 Chi paga l'Irpef

Iniziamo guardando alla situazione attuale dell'Irpef. Si tratta di un'imposta abbastanza complessa e che dipende da molte variabili, ma una delle componenti principali, come in tutti i paesi, è data dalla struttura delle aliquote. L'ultima riforma delle aliquote Irpef è avvenuta nel 2007, la tabella seguente fornisce i valori.

Aliquote Irpef

Scaglione	Aliquota.
0-15.000	23%
15.000-28.000	27%
28.000-55.000	38%
55.000-75.000	41%
oltre 75.000	43%

In realtà per valutare appieno la struttura delle aliquote occorre menzionare che vengono concesse detrazioni per tipo di lavoro. In particolare questo significa che per i lavoratori dipendenti si inizia a pagar tasse solo dopo gli 8.000 (la soglia di esenzione è 7.500 euro per i pensionati al di sotto dei 75 anni, 7.750 euro, per i pensionati sopra 75 anni e 4800 euro per gli altri). Ritorreremo successivamente su tale punto.

Questa tabella, elaborata dal Ministero delle Finanze [15], mostra la distribuzione delle dichiarazioni per classi di reddito complessivo nell'anno 2007, ultimo anno disponibile (ma la situazione non è cambiata molto, data la stagnazione dei redditi nominali).

CLASSI DI REDDITO COMPLESSIVO (in euro)	Numero	%	Cumulat a
zero	279,626	0.67	0.67
da 0 a 1.000	2,240,025	5.38	6.05
da 1.000 a 1.500	683,469	1.64	7.69
da 1.500 a 2.000	560,028	1.34	9.03
da 2.000 a 2.500	505,932	1.21	10.24
da 2.500 a 3.000	472,779	1.14	11.38
da 3.000 a 3.500	439,049	1.05	12.43
da 3.500 a 4.000	417,658	1.00	13.43
da 4.000 a 5.000	826,563	1.98	15.41
da 5.000 a 6.000	2,554,101	6.13	21.54
da 6.000 a 7.500	2,233,518	5.36	26.90
da 7.500 a 10.000	3,347,804	8.04	34.94
da 10.000 a 12.000	2,471,952	5.93	40.87
da 12.000 a 15.000	4,156,063	9.98	50.85
da 15.000 a 20.000	6,848,756	16.44	67.29
da 20.000 a 26.000	5,692,610	13.66	80.95
da 26.000 a 29.000	1,888,412	4.53	85.48
da 29.000 a 35.000	2,252,261	5.41	90.89
da 35.000 a 40.000	1,001,000	2.40	93.29
da 40.000 a 50.000	1,015,985	2.44	95.73
da 50.000 a 55.000	301,609	0.72	96.45
da 55.000 a 60.000	232,578	0.56	97.01
da 60.000 a 70.000	344,946	0.83	97.84
da 70.000 a 75.000	131,866	0.32	98.16
da 75.000 a 80.000	107,462	0.26	98.42
da 80.000 a 90.000	160,318	0.39	98.81
da 90.000 a 100.000			
	112,539	0.27	99.08
da 100.000 a 120.000	136,343	0.33	99.41
da 120.000 a 150.000	101,170	0.24	99.65
da 150.000 a 200.000	70,842	0.17	99.82
oltre 200.000	76,202	0.18	100.00
TOTALE	41,663,466	100.00	

Come di può vedere la mediana è intorno a 15.000 euro. Una buona fetta dei 41,7 milioni di contribuenti non paga alcuna imposta (circa 11 milioni, si veda la tabella successiva). Il 35% dei contribuenti denuncia meno di 10.000 euro. Tra coloro che pagano un'imposta significativa, il grosso si concentra tra 10.000 e 35.000 euro di reddito imponibile; si tratta di poco più della metà dei contribuenti. Per appartenere al top 20% è necessario un reddito di poco meno di 26.000 euro annuali. Per appartenere al top 10%, il reddito richiesto è di poco inferiore a 35.000 euro annuali. Il top 5% si raggiunge con un reddito vicino a 50.000 euro, e il top 1% si raggiunge poco sotto i 100.000 euro.

È utile anche guardare alla distribuzione del reddito e dell'imposta pa-

gata

CLASSI DI REDDITO COMPLESSIVO (in euro)	Ammontare	Media	Frequenza redditi	Cumulata redditi
zero				
da 0 a 1.000	1,026,613	0.46	0.13	0.13
da 1.000 a 1.500	851,436	1.25	0.11	0.24
da 1.500 a 2.000	978,902	1.75	0.13	0.37
da 2.000 a 2.500	1,139,674	2.25	0.15	0.52
da 2.500 a 3.000	1,298,689	2.75	0.17	0.69
da 3.000 a 3.500	1,429,762	3.26	0.19	0.87
da 3.500 a 4.000	1,568,434	3.76	0.20	1.07
da 4.000 a 5.000	3,729,125	4.51	0.48	1.56
da 5.000 a 6.000	14,396,405	5.64	1.86	3.42
da 6.000 a 7.500	15,018,198	6.72	1.94	5.37
da 7.500 a 10.000	29,363,895	8.77	3.80	9.17
da 10.000 a 12.000	27,196,136	11.00	3.52	12.69
da 12.000 a 15.000	56,186,842	13.52	7.28	19.97
da 15.000 a 20.000	119,318,840	17.42	15.45	35.42
da 20.000 a 26.000	129,504,792	22.75	16.77	52.19
da 26.000 a 29.000	51,773,388	27.42	6.70	58.89
da 29.000 a 35.000	71,276,363	31.65	9.23	68.12
da 35.000 a 40.000	37,310,848	37.27	4.83	72.95
da 40.000 a 50.000	45,065,098	44.36	5.84	78.79
da 50.000 a 55.000	15,798,736	52.38	2.05	80.83
da 55.000 a 60.000	13,349,586	57.40	1.73	82.56
da 60.000 a 70.000	22,316,287	64.70	2.89	85.45
da 70.000 a 75.000	9,550,872	72.43	1.24	86.69
da 75.000 a 80.000	8,318,436	77.41	1.08	87.76
da 80.000 a 90.000	13,575,077	84.68	1.76	89.52
da 90.000 a 100.000	10,660,074	94.72	1.38	90.90
da 100.000 a 120.000	14,858,546	108.98	1.92	92.83
da 120.000 a 150.000	13,470,319	133.15	1.74	94.57
da 150.000 a 200.000	12,106,297	170.89	1.57	96.14
oltre 200.000	29,824,192	391.38	3.86	100.00
TOTALE	772,261,862	18.66		

Ammontare e Media espressi in migliaia di euro

I contribuenti che guadagnano meno di 26.000 euro (circa l'80% del totale) controllano poco più di metà della ricchezza, il 52,19%. Un ulteriore 30% va nelle tasche di chi guadagna tra 26.000 e 55.000 euro. Grosso modo questo significa che il 95% inferiore dei contribuenti guadagna l'80% del reddito. Il top 1% controlla circa il 9% del reddito imponibile.

La seguente tabella fornisce dati su quanta parte dell'imposta viene pa-

gata dalle differenti classi di reddito.

CLASSI DI REDDITO COMPLESSIVO (in euro)	Imposta netta					Cumulata	Anti cumulata
	Frequenza	Ammontare	Media	quota imposta pagata			
zero							
da 0 a 1.000	456,370	33,632	0.07	0.02	0.02	99.98	
da 1.000 a 1.500	195,653	31,306	0.16	0.02	0.05	99.95	
da 1.500 a 2.000	143,906	32,280	0.22	0.02	0.07	99.93	
da 2.000 a 2.500	122,850	35,362	0.29	0.02	0.09	99.91	
da 2.500 a 3.000	103,259	36,113	0.35	0.03	0.12	99.88	
da 3.000 a 3.500	100,169	34,133	0.34	0.02	0.14	99.86	
da 3.500 a 4.000	97,451	37,823	0.39	0.03	0.17	99.83	
da 4.000 a 5.000	190,860	83,652	0.44	0.06	0.23	99.77	
da 5.000 a 6.000	192,559	95,239	0.49	0.07	0.29	99.71	
da 6.000 a 7.500	436,991	189,386	0.43	0.13	0.43	99.57	
da 7.500 a 10.000	2,290,045	1,042,355	0.46	0.73	1.16	98.84	
da 10.000 a 12.000	2,102,364	1,799,233	0.86	1.26	2.42	97.58	
da 12.000 a 15.000	3,838,827	5,442,553	1.42	3.82	6.24	93.76	
da 15.000 a 20.000	6,665,272	15,351,323	2.30	10.78	17.02	82.98	
da 20.000 a 26.000	5,654,261	20,791,358	3.68	14.60	31.62	68.38	
da 26.000 a 29.000	1,882,241	9,318,095	4.95	6.54	38.16	61.84	
da 29.000 a 35.000	2,246,815	14,387,730	6.40	10.10	48.26	51.74	
da 35.000 a 40.000	998,726	8,495,247	8.51	5.96	54.22	45.78	
da 40.000 a 50.000	1,013,375	11,333,485	11.18	7.96	62.18	37.82	
da 50.000 a 55.000	300,832	4,290,657	14.26	3.01	65.19	34.81	
da 55.000 a 60.000	231,990	3,757,587	16.20	2.64	67.83	32.17	
da 60.000 a 70.000	344,092	6,543,959	19.02	4.59	72.42	27.58	
da 70.000 a 75.000	131,577	2,901,963	22.06	2.04	74.46	25.54	
da 75.000 a 80.000	107,225	2,572,655	23.99	1.81	76.26	23.74	
da 80.000 a 90.000	159,895	4,301,631	26.90	3.02	79.28	20.72	
da 90.000 a 100.000	112,221	3,481,797	31.03	2.44	81.73	18.27	
da 100.000 a 120.000	135,982	5,017,342	36.90	3.52	85.25	14.75	
da 120.000 a 150.000	100,889	4,738,877	46.97	3.33	88.58	11.42	
da 150.000 a 200.000	70,677	4,432,146	62.71	3.11	91.69	8.31	
oltre 200.000	76,046	11,841,161	155.71	8.31	100.00	0.00	
TOTALE	30,503,420	142,450,080	4.67				

Ammontare e Media espressi in migliaia di euro

La tabella conferma la progressività dell'Irpef. Prima di tutto osserviamo che dei 41,7 milioni di contribuenti, quelli che pagano imposte positive sono 30,5 milioni; 11,2 milioni di contribuenti quindi hanno imposta nulla. Tra coloro che pagano le imposte, chi denuncia meno di 10.000 euro paga poco più dell'1% del gettito dell'imposta. Chi denuncia più di 100.000 euro invece paga il 18,27% del totale.

Gli ammontari pagati (e quindi gli effetti di incentivo) comunque iniziano a essere significativi anche a livelli di reddito non particolarmente alti. I contribuenti che denunciano un reddito tra 10.000 e 20.000 euro pagano circa il 16% dell'imposta, e quelli nella classe di reddito tra 20.000 e 26.000 euro pagano circa 21 miliardi, quasi il 15% del totale. Per quanto riguarda l'ammontare pagato da ciascun individuo, i contribuenti con un reddito tra 10.000 e 12.000 euro pagano in media 860 euro, quelli con un reddito tra 12.000 e 15.000 euro pagano 1420. Da quel punto in poi la progressività si fa sempre più forte. Il totale pagato è particolarmente importante per quanto riguarda il margine estensivo. Per esempio, un lavoratore che si aspetta di guadagnare un reddito lordo tra 12.000 e 15.000 euro sa che finirà per pagare intorno al 10% del suo reddito, e tale variabile verrà tenuta in conto nel momento di decidere se cercare lavoro o meno.

Come sono cambiati gli incentivi nel tempo? Discuteremo qui solo degli effetti sul margine intensivo, dato dalle aliquote marginali. La storia del

marginale estensivo (ammontare totale di imposte pagate) è in realtà molto simile.

L'Irpef venne introdotta in Italia nella prima metà degli anni 70 ed ha subito forti modificazioni nel tempo. Ovviamente, dato il processo inflazionistico avvenuto durante il periodo, occorre guardare alle aliquote pagate su livelli di reddito simili una volta tenuto conto dell'inflazione.

Guardiamo dapprima ai livelli di reddito più bassi, nei quali si concentra il 50% dei contribuenti. La seguente tabella mostra l'aliquota che si applica su un euro di guadagno addizionale per un dato livello di reddito nel tempo.

	10.000 euro		15.000 euro	
	aggiustato	Aliquota	aggiustato	Aliquota
	inflazione		inflazione	
1975	2, 13	13%	3, 20	16%
1980	4, 63	16%	6, 95	22%
1990	11, 63	22%	17, 46	26%
2000	16, 69	25, 5%	25, 04	25, 5%
2007	10.000	23%	15.000	27%

cifre in milioni di lire fino al 2000, euro nel 2007

L'aumento, come si può vedere, è stato molto sostenuto. In realtà, come discuteremo successivamente, le cose sono ancora peggiori di così poiché il meccanismo delle detrazioni decrescenti con il livello del reddito fa sì che l'aliquota marginale su questi livelli di reddito sia oltre il 30%. In altre parole, l'aliquota marginale su questi livelli di reddito è praticamente raddoppiata dal momento dell'introduzione dell'Irpef.

Si osservi che questi livelli di aliquote sono probabilmente quelle più significative anche per quanto riguarda gli incentivi alla partecipazione alla forza lavoro. Infatti i non appartenenti alla forza lavoro (se si escludono studenti e pensionati) sono tipicamente persone con livello di istruzione relativamente basso. La seguente tabella (tratta dall'indagine sulle forze lavoro

dell'Istat [11]) mostra il tasso di attività per genere e titolo di studio.

Tasso di attività, 15-64 anni, anno 2009

	Uomini	Donne	Totale
Lic. elementare	54,0%	17,5%	32,7%
Lic. media	67,7%	38,9%	54,4%
Diploma 2-3 anni	85,0%	65,2%	75,1%
Diploma 4-5 anni	86,5%	77,6%	71,1%
Laurea breve e oltre	86,5%	77,6%	81,5%

Come si può vedere, sono principalmente le donne meno istruite che restano fuori dalla forza lavoro. L'Istat mostra anche i dati per aree territoriali incrociati con il livello d'istruzione. Anche qui il messaggio è forte e chiaro. Se guardiamo ai laureati, il tasso di attività per le donne nel Mezzogiorno è del 71,5%, a fronte di un 81,5% per gli uomini, una differenza relativamente piccola e in parte spiegabile dalle diverse regole pensionistiche. Invece se guardiamo alle persone con la licenza media, nel Mezzogiorno il tasso di attività femminile è del 25,3% a fronte del 61,6% per gli uomini.

Guardiamo ora all'effetto della variazione di aliquote sulla classe media.

	30.000 euro		50.000 euro	
	aggiustato	Aliquota	aggiustato	Aliquota
	inflazione		inflazione	
1975	6,40	25%	10,67	32%
1980	13,89	31%	23,16	35%
1990	34,92	33%	58,19	33%
2000	50,09	33,5%	83,48	39,5%
2007	30.000	38%	50.000	38%

cifre in milioni di lire fino al 2000, euro nel 2007

Anche per la classe media l'aumento dell'aliquota marginale è stato assai forte, anche se proporzionalmente meno forte che per i livelli di reddito più bassi. Per questi livelli di reddito esiste ancora l'effetto addizionale (intorno

al 3%) che deriva dal calo delle detrazioni, effetto che si annulla a 55.000 euro.

Infine, consideriamo il livello di reddito a partire dal quale si paga l'aliquota marginale massima, 75.000 euro, aggiungendo inoltre un livello di reddito molto alto, 1 milione di euro.

	75.000		1.000.000 euro	
	aggiustato	Aliquota	aggiustato	Aliquota
	inflazione		inflazione	
1975	16,01	35%	213	60%
1980	34,73	38%	463	68%
1990	87,29	40%	1.163	50%
2000	125,22	39,5%	1.669	45,5%
2007	75.000	43%	1.000.000	43%

cifre in milioni di lire fino al 2000, euro nel 2007

Per il reddito di 75 mila euro la storia è molto simile a quello dei redditi di classe media, anche se qui l'aumento è stato più contenuto. Per i redditi da un milione invece l'aliquota marginale è scesa. Si noti che nel 1975 il 60% non era l'aliquota massima, che era invece il 72%.

I numeri esposti finora aggiustavano il reddito imponibile solo con riferimento all'inflazione. Dato che nel frattempo c'è stato anche un aumento del reddito reale, è utile ripetere l'esercizio guardando a differenti livelli del reddito pro-capite.

	50%	Aliquota	100%	Aliquota
	Pil pro-capite		Pil pro-capite	
1975	1,30	10%	2,59	13%
1980	3,49	13%	6,98	22%
1990	11,98	22%	23,95	26%
2000	20,26	26,5%	40,51	33,5%
2007	13.070	23%	26.148	27%

cifre in milioni di lire fino al 2000, euro nel 2007

Con qualche modifica nei numeri, l'andamento dell'aliquota per i redditi pari al 50% del reddito pro capite e al reddito pro capite ricalcano quanto visto per i reddito bassi.

	150%	Aliquota	200%	Aliquota
	Pil pro-capite		Pil pro-capite	
1975	3,89	16%	5,18	22%
1980	10,48	27%	13,97	31%
1990	35,93	33%	47,91	33%
2000	60,77	39,5%	81,03	39,5%
2007	39.222	38%	52.296	38%

cifre in milioni di lire fino al 2000, euro nel 2007

Appare invece assai più forte l'effetto sui reddito medio alti, quelli pari al 150% e al 200% del reddito pro-capite. Questi numeri rafforzano quindi quelli visti in precedenza. Dalla sua introduzione a oggi l'Irpef ha assunto connotati molto più disincentivanti dell'offerta di lavoro, soprattutto per le classi popolari e le classi medie.

4.2 Oltre le aliquote. Deduzioni e detrazioni.

Come accennato precedentemente, le aliquote sono solo una delle componenti dell'Irpef. Un'altra componente importante, soprattutto per i livelli

di reddito medi e bassi in cui si concentra la stragrande maggioranza dei contribuenti, è data dalle deduzioni e dalle detrazioni.

Consideriamo per esempio una persona singola che è occupata come dipendente. Per determinare le tasse da pagare si considera anzitutto il reddito (chiamiamolo Y) di questa persona e si applica a tale reddito il calcolo dell'imposta. Questo produce un primo ammontare di imposta, diciamo pari a $t(Y)$. Questa non è però l'imposta che si paga, dato che un lavoratore dipendente può applicare una detrazione, che chiamiamo $d(Y)$. La detrazione è decrescente con il reddito e contribuisce a rendere la tassazione più progressiva (e l'aliquota marginale effettiva per i percettori di redditi medio-bassi più alta). L'imposta effettivamente pagata è data da $T(Y) = t(Y) - d(Y)$. Le aliquote e gli ammontari delle detrazioni. Per comprendere meglio facciamo un paio di esempi. La tabella seguente raccoglie le aliquote IRPEF e le detrazioni che spettano per lavoro dipendente.

	Aliquota	Detrazione	Aliquota effettiva
fino a 8000	23%	1840	0
8.001-15.000	23%	$1.338 + 502 \times \left[\frac{15.000 - Y}{7.000} \right]$	30.171
15.001-28.000	27%	$1.338 \times \left[\frac{55.000 - Y}{40.000} \right]$	30.345
28.001-55.000	38%	$1.338 \times \left[\frac{55.000 - Y}{40.000} \right]$	41.345
55.001-75.000	41%	0	41%
Oltre 75.000	43%	0	43%

Le detrazioni sono modulate in modo che un contribuente con un reddito di 8.000 euro paghi zero di imposta. Le detrazioni calano poi secondo una linea spezzata, prima più rapidamente tra 8.000 e 15.000 euro e poi più lentamente fino a esaurirsi a 55.000 euro. La conseguenza pratica è che all'aliquota formale occorre aggiungere, per i redditi tra 8.000 e 15.000 euro, l'effetto del calo della detrazione che è pari a $\frac{502}{7000} = 7,171\%$. Così si giunge all'aliquota effettiva del 30,2% circa. Tra 15.000 e 55.000 euro invece il calo della detrazione genera un'imposta addizionale di $\frac{1338}{40000} = 3,345\%$.

Come si può vedere, una volta che si tiene conto della riduzione della detrazione l'aliquota marginale risulta quasi piatta, poco più del 30%, tra 8.000 e 28.000 euro. A 28.000 euro si verifica il vero salto di progressività dell'imposta al 41%, che resta più o meno tale fino a 75.000 euro, livello a cui l'aliquota marginale raggiunge il valore massimo di 43%.

Per i lavoratori autonomi la detrazione è di 1.104 euro fino a 4.800 euro, oltre quel livello scende fino ad azzerarsi a 55.000 secondo la formula $1.104 \times \left[\frac{55.000 - Y}{50.200} \right]$. Quindi, alle aliquote tra 4.800 e 55.000 euro va aggiunto $\frac{1104}{50200} = 2.13\%$. Per i lavoratori autonomi però il margine intensivo è più penalizzante per bassi livelli di reddito, dato che l'imposta si inizia a pagare a 4.800 euro.

Un'altra importante caratteristica del fisco italiano è l'esistenza di una detrazione per il coniuge a carico. Anche se in principio tale detrazione si applica ugualmente a entrambi i generi, date le caratteristiche della società italiana esso scoraggia in modo particolare la partecipazione femminile alla forza lavoro.

La detrazione spetta qualora il coniuge abbia un reddito inferiore a 2.840,51 euro. Il modo in cui è strutturata tale soglia corrisponde a una classica 'trappola della povertà'. Se, per esempio, un contribuente passa da guadagnare 2.500 euro a 3.000 allora il reddito familiare complessivo può *diminuire* a causa della perdita della detrazione per l'altro coniuge.

	Detrazione	Aliquota implicita
fino a 15.000	$800 - \left[110 \times \frac{Y}{15.000}\right]$	0.73%
15.001-40.000	690	0%
40.001-80.000	$690 \times \left[\frac{80.000-Y}{40.000}\right]$	1.72%
Oltre 80.000	0	0%

(ci sono alcune maggiorazioni, sempre inferiori ai 30 euro, per i redditi tra 29.000 e 35.200 che qui ignoriamo; si veda il manuale della Agenzia delle Entrate [1] per i dettagli). Osserviamo intanto che, dato che anche tale detrazione è decrescente con il reddito, ciò aumenta l'aliquota marginale pagata sotto i 15.000 euro e sopra i 40.000 euro. Si può quindi dire che la detrazione come attualmente configurata danneggia gli incentivi in due modi: scoraggia la partecipazione alla forza lavoro del coniuge disoccupato (margine estensivo) e scoraggia l'offerta di lavoro del coniuge occupato (margine intensivo).

5 Che fare? Una prospettiva riformista

Guardando agli effetti di incentivo dell'Irpef, il principale problema appare il disincentivo all'offerta di lavoro per i redditi medio-bassi. Anche se è difficile misurare direttamente l'effetto della tassazione sulla partecipazione alla forza lavoro, è fatto noto che tale partecipazione è inferiore in Italia rispetto agli altri principali paesi europei. Questi sono i dati più recenti, riferiti al dicembre 2011, di fonte Istat (pubblicazione mensile su occupati e disoccupati).

	Uomini 15-64 anni	Donne 15-64 anni
Tasso di occupazione	67,1%	46,8%
Tasso di disoccupazione	8,4%	9,6%
Tasso di inattività	26,7%	48,2%

La scarsa partecipazione alla forza lavoro in Italia è fenomeno che interessa entrambi i generi ma che per le donne si manifesta in modo assolutamente abnorme. Quasi metà delle donne nella fascia di età 15-64 anni non lavora e nemmeno cerca lavoro. Anche se questi dati risentono un poco della grande recessione, la drammatica differenza tra partecipazione maschile e partecipazione femminile è tipica dei dati italiani e rende l'Italia una evidente anomalia a livello internazionale. In una recente pubblicazione Istat [12] la situazione è riassunta come segue:

Nonostante nel corso del decennio 1999-2008 il tasso di occupazione nazionale sia cresciuto di 5,0 punti percentuali, e in misura maggiore nella componente femminile, la differenza tra l'Italia e gli altri paesi europei è ancora rilevante. Nel 2008 il tasso di occupazione maschile italiano risulta inferiore a quello medio dell'Ue27 di 2,5 punti percentuali, ma quello femminile di 11,9 punti.

Come abbiamo visto precedentemente la non-partecipazione è fenomeno particolarmente acuto per i livelli di reddito più bassi. Di interesse risulta anche la disaggregazione per classe di età e genere. Oltre alla già nota minore partecipazione alla forza lavoro delle donne, osserviamo il crollo della partecipazione femminile dopo i 45 anni, totalmente assente per gli uomini.

Tasso attività per età, 2009

	Uomini	Donne
15-24	34,0%	23,9%
25-34	85,0%	65,7%
35-44	92,9%	67,3%
45-54	91,2%	60,3%
55-64	48,5%	26,1%

Questi numeri indicano la tendenza delle donne a uscire dalla forza lavoro ben prima dell'età pensionabile. Infatti, nella classe di età 55-64 il gap tra tasso di attività maschile e femminile può essere parzialmente spiegato dal più favorevole trattamento pensionistico delle donne (almeno finora) ed il basso tasso di partecipazione sotto i 24 anni può addirittura essere considerato un segno positivo di maggiore scolarizzazione. Ma, come si vede, il gap è in realtà più forte proprio nel “fiore dell'età”, per le classi di età 35-44 e 45-54. È qui pertanto che bisognerebbe indirizzare gli sforzi.

5.1 Interventi a saldi invariati

È abbastanza ovvio che una riduzione delle imposte avrebbe effetti benefici sugli incentivi. È anche abbastanza chiaro, a nostro avviso, che ragionamenti di efficienza economica indicano dove andrebbero concentrati gli sforzi: la tassazione delle imprese e la tassazione dei redditi da lavoro medio-bassi. In particolare, l'offerta di lavoro a livelli di reddito medio bassi sembra avere una maggiore elasticità rispetto al reddito.

È altrettanto ovvio che al momento non è possibile intervenire semplicemente con riduzioni dell'imposta, ignorando gli effetti sui saldi di bilancio pubblici. Ovviamente il *first best* è ridurre la spesa e usare i risparmi per ridurre le tasse, e su questo si dovrebbero concentrare gli sforzi. Ma è opportuno chiedersi se è possibile fare qualcosa per migliorare gli incentivi insiti nel sistema fiscale anche a parità di gettito.

Dato che l'attuale elevato livello di tassazione non sembra lasciare molti margini per politiche redistributive di stampo tradizionale, occorre andare

nel dettaglio del funzionamento di detrazioni e aliquote.

È chiaro che l'occupazione non si crea con colpi di bacchetta magica. I provvedimenti che discutiamo in questa sezione sono centrati sull'offerta di lavoro, ossia mirano a modificare gli incentivi per stimolare una maggiore partecipazione alla forza lavoro. Il solo aumento della offerta di lavoro ha effetti limitati, in assenza di dinamismo dell'economia, ma i provvedimenti che proponiamo hanno perlomeno il pregio di avere un costo molto basso per lo Stato e di evitare distorsioni nell'allocazione delle risorse.

Un credito fiscale per rientrare nella forza lavoro

In principio un modo per ridurre la tassazione sul lavoro senza aggravii per il bilancio è quello di ridurre le tasse solo per quei lavoratori che, in assenza di una riduzione fiscale, non lavorerebbero. Un tale intervento "chirurgico" non avrebbe costi per il bilancio pubblico, dato che si applicherebbe unicamente a quei lavoratori che, in assenza di taglio alle imposte, non genererebbero reddito. Questo è ovviamente impossibile, ma possiamo avvicinarci a tale obiettivo permettendo a quei lavoratori (che sono soprattutto lavoratrici) che restano a lungo fuori dal mercato del lavoro di accumulare nel tempo le detrazioni di imposta non utilizzate.

L'osservazione rilevante per la nostra proposta è che i redditi inferiori agli 8.000 euro non godono interamente della detrazione, dato che la detrazione non si applica oltre l'imposta lorda dovuta. Quindi, per esempio, un contribuente con un reddito imponibile di 5.000 euro avrà un'imposta lorda pari a 1.150 euro (il 23% di 5.000) e userà la detrazione solo fino a tale ammontare, ottenendo un'imposta netta di zero. In particolare chi resta fuori dal mercato del lavoro e in un dato anno ha un reddito di zero non ottiene alcun beneficio dalla detrazione.

La proposta è che, a partire da una certa età (per esempio 35 anni), le detrazioni non godute in un determinato anno possano essere utilizzate negli anni successivi, funzionando quindi come credito d'imposta. Tale possibilità non dovrebbe avere limitazioni temporali. Per capire meglio, consideriamo ad esempio un contribuente di 40 anni che è rimasto per tre anni fuori dalla forza lavoro. Tale contribuente accumula un credito pari a 5.520 euro, ossia 1.840×3 . Supponiamo ora che nel quarto anno tale contribuente trovi un'opportunità di lavoro che paga 15.000 euro lordi. Con il metodo attuale accettare tale lavoro porta a un reddito netto di 12.888 euro. Se invece si applicasse la proposta, il reddito netto sarebbe pari a quello lordo, ossia 15.000 euro, dato che il credito d'imposta maturato potrebbe essere usato per pagare le imposte. Resterebbe inoltre un residuo credito d'imposta di 3.408 da applicare negli anni successivi. Quindi, tale contribuente pagherebbe zero tasse per i primi due anni di lavoro e un'imposta di 816 nel terzo anno (dopo due anni il credito residuo è $5.520 - 2.112 \times 2 = 1.296$, che sottratto all'imposta di 2.112 dà 816). Solo a partire del quarto anno si inizierebbe a pagare in

pieno l'imposta.

Superare la detrazione per il coniuge a carico

Una abolizione secca della detrazione per il coniuge a carico migliorerebbe il sistema degli incentivi e aumenterebbe il gettito fiscale; tale aumento potrebbe essere usato per ridurre le aliquote effettive sui redditi medio bassi. L'abolizione secca però avrebbe effetti distributivi avversi che non si possono ignorare. Infatti una eliminazione secca della detrazione porterebbe a un aumento della pressione fiscale proprio sulle famiglie più povere (famiglie monoreddito con reddito basso).

Idealmente, la detrazione dovrebbe essere semplicemente aggiunta alle altre detrazioni esistenti. Per esempio, per i lavoratori dipendenti, la detrazione di 1840 euro potrebbe essere aumentata a 2530, modificando poi opportunamente il meccanismo di riduzione. È chiaro però che in tal modo si riduce il gettito fiscale, per cui la manovra non è a costo zero. Infatti, la detrazione complessiva resterebbe la stessa per le famiglie monoreddito ma crescerebbe per le coppie che lavorano. La proposta può comunque essere attuata in modo graduale, decrescendo parzialmente le detrazioni per il coniuge a carico e aumentando contemporaneamente dello stesso ammontare le detrazioni per tipo di reddito.

Una soluzione alternativa transitoria, è quella di dare comunque diritto, a tutti coloro che hanno goduto della detrazione per coniuge a carico nell'ultimo anno fiscale, a continuare a godere della detrazione per un numero fisso di anni indipendentemente dal reddito guadagnato dal coniuge. Eliminando la condizionalità si eliminano gli effetti avversi sul margine estensivo del coniuge e sul margine intensivo proprio.

6 Conclusioni

To be written

References

- [1] Agenzia delle Entrate (2012) *Annuario del Contribuente 2012*, disponibile a <http://www.agenziaentrate.gov.it/>.
- [2] Banca d'Italia (2012). *I bilanci delle famiglie italiane nel 2010*. Roma, Banca d'Italia.
- [3] Brandolini, A. (2009) "Indagine conoscitiva sul livello dei redditi da lavoro nonché sulla redistribuzione della ricchezza in Italia nel periodo 1993–2008", testimonianza alla 11^a Commissione del Senato.

- [4] Brandolini, A. e T. M. Smeeding (2007) ‘Inequality Patterns in Western-Type Democracies: Cross-Country Differences and Time Changes’, Luxembourg Income Study Working Paper Series, WP No. 458.
- [5] Chetty, R., Guren, A., Manoli, D., Weber, A. (2012). Does indivisible labor explain the difference between micro and macro elasticities? A meta-analysis of extensive margin elasticities, *Working paper*.
- [6] de Mooij, R., e S. Ederveen (2008). “Corporate Tax Elasticities A Reader’s Guide to Empirical Findings.” Working Papers 0822, Oxford University Centre for Business Taxation.
- [7] Eurostat (2011) *Income Distribution Statistics*, Bruxelles. Disponibile a epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php
- [8] Institute for Fiscal Studies (2010) *Dimensions of Tax Design: the Mirrlees Review*, Oxford University Press.
- [9] Institute for Fiscal Studies (2011) *Tax by Design: the Mirrlees Review*, Oxford University Press.
- [10] Istat (2009) *Condizioni di vita e distribuzione del reddito in Italia. Anno 2008*. Roma.
- [11] Istat (2009) *Indagine sulle forze di lavoro*, Roma. Disponibile a www3.istat.it/dati/catalogo/20101116_00/testointegrale20101116.pdf
- [12] Istat (2010) *Noi Italia. 100 statistiche per capire il paese in cui viviamo*. Roma. Disponibile a www3.istat.it/dati/catalogo/20100409_00/NoiItalia2010.pdf
- [13] Jappelli, T. and L. Pistaferri (2010) ‘Does Consumption Inequality Track Income Inequality in Italy?’, *Review of Economic Dynamics*, **13** (1): 133-153.
- [14] Ministero dell’Economia e delle Finanze (2008) *Libro Bianco. L’imposta sui redditi delle persone fisiche e il sostegno alle famiglie*, disponibile a <http://www.ssef.it/?id=3722>
- [15] Ministero dell’Economia e delle Finanze (2011) *Statistiche fiscali*, disponibile a http://www.finanze.it/stat_complete/persone_fisiche/tabelle.htm
- [16] Mirrlees, James (1971) “An Exploration in the Theory of Optimum Income Taxation”, *Review of Economic Studies*, **114**: 175-208.
- [17] OCSE (2011), *Divided we stand. Why inequality keep raising*.

- [18] Pistaferri, L. (2003). “Anticipated and unanticipated wage changes, wage risk, and intertemporal labor supply.” *Journal of Labor Economics* 21 (3), 729-754.
- [19] Saez E., J. Slemrod e S. Giertz ‘(2012) ‘The Elasticity of Taxable Income with respect to Marginal Tax Rates: A Critical Review’, *Journal of Economic Literature*, **50 (1)**: 3-50.