

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

*DIPARTIMENTO DI SCIENZE POLITICHE, GIURIDICHE E STUDI
INTERNAZIONALI*

Corso di laurea Triennale in Diritto dell'Economia



TITOLO TESI

*LA CURVA DI LAFFER: RIVISITAZIONE CON
DATI RECENTI.*

RELATORE: PROF. VINCENZO REBBA

LAUREANDO: LUCA REBELLATO

MATRICOLA N. 1051669

A.A. 2014/2015

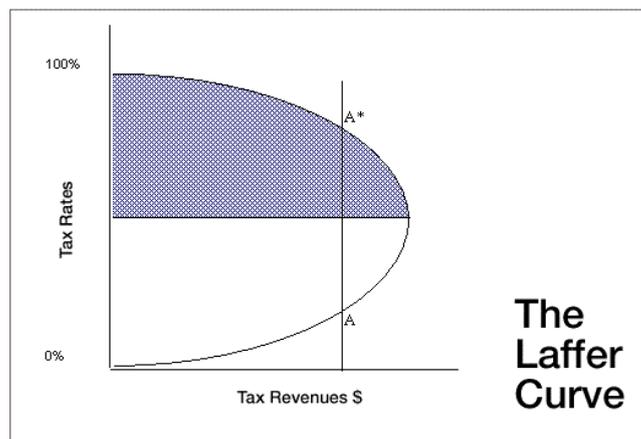
INDICE

INDICE	2
INTRODUZIONE	3
CAPITOLO UNO	4
GLI EFFETTI DELLE IMPOSTE	4
CAPITOLO DUE	8
SUPPLY SIDE ECONOMICS	8
REAGANOMICS	11
LA CURVA DI LAFFER	14
LA SITUAZIONE ITALIANA	19
CRITICHE	22
CAPITOLO TRE	27
ALIQUOTE FISCALI: PAESI A CONFRONTO	27
CONCLUSIONI	32
BIBLIOGRAFIA	38
SITOGRAFIA	39

INTRODUZIONE

Si dice, ironicamente, che una delle maggiori qualità della Curva di Laffer è che poteva essere spiegata ad un membro del Congresso americano in mezz'ora e questo ne poteva parlare per sei mesi, illustrandone la teoria secondo la quale esistono delle aliquote fiscali tra lo 0% e il 100% che consentono allo stato di raggiungere una massima entrata fiscale.

Sebbene le economie avanzate ne dubitino l'efficacia a causa degli incerti effetti sul PIL, i paesi dell'Est Europa la vedono come la chiave dello sviluppo: tramite drastici tagli alle aliquote fiscali praticate perlopiù sui redditi del lavoro, sui profitti d'impresa, sui "capital gain", infatti, si riuscirebbe ad accumulare maggiori quantità di risorse da investire in nuove attività produttive, aumentando così il PIL nazionale e diminuendo nel contempo il tasso di disoccupazione. Nelle più ottimistiche previsioni di chi prima sviluppò e mise in pratica questo modello, gli effetti benefici dei tagli sull'economia sarebbero dovuti essere tali da compensare la perdita derivante dalla riduzione del carico fiscale, ed inoltre generare nuova ricchezza, determinando una crescita economica sostenibile con bassissimi fenomeni inflattivi.



CAPITOLO UNO

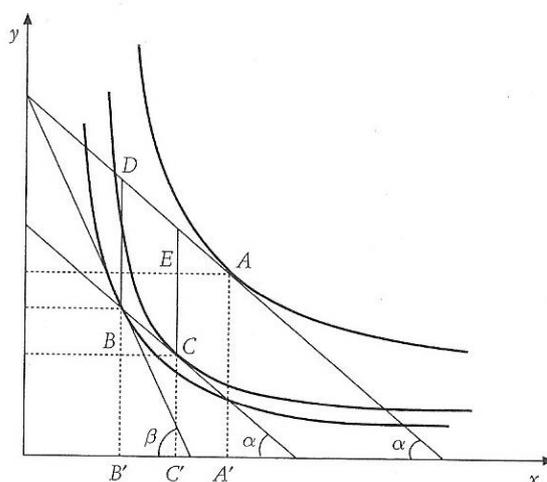
GLI EFFETTI DELLE IMPOSTE

Gli effetti delle imposte possono essere interpretati in diversi modi, sia considerando gli effetti dal lato della domanda (secondo l'approccio di Keynes), sia analizzando l'impatto dal lato dell'offerta (secondo l'approccio della Supply-side economics). L'analisi elaborata da Laffer è legata al secondo approccio.

A livello di domanda, gli effetti possono essere di due tipi:

- Effetto di reddito: sottraggono potere d'acquisto ai contribuenti che si troveranno nella necessità di diminuire il consumo di tutti i beni;
- Effetto di sostituzione: il consumatore in presenza di una tassazione su un determinato bene, sposterà la sua preferenza nei confronti di un altro bene tassato in maniera minore o esente da tassazione (in questo caso vengono presi in considerazione solamente due beni). (Artoni, 2012)

EFFETTI DELLE IMPOSTE SUI BENI DI CONSUMO



Nel grafico riportato sopra, il punto A indica l'equilibrio iniziale. Introducendo una imposta ad valorem sul bene x, l'inclinazione del vincolo di bilancio si modifica, spostando il punto di equilibrio dal punto A al punto B.

Ciò determina due conseguenze:

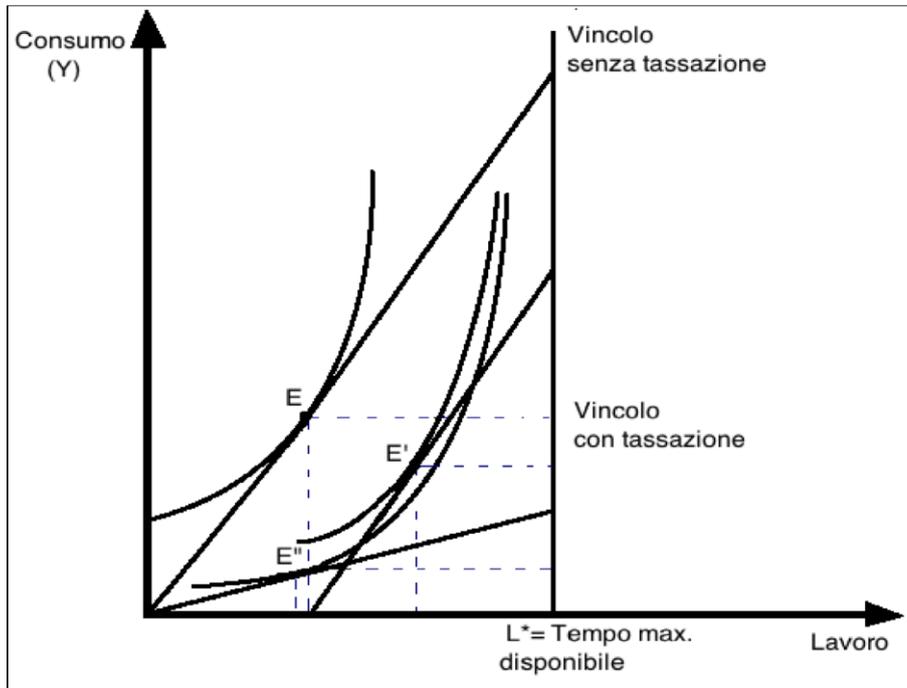
1. Viene modificato il reddito reale del consumatore (diminuisce il potere d'acquisto);
2. Aumenta il prezzo relativo del bene soggetto a tassazione.

Queste due conseguenze, producono a loro volta due effetti parziali diversi che possono essere identificati nell'effetto reddito ed effetto di sostituzione.

L'effetto di sostituzione, riconducibile alla variazione dei prezzi relativi rispetto alla situazione pre-imposta, provoca una perdita secca di benessere, definita come eccesso di pressione, rispetto alle imposte che non modificano i prezzi relativi.

(Artoni, 2012)

EFFETTI DELLE IMPOSTE SULL'OFFERTA DI LAVORO



Per spiegare il grafico qui riportato, teniamo in considerazione un solo bene di consumo, ed escludiamo la possibilità che una parte del reddito venga risparmiata. In questo caso consideriamo il vincolo di bilancio del lavoratore in assenza di imposte. Quando il lavoratore lavora di più, ottiene anche un maggior reddito che gli consente di acquisire una quantità maggiore di beni di consumo, a causa di ciò quindi il vincolo del bilancio è inclinato positivamente e la sua inclinazione indica di quanto l'individuo può aumentare il consumo per effetto di un'ora aggiuntiva dedicata al lavoro.

Assumendo che più tempo libero sia preferito a meno per mantenere l'utilità costante all'aumentare del lavoro, deve accompagnarsi un aumento del consumo. In aggiunta, le curve di indifferenza diventano sempre più rigide all'aumentare di L (tempo libero): all'aumentare delle ore dedicate al lavoro infatti, il tempo libero

diventa sempre più prezioso e quindi l'individuo richiede incrementi sempre maggiori di consumo per compensare un successivo incremento delle ore lavorative.

In assenza di imposte il lavoratore sceglie il punto E (grafico). (Artoni, 2012)

Considerando l'effetto di un'imposta proporzionale sul reddito.

L'imposta provoca una rotazione verso il basso del vincolo di bilancio. Il nuovo punto di equilibrio sarà così E*. Anche in questo caso l'introduzione dell'imposta esercita un effetto di reddito e un effetto di sostituzione. L'imposta sottrae reddito al lavoratore e, avendo assunto che il "riposo" sia un bene normale l'effetto di reddito determina un aumento dell'offerta di lavoro (spostamento da E ad E').

Inoltre l'imposta riduce la remunerazione del lavoro e di conseguenza il consumo di tempo libero diventa meno costoso e ciò induce a sostituire il consumo di tempo libero a quello dell'altro bene. Questo è l'effetto di sostituzione che riduce l'offerta di lavoro (spostamento da E' ad E*). (Artoni, 2012)

L'effetto di reddito e l'effetto di sostituzione agiscono in direzioni opposte ed è impossibile stabilire se l'imposta aumenti o diminuisca l'offerta di lavoro.

Il problema degli effetti di una variazione dell'imposta sull'offerta di lavoro, può essere affrontato con riferimento alla curva storica dell'offerta di lavoro che è indispensabile per capire quale teoria sia meglio applicare.

(per il grafico vedere pag. 14)

CAPITOLO DUE

SUPPLY SIDE ECONOMICS

Questa teoria macroeconomica, è nata dalle idee di diversi autori tra cui Robert Mundell, Arthur Laffer e Jude Wanniski nei primi anni '70, a causa di un periodo di forte difficoltà in cui versava il paese. In quegli anni gli Stati Uniti erano caratterizzati da una forte stagnazione economica, ossia una condizione di alta inflazione e bassa crescita che si creò a causa dell'embargo OPEC sul petrolio. La teoria ha messo in forte discussione la teoria Keynesiana e la centralità della funzione della domanda, ma viste le scarse implicazioni pratiche è stata oggetto di diverse critiche. Vi sono diversi paesi che la ritengono una salvezza mentre altri che ne hanno visto gli scarsi risultati. A causa di questo la supply-side economics applicata dal governo Reagan (reaganomics) è stata ricordata come “voodoo economics”, termine introdotto da Bush.

Come citato precedentemente questa teoria economica si focalizza sull'offerta aggregata per stimolare la crescita di un Paese, permettendo ai mercati ed alle imprese di lavorare più efficientemente e quindi contribuire ad un tasso di crescita maggiore del rendimento nazionale. Si riteneva che la capacità degli individui e imprese di produrre beni di consumo, potesse essere incentivata dalla riduzione delle aliquote fiscali sui redditi.

L'errore principale però sta nel ritenere che la sola focalizzazione sull'offerta possa risolvere il problema di un Paese. È necessario secondo diversi studiosi infatti andare ad aumentare anche la domanda aggregata.

La teoria può essere studiata mediante due approcci focalizzati uno sul mercato del lavoro e uno sul mercato dei prodotti.

MERCATO DEI PRODOTTI

Le politiche di supply – side, sono sviluppate per incrementare la competitività e l'efficienza del mercato. Il principio di partenza era semplice e prevedeva che: se la produttività dell'industria aumenta, il sistema economico sarà in grado di produrre di più a parità di risorse. Primo passo importante in questa direzione sono le privatizzazioni. La privatizzazione è necessaria a rompere i monopoli di stato per creare un mercato competitivo e quindi più efficiente.

All'interno di questo quadro, un ulteriore passo importante è stato rappresentato dalla deregolamentazione, cioè un progressivo aumento della competitività del mercato, determinato dalla riduzione del controllo dell'attività economica da parte delle autorità governative.

MERCATO DEL LAVORO

Un obiettivo che deve essere tenuto in considerazione riguarda anche l'aumento dell'offerta di lavoro in modo tale da diminuire la potenziale ed esponenziale crescita della disoccupazione, crucio di molte Nazioni Europee e non. Una forte espansione dell'offerta di lavoro porta ad incrementare il potenziale produttivo dell'economia. Questo risvolto può originarsi da diverse politiche ad esempio può spingere i lavoratori a cercare lavoro in modo più attivo, o magari intervenendo a

livello di istruzione, ma alcuni ritengono che non sia saggio investire nel campo dell'educazione, anche se sono stati riportati risvolti positivi sugli investimenti in campo educativo in termini di miglioramento delle capacità lavorative di migliaia di individui. In questo senso vengono inclusi diversi programmi anche di aggiornamento delle proprie competenze e di apprendistato che possono avere dei risvolti positivi nell'incrementare la mobilità del lavoro.

Tutto ciò si renderebbe possibile secondo la teoria tramite dei tagli alle aliquote fiscali. La riduzione delle tasse permetterebbe di avere maggiori risorse da poter investire in diverse attività produttive che permetterebbero di avere una maggiore occupazione ed un aumento del PIL.



I tagli alle aliquote ci si aspettava potessero compensare la perdita derivante dalla riduzione del carico fiscale e, in aggiunta, generare nuova ricchezza con una crescita economica sostenibile e con fenomeni inflattivi rasenti lo zero.

REAGANOMICS

Una sottocategoria della Supply side economics è la Reaganomics, che prende appunto il nome dall'allora presidente, e ha raggiunto il suo picco nel 1981.

Egli basò la sua politica economica su questa teoria, prevedendo:

- Riduzione della spesa pubblica per utilizzare più risorse in altre aree di sviluppo (es. campo militare)
- Tagli alle aliquote di imposta sui redditi (IRPEF italiano) e sui guadagni da capitale,
- Riduzione dell'offerta di moneta per controllare l'inflazione,
- Deregolamentazione dell'attività economica.

Tagli fiscali

Durante il decennio degli anni '80, venne applicata una forte politica di riduzioni fiscali. Nell'81 si assistette ad una riduzione del numero degli scaglioni fiscali - Economic-Recovery-Act - da 15 a 12 con una ulteriore diminuzione delle aliquote per scaglione (ad esempio il primo scaglione fu ridotto dal 14% al 12%, e nella fascia più alta la riduzione fu dal 70% al 50%), e parallelamente a questo fu ridotto anche il guadagno in conto capitale dal 28% al 20%.

Nell'86 il numero degli scaglioni fu ridotto ulteriormente in maniera drastica da 12 a 3 con una diminuzione dell'aliquota fiscale nell'ultima fascia fino al 28%, e un incremento della tassazione dei redditi più bassi da 12% a 15% -Tax Reform-. A seguito di questi cambiamenti venne introdotto il concetto di "minimo vitale", ossia la non tassazione per una fascia caratterizzata da reddito minimo.

Riduzione dell'offerta di moneta per controllare l'inflazione

L'economia americana fu colpita in quegli anni da una forte inflazione che nel 1981 raggiunse il 13,5%. Per far fronte a questa situazione venne introdotto il "Federal Found Rate", il quale prevedeva una riduzione della moneta in circolazione così da rivalutarne il valore.

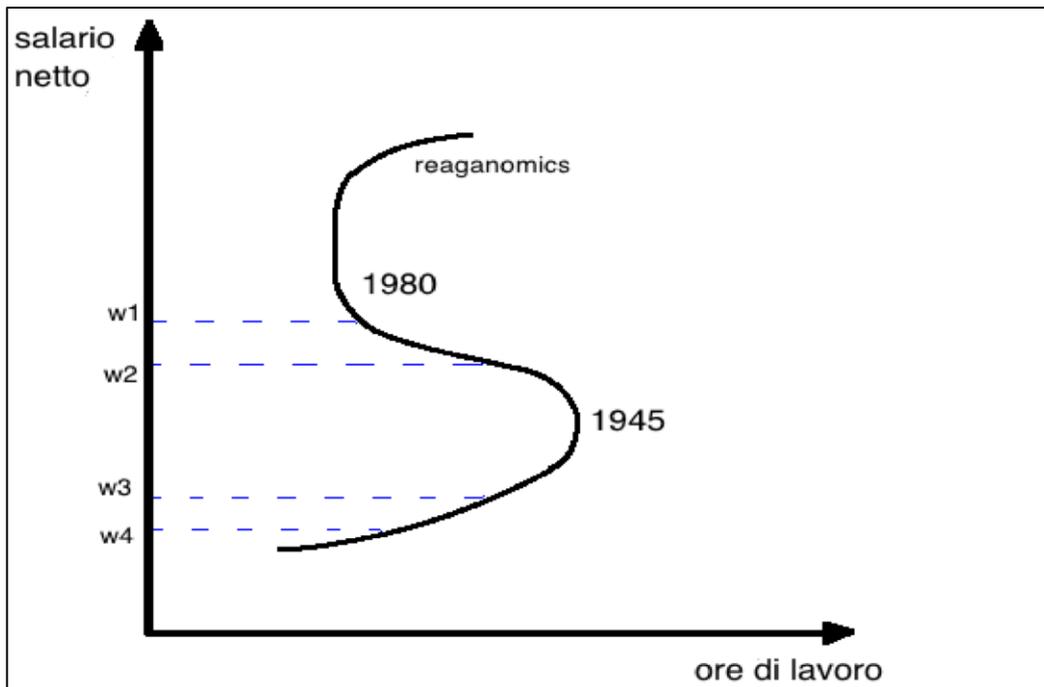
Deregolamentazione dell'attività economica

La deregolamentazione si configura come una forte diminuzione della presenza dello Stato nel panorama economico (il mercato si auto-regola), riducendone e limitandone l'incidenza legislativa.

Ad esempio, nel panorama americano, nel 1984, l'allora amministrazione incrementò le barriere per le importazioni e in questo modo si riuscì a ridurre od eliminare ogni controllo governativo sui prezzi del petrolio, gas, servizi televisivi e telefonici.

La radicale opposizione dei supply siders rispetto ad ogni tipo di intervento statale nell'economia era motivato dalla convinzione che benché lo stato potesse rivelarsi un vero e proprio consumatore nel mercato nazionale, questa domanda non avrebbe avuto un'intensità tale da determinare significativi cambiamenti nel sistema economico, tali ad esempio da risolvere una crisi o una recessione.

L'effetto della Reaganomics fu distante da quanto si era ipotizzato, un possibile effetto è dovuto infatti ad un esame errato riguardo la curva storica di offerta di lavoro e la sua elasticità.



Il grafico mostra come, la curva fino alla Seconda Guerra Mondiale è stata inclinata positivamente, per assumere un'inclinazione negativa nel secondo dopoguerra fino agli anni '80, per poi essere più rigida. Da questo ne consegue che a seconda della posizione in cui ci si trova su di essa, gli effetti delle imposte risultano diversi. Questo mette in luce come sia necessario tenere in considerazione questa curva, per verificare se il modello economico applicato in un Paese, possa essere valido o meno.

LA CURVA DI LAFFER

Arthur Betz Laffer, nato il 14 Agosto 1940, è un economista americano principalmente noto per essere stato un membro del Comitato del Consulto di Politica Economica di Reagan (1981–89). Egli è autore di diversi libri ed articoli tra cui “Supply Side Economics: Financial Decision-Making for the 80s.”, è il co-presidente della Free Enterprise Fund ed insegna alla "Board of Scholars" dell'American Legislative Exchange Council (ALEC).

Laffer è anche fondatore e amministratore delegato di Laffer Associates; un'azienda per la ricerca e il consulto economico che provvede al servizio di ricerca sull'investimento globale per gestori patrimoniali istituzionali, fondi pensione, società e istituzioni finanziarie.

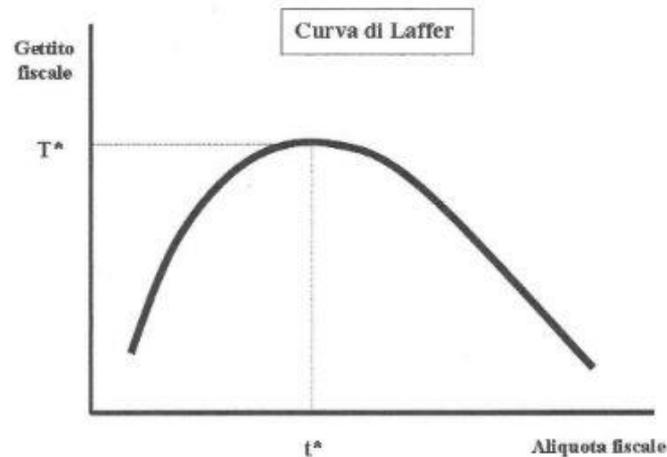
Ha vinto diversi premi per le sue ricerche, inclusi due Graham e Dodd Awards dalla Financial Analyst Federation.

Nonostante Laffer dichiarò di non aver inventato il concetto alla base della curva, egli lo espose in un congresso ufficiale a Dick Cheney e Donald Rumsfeld (membri dell'amministrazione Nixon/Ford) nel 1974. (<http://www.alec.org/about-alec/board-of-scholars/>)

Laffer nell'ideare la sua teoria, si focalizzò sull'offerta aggregata (Supply side economics) piuttosto che sulla domanda di beni e servizi (teoria Keynesiana).

Come Laffer ha notato, "Sono sempre due le aliquote fiscali che producono gli stessi ricavi."

Quando un assistente del presidente Ford gli ha chiesto una spiegazione in merito, Laffer ha disegnato una curva semplice:



Laffer spiega come quando l'aliquota è del 100%, tutta la produzione cessa nella “money economy” (a differenza del baratto, che esiste in gran parte per sfuggire alla tassazione). Continua spiegando come le persone non lavorerebbero se tutto ciò che guadagnassero fosse ritirato dallo Stato. Così, se la pressione fiscale fosse del 100% lo Stato non avrebbe entrate pubbliche, cioè il gettito sarebbe azzerato, allo stesso modo, se la pressione fiscale fosse dello 0%, ci sarebbe la massima produzione da parte delle imprese, ma anche in questo caso, lo Stato non avrebbe dei ricavi. (Wanniski, 1978)

L'idea alla base del rapporto tra le aliquote fiscali e le entrate fiscali è che i cambiamenti delle aliquote fiscali hanno due effetti sui ricavi: l'effetto aritmetico e l'effetto economico. L'effetto aritmetico è semplicemente che se le aliquote fiscali sono basse, le entrate fiscali saranno abbassate di un importo pari alla diminuzione del tasso. Vale anche al contrario per un aumento dei tassi d'imposta.

L'effetto economico, tuttavia, riconosce l'impatto positivo che le aliquote fiscali più basse hanno sul lavoro, output, e sull'occupazione, fornendo incentivi per aumentare queste attività. L'aumento dei tassi d'imposta ha l'effetto economico opposto penalizzando la partecipazione alle attività.

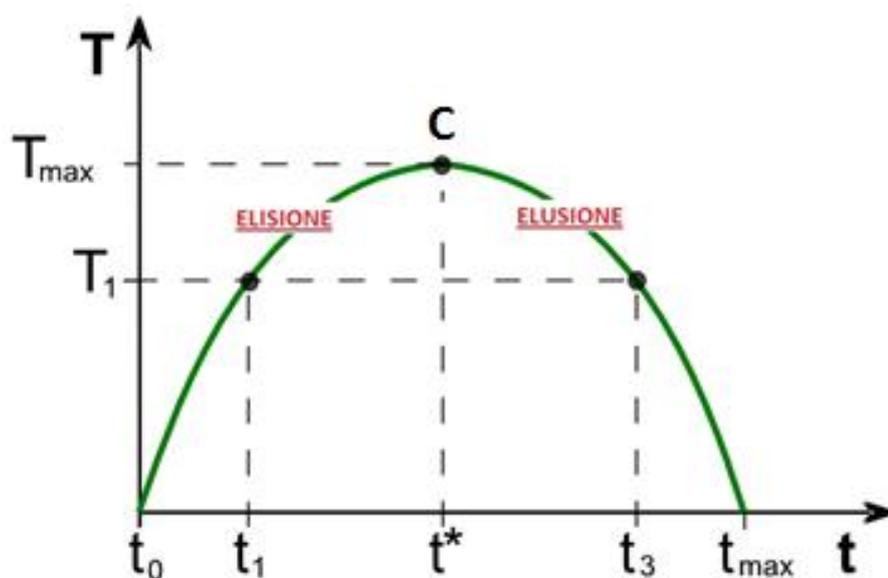
L'effetto aritmetico lavora sempre in direzione opposta all'effetto economico. Pertanto, quando l'effetto economico e gli effetti dei cambiamenti aritmetici tax-rate si combinano, le conseguenze del cambiamento delle aliquote fiscali sul gettito fiscale totale non sono più del tutto così ovvie. Tra questi due estremi ci sono due aliquote fiscali che raccoglieranno la stessa quantità di reddito: un alto tasso di imposta su una piccola base imponibile e una bassa pressione fiscale su una grande base imponibile.

La Curva di Laffer di per sè non dice se un taglio alle tasse farà aumentare le entrate o le farà diminuire.

Il "modo" di comportarsi delle entrate ad una variazione del tasso d'imposta dipenderà dal sistema fiscale in atto, il periodo di tempo considerato, il livello delle aliquote fiscali, la prevalenza di scappatoie fiscali o legali (evasione, elusione). Se l'aliquota fiscale esistente è troppo, allora un taglio di tax-rate si tradurrebbe in un aumento delle entrate fiscali.

Nel corso degli ultimi 100 anni, ci sono stati tre grandi periodi di tagli fiscali a tasso negli Stati Uniti: i tagli Harding- Coolidge della metà degli anni 1920; i tagli Kennedy della metà degli anni 1960; e i tagli operati da Reagan nei primi anni 1980. (Laffer, 2004)

La riduzione del gettito può essere interpretata come cessazione dell'attività economica a causa dell'aumento della pressione fiscale (elusione), o al contrario come aumento della produzione (elisione).



Elisione

Si ha elisione dell'imposta quando il contribuente, colpito dall'imposta, intensifica la propria attività per compensare con il maggior reddito ottenuto gli aumentati oneri impositivi. In tal modo egli fa fronte all'onere tributario e conserva il tenore di vita che aveva prima dell'introduzione dell'imposta. Questo comportamento prende anche il nome di rimozione positiva, con riferimento ai suoi effetti sull'aumento della produzione nazionale e alle conseguenti maggiori entrate.

(Treccani, 2012)

Elusione

Capacità di sottrarsi, in modo lecito ma spregiudicato, al pagamento di imposte, tasse e contributi. In particolare, per elusione fiscale si intende l'uso sleale di istituti giuridici, designati per finalità diverse, allo scopo di ridurre il proprio carico fiscale con mezzi che non sono perseguibili penalmente o civilmente: perciò è anche chiamata evasione legale. Con l'elusione fiscale il contribuente si sottrae all'obbligo del pagamento dell'imposta in modo legittimo, muta le sue scelte economiche, anche in maniera puramente formale, per ridurre l'onere tributario. Prende anche il nome di rimozione negativa. (Treccani, 2012)

Evasione

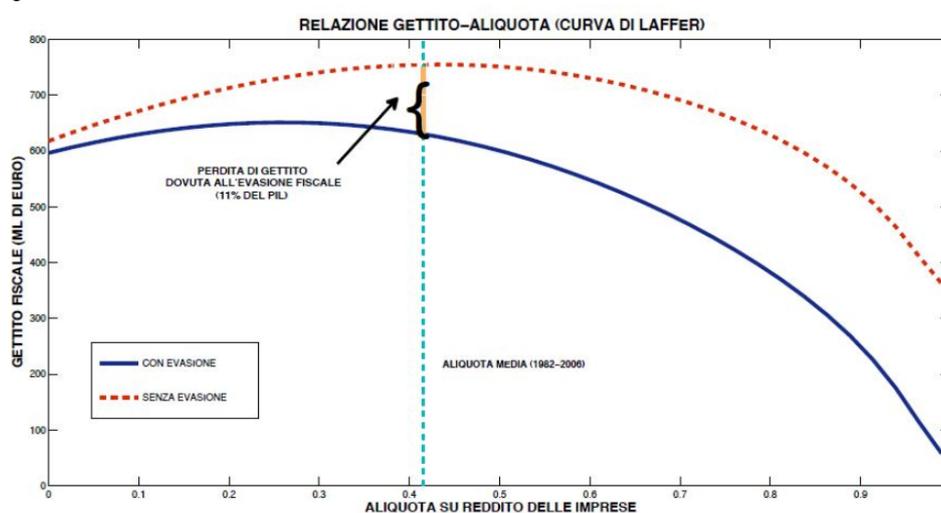
Comportamento illegittimo con cui il contribuente mira a contrastare il prelievo tributario. Al pari dell'elusione fiscale determina la riduzione del carico fiscale, ma se ne differenzia sul piano delle modalità di attuazione. Nel caso dell'evasione, infatti, la riduzione del prelievo si ottiene mediante una diretta e immeditata violazione di norme tributarie, attraverso la rappresentazione esterna di una situazione di fatto non corrispondente alla realtà o una non corretta qualificazione giuridica della situazione medesima (p. es., occultando proventi imponibili, o deducendo costi inesistenti). (Treccani, 2012)

La dinamica del sommerso trae origine da un processo di riallocazione delle risorse che, a seguito di un aumento della pressione fiscale, incentiva gli individui a evadere. In tal modo, si spostano risorse dal settore ufficiale a quello informale, facendo di conseguenza aumentare il peso dell'economia sommersa sulla produzione aggregata. (Renzo Orsi, 2013)

LA SITUAZIONE ITALIANA

La pressione fiscale in Italia è di cinque punti superiore alla media europea. Ridurla e nello stesso tempo migliorare la finanza pubblica in modo permanente, stimolando la crescita, si può. Ma è necessario affiancare alla diminuzione delle aliquote una politica credibile di lotta all'evasione.

Figura 1: curva di Laffer



Secondo le stime ufficiali dell'ultimo Documento di economia e finanza, nel 2013 la pressione fiscale in Italia è al 44,4%, con un divario di quasi 5 punti percentuali rispetto la media europea che nello stesso anno si aggirava intorno al 40%.

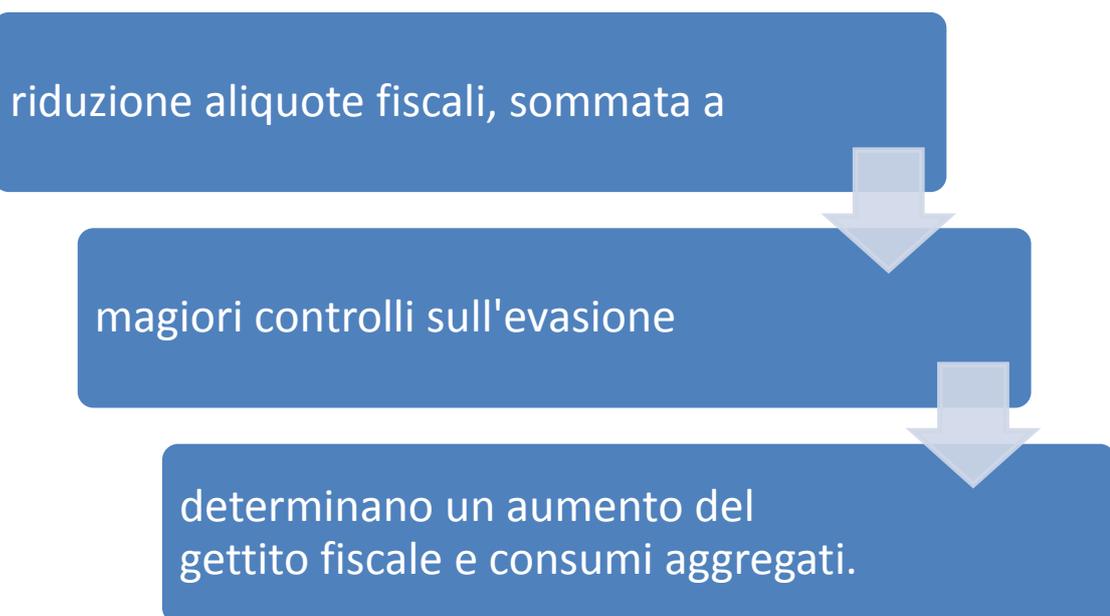
Sotto certe condizioni, la diminuzione della pressione fiscale può avere effetti positivi nel fare emergere il sommerso e, di conseguenza, aumentare il gettito.

Nella figura 1 viene riportata la relazione stimata di lungo periodo tra gettito fiscale e aliquota sul reddito delle imprese (curva di Laffer), insieme alla relazione gettito-aliquota che si avrebbe in un mondo ideale in cui non vi è evasione (curva tratteggiata).

Dalla figura emergono due considerazioni:

- in corrispondenza dell'aliquota media la perdita di gettito dovuta all'evasione fiscale è notevole: corrisponde a circa 11 punti percentuali del prodotto interno lordo, cifra approssimativamente pari a 200 miliardi di euro l'anno.
- a causa dell'evasione fiscale, l'Italia si trova nel lato sbagliato della curva di Laffer: la tassazione è molto elevata e inefficiente, poiché produce un gettito inferiore rispetto a quello massimo potenziale.

La conseguenza principale di questo risultato è che qualsiasi politica che comporti un aumento della pressione fiscale, porterebbe inevitabilmente a una riduzione del gettito nel lungo periodo. Il modello suggerisce quindi che se l'obiettivo del Governo italiano è quello di aumentare il gettito fiscale, nel lungo periodo sarebbe più efficace ridurre la pressione fiscale piuttosto che farla crescere.



Dal grafico precedente, ne consegue che sia il gettito fiscale che l'economia privata crescono, con ovvi effetti positivi sul benessere collettivo.

Il risultato evidenzia come sia fondamentale tenere in considerazione l'economia sommersa per valutazioni di politica economica. Si può quindi affermare che l'Italia se si situasse nella parte giusta della curva di Laffer potrebbe quindi aumentare il gettito aumentando la pressione fiscale. (Renzo Orsi, 2013)

CRITICHE

Vi sono diverse critiche rivolte alla teoria della Supply side economics con conseguenti risvolti anche nella teoria di Laffer.

Queste critiche sono rivolte in maniera particolare alla visione che è presa in considerazione dalla teoria, cioè quella che è orientata all'offerta.

È lecito chiedersi se la supply-side economics reagì come ci si aspettava, ricordando che la diminuzione delle aliquote marginali aveva il fine di incentivare l'offerta di lavoro. Le stime americane effettivamente hanno evidenziato un aumento dell'offerta di lavoro, ma se la causa fosse stata la riforma fiscale, l'aumento si sarebbe dovuto verificare tra i lavoratori al vertice della distribuzione del reddito, la cui aliquota marginale era sensibilmente diminuita. I risultati invece mostrano come la risposta più intensa dell'offerta di lavoro fu concentrata nel quintile più basso dei percettori di reddito, la cui aliquota media e marginale era aumentata o era rimasta invariata in seguito alla riforma. (Artoni, 2012)

In generale il modello teorico può essere criticato da diversi punti di vista riconducibili a:

- Vincoli alle scelte individuali;
- Soddisfazione connessa all'attività lavorativa;
- Processi decisionali all'interno di una famiglia.

Per ciò che concerne il primo punto, il modello non tiene conto della rigidità di alcuni settori del mercato del lavoro che pongono una certa rigidità alla mobilità degli individui. L'analisi dell'elasticità dell'offerta di lavoro rispetto al salario

netto potrebbe applicarsi limitatamente alle ore che eccedono il normale tempo di lavoro.

Riguardo al secondo punto, è da ricordare che molte attività producono soddisfazioni che superano il beneficio economico. In questi casi la sensibilità dell'offerta di lavoro al salario netto risulta essere nulla.

Per ciò che concerne l'ultimo punto, è bene ricordare come le decisioni in ambito lavorativo, molte volte, vengono assunte tenendo conto anche delle necessità familiari (conflitto lavoro-famiglia famiglia-lavoro → work life balance).

È stato dimostrato ad esempio come il lavoro femminile sia molto spesso soggetto e vincolato alle necessità familiari.

Una ulteriore critica è stata mossa da Paul Krugman (Mele, 2007) inerente alla cosiddetta Economia Voodoo o "Voodoo Economics".

I critici affermano come la rapida ripresa dalla recessione del 1981-1982 sia stata trainata dai tagli dei tassi d'interesse e non dai tagli fiscali.

Gli anni Novanta, hanno portato cattive notizie per questo "voodoo". Sia Clinton che Bush, durante la loro presidenza hanno adottato delle misure opposte a quelle di Reagan. Ad esempio, il partito conservatore aveva predetto in maniera sicura il disastro economico a seguito dell'aumento delle tasse di Bill Clinton del 1993, ma quello che è successo invece è stato un boom che ha superato in tutto e per tutto le dimensioni di quello Reagan: PIL, posti di lavoro, salari e reddito familiare.

Ora sembra che il voodoo sia tornato in voga, i governatori repubblicani - e il governatore del Kansas in particolare - si sono dati ai tagli fiscali, nonostante i bilanci in difficoltà, ma ciò che era stato auspicato però non sta succedendo.

Ma perché ciò sta succedendo in questo momento? Non perché l'economia voodoo è diventata più credibile.

È vero, la ripresa dalla recessione del 2007-2009 è stata lenta, ma effettivamente è stata un po' più veloce rispetto alla tipica ripresa dalle crisi finanziarie, nonostante i tagli senza precedenti alla spesa pubblica e all'occupazione. In effetti, la ripresa dell'occupazione nel settore privato è stata più veloce di quanto non fosse stata durante il "boom Bush" nell'ultimo decennio.

Contemporaneamente, i ricercatori del Fondo Monetario Internazionale, hanno scoperto che la redistribuzione del reddito dai ricchi ai poveri, che i conservatori insistono che uccida la crescita, sembra in realtà aumentare l'economia.

Ma i fatti non fermano la rimonta voodoo per due motivi principali.

In primo luogo, l'economia voodoo ha dominato il movimento Conservatore per così tanto tempo che è diventato un culto ripiegato su se stesso, i cui membri sanno quello che conoscono e sono impermeabili a prove contrarie.

In secondo luogo, la natura del dibattito sul bilancio deriva dal fatto che i leader repubblicani hanno bisogno di credere nelle possibilità della magia. Per anni molti si sono proclamati come campioni della disciplina fiscale, anche mentre sostenevano enormi tagli fiscali per gli individui e le società benestanti. Essi hanno anche chiesto tagli selvaggi per correre in aiuto ai poveri, ma questi non sono mai stati abbastanza grandi per compensare la perdita di entrate. (Krugman, 2014)

In aggiunta anche se le conclusioni del lato dell'offerta hanno validità, l'effetto è esagerato.

L'abbassamento delle aliquote fiscali marginali fornisce probabilmente alle persone maggiori incentivi a lavorare e a risparmiare. Ma questi effetti sono forse troppo piccoli per creare un miglioramento significativo nel comportamento economico.

Altra critica è riconducibile alla teoria di Laffer in modo particolare. La curva da lui ideata, spiegava e mostrava come la riduzione delle aliquote fiscali marginali avrebbe dovuto far aumentare la produzione (e quindi i redditi), a tal punto che le entrate fiscali sarebbero effettivamente aumentate.

Le modifiche fiscali del 1981 e del 1986 erano giustificate da questa argomentazione, però gli studi successivi hanno dimostrato che le aliquote fiscali marginali sarebbero dovute essere molto superiori a quelle che erano state previste da questo effetto. Infatti, la riduzione delle aliquote marginali in quegli anni ha coinciso con un forte aumento dei deficit di bilancio del governo federale.

Dopo aver avuto deficit di bilancio del governo federale di circa 60 miliardi di dollari nel 1981, gli Stati Uniti sperimentarono un deficit di bilancio del governo federale di oltre 100 miliardi di dollari nel 1982 e poi di più di 200 miliardi di dollari nel 1983. Questi deficit di bilancio del governo federale sono rimasti a livelli molto elevati, raggiungendo un picco di 290 miliardi di dollari nel 1992. È da considerare però che i deficit di bilancio del governo federale hanno gravi effetti nel rallentamento della crescita economica.

In aggiunta, si può verificare come gli economisti orientati all'offerta si sono focalizzati esclusivamente sull'offerta aggregata. Così facendo, hanno ignorato gli

effetti della diminuzione delle aliquote fiscali marginali sulla domanda aggregata. L'abbassamento delle aliquote fiscali marginali può effettivamente aumentare gli incentivi alle persone a lavorare e a risparmiare, ma in questo modo si offre anche un maggiore reddito disponibile.

Questo aumento del reddito disponibile aumenta la spesa dei consumatori e molti economisti sostengono che i benefici della riduzione delle aliquote fiscali marginali si sono presentati più come un risultato dell'effetto che ha avuto sulla spesa dei consumatori che sugli incentivi alla produzione.

Altra critica riguarda l'effetto distributivo della politica di riduzione delle aliquote fiscali marginali.

Una diminuzione a tutto campo delle aliquote fiscali marginali offre un maggiore beneficio alle persone più ricche rispetto alle persone più povere.

Le persone più ricche sono quelle nelle fasce di tassazione più alte e sono le persone che pagano la maggior parte delle tasse. In realtà, però, i poveri, anche non pagando alcuna imposta federale sul reddito, non riceverebbero alcun beneficio dalla politica di riduzione delle aliquote fiscali marginali.

(Palomar College, 2004) (<http://www2.palomar.edu/users/llee/101chapter19-.pdf>)

CAPITOLO TRE

ALIQUOTE FISCALI: PAESI A CONFRONTO

Come fanno le entrate fiscali a regolarsi, se le imposte sul lavoro o le imposte sul reddito di capitale sono cambiate?

Per rispondere a questa domanda, prendiamo in considerazione la curva di Laffer per le imposte sul lavoro e la tassazione dei redditi da capitale quantitativamente per gli Stati Uniti, l'UE-14 e per i singoli stati europei, confrontando la crescita dei bilanci, secondo le variazioni delle aliquote fiscali.

Per fare questa analisi è possibile utilizzare la CFE ("elasticità Frisch costante") proposto da King e Rebelo (1999).

Secondo il confronto fatto con l'elasticità frisch di 1 e un'elasticità intertemporale di sostituzione di 0.5, gli Stati Uniti possono incrementare la tassazione lavorativa del 30% e quella di capitale del 6%, mentre per l'UE-14 sono 8% e 1%.

Per fornire queste indicazioni, si è fatto riferimento alle aliquote fiscali sul lavoro, capitale e consumo.

Danimarca e Svezia, secondo le analisi, sarebbero sul lato "sbagliato" della curva di Laffer per la tassazione dei redditi di capitale (alla destra del punto ottimale).

Al contrario, per esempio la Germania potrebbe aumentare le entrate fiscali, aumentando del 10% le imposte sul lavoro, e aumentando del 2% le imposte sul capitale. I valori riscontrabili parallelamente in Francia sono il 5% e lo 0%, in Italia 4% e lo 0%, mentre in Spagna il 13% e il 2%.

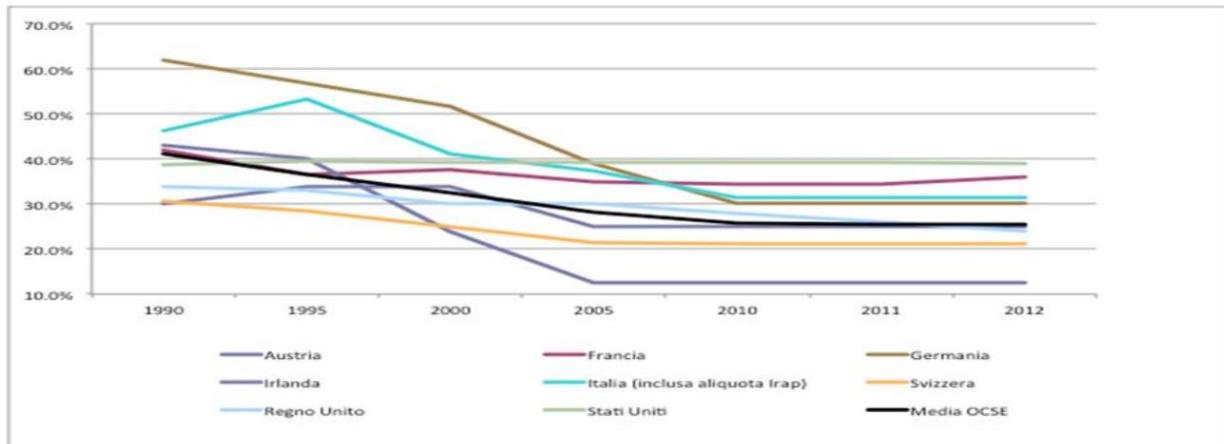
È stato dimostrato che l'effetto fiscale è indiretto: tagliando le imposte sul reddito di capitale, il più grande contributo al gettito fiscale totale proviene da un aumento della tassazione del reddito da lavoro. È possibile notare come abbassando l'imposta sul reddito di capitale, e aumentando le imposte sul reddito da lavoro il gettito fiscale aumenta sia negli Stati Uniti che nell'UE-14, vale a dire in termini di una "curva di Laffer", entrambi gli stati sono dalla parte sbagliata del picco rispetto alle aliquote fiscali sul capitale.

In seguito Mankiw e Weinzierl (2005), dimostrarono che i risultati sono dinamici nei singoli Stati (Mathias Trabandt, 2010), è possibile notare come: per il modello degli Stati Uniti il 32% di un taglio sulle tasse del lavoro e il 51% di un taglio delle tasse sul capitale si autofinanziano nello stato stazionario, e nell'economia dell'UE-14 il 54% di un taglio sulle tasse del lavoro e il 79% di un taglio sul capitale si autofinanziano.

Tornando alla situazione italiana per un momento, e confrontandola anche con altri stati Europei, è possibile riscontrare come, periodicamente, vengano pubblicati dati allarmanti sull'onere fiscale che grava sulle imprese italiane, il quale si presenta con aliquote anche superiori al 60%.

Le aliquote di imposta cercano di rappresentare in modo sintetico l'onere fiscale per le aziende, ma non sempre sono indicatori adeguati.

L'aliquota legale costituisce un primo elemento di valutazione della politica tributaria sulle imprese. In Italia, quella complessiva ordinaria sui profitti è del 31,4%, pari alla somma delle aliquote Irap (3,9%) e Ires (27,5%). Nei primi anni Novanta, in Italia e in Germania, l'aliquota si attestava sui livelli più elevati tra i paesi Ocse, ma è scesa rapidamente fino a convergere verso i livelli medi.



I livelli nominali delle aliquote però non forniscono una misura adeguata del prelievo effettivo sui profitti, ed è per questo che alle aliquote legali vengono affiancate le aliquote effettive, ovvero indicatori che tengono conto della specifica definizione della base imponibile e delle principali agevolazioni tributarie e che sono costruite come rapporto tra le imposte pagate e un valore di riferimento: i profitti o un'altra base ritenuta conveniente per l'analisi, come il fatturato, il valore aggiunto o il patrimonio. (Gastaldi, 2013)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
USA	27.6	28.2	28.6	28.9	29.2	29.6	29.4	27.2	26.3	26.1	27.4	27.9	28.4
EU-14	42.3	42.2	42.0	41.3	41.5	40.5	40.2	39.7	40.1	40.1	40.5	41.0	41.3
GER	42.0	40.9	41.4	41.9	41.7	41.4	41.7	40.8	40.6	40.0	40.2	41.2	41.5
FRA	46.2	46.8	46.6	45.4	45.8	45.3	44.7	44.4	45.0	44.7	46.0	45.9	45.7
ITA	46.4	48.5	49.7	45.9	46.3	45.7	45.5	45.6	45.9	46.2	46.1	46.2	47.8
GBR	26.8	26.1	25.7	26.9	27.4	27.8	27.7	27.2	27.7	28.8	29.3	29.8	30.4
AUT	47.5	48.7	50.0	50.1	50.3	49.4	50.8	50.7	50.7	50.8	50.3	50.3	50.3
BEL	48.1	48.0	48.6	49.0	48.4	48.3	48.3	49.0	49.3	49.6	49.5	48.5	48.8
DNK	46.4	46.8	47.4	46.6	48.6	48.8	48.7	47.5	47.7	46.6	47.0	46.7	47.9
FIN	51.9	52.6	50.4	49.9	48.9	49.4	48.6	48.0	46.6	45.8	46.6	47.1	47.2
GRE	NaN	NaN	NaN	NaN	NaN	40.2	39.8	41.0	42.3	40.5	40.3	40.0	40.3
IRL	NaN	25.4	25.6	26.9	27.0	27.4	28.5						
NET	49.4	46.4	46.8	42.3	43.6	43.6	40.4	40.7	41.0	41.8	42.8	45.8	45.0
PRT	29.4	29.8	30.1	29.9	30.1	30.8	31.2	31.4	32.0	31.9	32.5	32.7	34.4
ESP	NaN	NaN	NaN	NaN	NaN	34.1	34.8	35.1	35.1	35.1	35.9	36.6	37.4
SWE	52.9	54.6	56.3	58.1	60.7	57.2	55.2	53.6	55.2	55.9	56.0	56.5	54.6

Table 13: *Labor income taxes in percent across countries and time*

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
USA	37.8	37.3	37.1	37.5	37.3	38.3	36.1	32.9	33.6	34.0	36.4	36.4	38.2
EU-14	29.6	30.9	32.6	33.3	35.2	34.7	33.7	31.7	30.6	31.0	32.7	34.8	34.4
GER	23.1	22.8	22.8	23.9	25.9	27.0	21.6	21.4	22.0	21.6	22.3	24.4	24.8
FRA	27.9	30.3	32.2	34.9	37.5	36.9	38.0	36.0	34.6	36.6	37.1	40.1	39.2
ITA	32.7	34.0	36.2	32.3	35.1	32.2	33.7	32.9	31.7	31.8	32.8	37.4	39.1
GBR	40.3	39.9	42.8	45.9	47.4	52.1	52.5	45.8	42.4	42.5	46.9	49.2	45.1
AUT	20.4	23.5	25.6	25.6	24.0	23.6	28.7	24.4	24.0	23.6	22.9	22.3	23.2
BEL	38.1	40.4	41.9	44.9	44.9	44.3	46.6	45.3	42.8	41.4	40.8	40.5	39.6
DNK	43.3	44.6	44.9	52.5	47.8	46.2	49.5	50.7	51.5	52.3	57.3	58.3	59.3
FIN	28.2	32.0	32.4	33.3	33.3	39.2	31.4	31.1	29.3	29.5	30.1	28.4	29.3
GRE	NaN	NaN	NaN	NaN	NaN	20.1	17.1	16.7	15.0	14.8	15.5	14.5	14.5
IRL	NaN	17.5	19.0	20.3	21.0	24.2	22.5						
NET	27.6	30.4	30.3	30.9	31.4	30.3	31.3	29.5	26.9	27.4	30.8	28.2	26.1
PRT	18.9	20.6	21.2	21.0	23.4	26.1	24.4	25.2	23.4	23.2	24.0	25.6	27.6
ESP	NaN	NaN	NaN	NaN	NaN	25.9	24.8	26.6	27.1	29.1	32.6	35.0	36.2
SWE	30.1	36.2	39.0	39.8	41.5	49.8	47.2	40.4	40.3	40.7	44.0	40.8	41.8

Table 14: *Capital income taxes in percent across countries and time*

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
USA	5.1	5.1	5.0	5.0	4.9	4.8	4.6	4.5	4.5	4.4	4.5	4.4	4.2
EU-14	17.0	17.1	17.1	17.4	17.7	17.5	17.0	16.9	16.8	16.7	16.6	16.7	16.9
GER	15.4	15.3	15.0	15.2	15.9	16.0	15.5	15.5	15.6	15.1	14.9	15.2	16.6
FRA	18.5	19.4	19.5	19.5	19.7	18.7	18.0	17.9	17.5	17.5	17.6	17.4	17.2
ITA	15.4	14.4	14.2	15.1	14.7	15.6	14.9	14.6	14.1	13.7	13.7	14.3	14.0
GBR	16.9	17.2	17.2	17.1	17.1	16.7	16.1	15.9	16.0	15.9	15.4	15.1	14.9
AUT	18.6	19.1	20.2	20.4	20.9	19.7	19.4	19.9	19.4	19.5	19.4	18.8	19.2
BEL	16.4	16.7	17.1	17.0	18.0	17.7	16.6	17.0	16.8	17.5	17.8	18.0	18.2
DNK	32.4	33.9	34.2	35.4	36.4	35.7	35.8	35.7	35.0	34.8	34.9	35.2	34.3
FIN	26.5	26.5	29.0	28.7	29.0	28.1	26.8	26.9	27.3	26.3	26.2	25.8	25.0
GRE	15.8	16.0	16.5	15.7	16.2	15.2	15.8	15.7	14.9	14.5	14.2	15.1	14.9
IRL	24.2	24.6	25.1	26.3	26.6	27.3	24.2	25.1	24.9	26.1	26.6	27.1	25.6
NET	17.9	18.4	18.5	18.7	19.5	19.3	19.9	19.1	19.2	19.8	20.8	20.2	20.5
PRT	19.8	20.4	20.1	21.3	21.4	20.3	20.4	21.1	20.9	20.5	21.3	21.6	21.5
ESP	12.8	13.1	13.5	14.3	15.0	15.0	14.5	14.6	15.0	14.9	15.1	15.2	14.7
SWE	26.8	25.3	25.1	25.5	25.1	24.8	25.2	25.1	25.3	25.4	25.8	26.1	26.5

Table 15: *Consumption taxes in percent across countries and time*

Queste tabelle si riferiscono alla pressione fiscale relativa al lavoro, capitale e consumo, negli anni dal 1995 al 2007, confrontando diversi paesi come USA, EU-14, con riferimento a singoli stati, tra cui l'Italia.

CONCLUSIONI

Quando un paese si trova in una situazione di crisi economica e politica, la maggior parte dei politici propone delle riduzioni sulle aliquote fiscali per ottenere consensi a livello elettorale, senza però che vi sia un corretto ed approfondito esame dell'effettiva situazione economica del Paese sul quale si interviene.

La teoria di abbassamento della pressione fiscale, come abbiamo potuto osservare in precedenza, non si può ritenere sempre una politica vincente.

Anche se i paesi dell'est Europa hanno adottato un sistema ad aliquota unica abbassando così la pressione fiscale rispetto al passato ed avviandosi ad un periodo di maggiore prosperità economica (un Paese in cui questa politica ha funzionato è l'Estonia, che una volta entrata nell'UE nel 2004 ha tagliato le aliquote fiscali sulle imprese allo 0%), si tratta sempre di realtà diverse rispetto a quella italiana, tedesca, inglese o di altri Paesi occidentali più sviluppati a livello economico.

Per poterla applicare bisogna tenere in considerazione più fattori, non basta quindi abbassare le aliquote fiscali per poter migliorare la situazione del gettito fiscale, ma bisogna verificare prima di tutto la posizione in cui i singoli Stati si trovano in quel determinato periodo di tempo (periodo storico), cioè se si trovano a sinistra o a destra del punto di ottimo della curva di Laffer, bisogna inoltre tenere presente la reazione delle persone, ossia come potrebbero essere interpretati dagli individui dei diversi Paesi l'abbassamento o l'incremento della pressione fiscale in quel determinato periodo storico.

Già da questo si può notare come le curve di Laffer oltre ad essere diverse per ogni tipologia di tassazione, consumo, lavoro e capitale, si diversificano anche per:

- Applicazione in ogni singolo Stato;
- Tipo di regime in vigore;
- Politiche adottate da quest'ultimo;
- Situazione economica, il trend del Paese;
- Necessità dimostrata dai cittadini nel sentire lo Stato più o meno partecipe alla situazione economica.

In conclusione per ogni singolo Paese ci saranno delle aliquote fiscali diverse da applicare, e di conseguenza non è detto che sia sempre necessario diminuirle poiché in alcuni casi potrebbe essere necessario anche il contrario.

Come si può notare dalla tabella riportata in seguito:

PAESI	TASSAZIONE SUL REDDITO DELLE PERSONE FISICHE	INSIEME DELLE IMPOSTE SULL'IMPRESA
Danimarca	48,60%	29,20%
Belgio	46,70%	57,00%
Francia	45,90%	65,80%
Svezia	44,90%	54,60%
Austria	43,70%	55,50%
Finlandia	43,60%	44,60%
ITALIA	42,80%	68,60%
UE 27	40,00%	44,20%
Germania	40,00%	48,20%
Paesi Bassi	39,00%	40,50%
Lussemburgo	38,10%	21,10%
Regno Unito	37,80%	37,30%
Slovenia	37,50%	35,40%
Ungheria	37,10%	35,40%
Portogallo	36,10%	43,30%
Grecia	34,90%	47,20%
Repubblica Ceca	34,50%	48,80%
Spagna	32,40%	56,50%
Polonia	32,40%	42,30%
Irlanda	30,40%	26,80%
Slovacchia	28,80%	48,70%
Lituania	26,40%	0%

(Dati tratti da: http://www.ficiesse.it/home-page/7141/fisco_-la-pressione-fiscale- nei-paesi-europei_-in-testa-danimarca_-italia-sopra-media-ma-al-top-per-le- imprese---sicurezza_-accordo-polizia-cnr-per-sviluppo-nuove-tecnologie)

Probabilmente in Italia la pressione fiscale sui redditi delle persone fisiche si può ritenere adeguata, vista la media europea, ma sicuramente la pressione sull'insieme delle imposte sull'impresa è decisamente di troppo al di sopra della media con il nostro 68,6%, rispetto alle medie Europee.

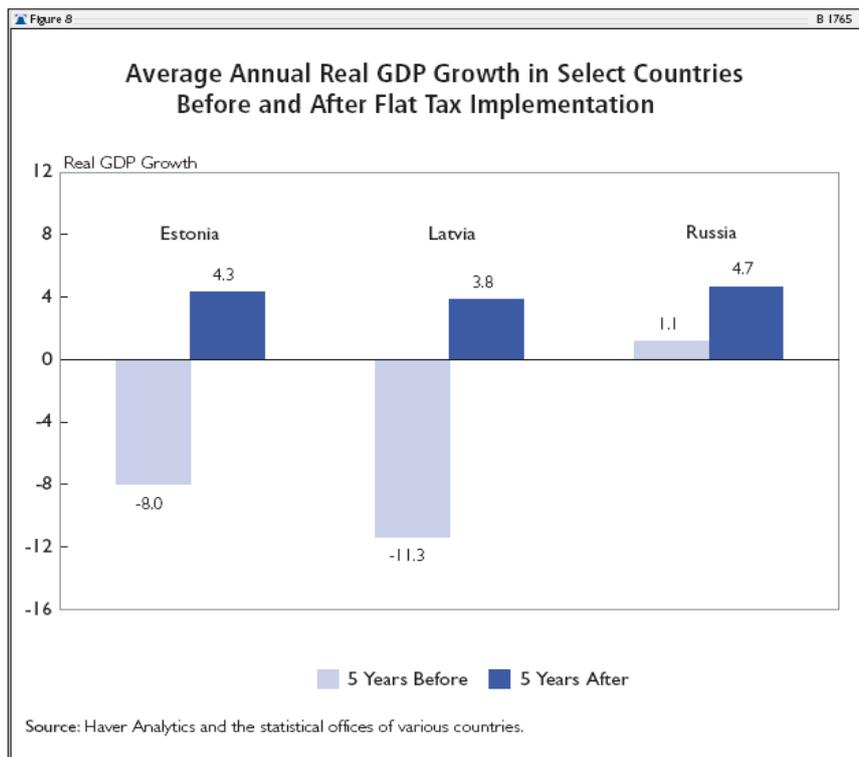
Una testimonianza in favore della teoria, la si può ritrovare nelle parole di Jürgen Ligi, ministro delle Finanze dell'Estonia dal 2009.

Questo è uno dei pochissimi esempi al mondo di un Paese che ha drasticamente ridotto le tasse senza aver mandato in tilt le casse dello Stato. Nemmeno nei momenti economicamente peggiori il Paese baltico ha modificato la sua struttura fiscale che si basa su una Flat Tax: i più ricchi hanno continuato a pagare il 21% di tutto quello che guadagnavano (redditi da lavoro, rendite da capitale e profitti di impresa), esattamente come la classe media. Solo chi ha un reddito molto basso beneficia dell'esenzione totale. (Mele, 2007)

Sempre relativamente all'Estonia, nel 1994, questa è diventata il primo Paese europeo ad adottare una flat tax.

Prima di adottare la flat tax, il Paese aveva infatti un'economia povera ma, negli otto anni dopo (1994), l'Estonia ha vissuto una crescita economica reale in media del 5,2 % annuo. Anche la Lettonia ha seguito il suo esempio un anno più tardi. Nei cinque anni precedenti l'adozione della flat tax, il PIL reale della Lettonia si era ridotto di oltre il 50%, mentre, nei cinque anni successivi, il PIL reale della Lettonia è cresciuto ad un tasso medio annuo del 3,8%.

La Russia è diventata una delle ultime Nazioni dell'Est ad istituire una flat tax, e anche in questo caso l'economia russa ha avuto risultati sorprendenti, con un aumento del PIL che ha raggiunto picchi del 4,7%. (Laffer, 2004)



Il primo ministro durante un'intervista riportava queste parole: «Sono sicuro che i vantaggi di una tassazione come la nostra sono universali, quello che non so è se Paesi come l'Italia sono pronti ad accettarla da un punto di vista ideologico. Un sistema semplice e trasparente indubbiamente è più efficiente nel sostenere il bilancio pubblico».

(http://www.businesspeople.it/Business/Economia/Fisco-modello-Estonia_8117)

Altro Paese in cui si ritiene abbia funzionato questa teoria è l'Irlanda, la quale ha beneficiato dei tagli operati dal governo, sulle aliquote fiscali imposte alle imprese, che hanno determinato un significativo incremento degli investimenti stranieri sul territorio. Infatti come si può vedere dalla tabella precedente, le percentuali relative alla tassazione sui redditi delle persone fisiche e delle società si inseriscono tra quelle più basse.

In conclusione, ritengo che questo modello, seppure come è stato messo in luce in questo elaborato, negli Stati Uniti non abbia funzionato poiché è andato generando un enorme incremento del deficit nell'arco della decade degli anni '80 (deve essere tenuta in considerazione in questo ultimo caso anche la spesa per la difesa militare, che fu aumentata fortemente portando la spesa a livelli superiori rispetto al gettito fiscale ottenuto dalla riduzione delle imposte durante la presidenza Raegan), sia un modello che se applicato con i giusti accorgimenti potrebbe essere efficace.

Si può quindi dire che la formula per dare spinta all'economia potrebbe consistere in una riduzione delle tasse, riduzione della spesa pubblica, ma soprattutto un aumento degli investimenti pubblici e privati con in aggiunta anche riforme strutturali del mercato per aumentare la competitività ed efficienza di un Paese.

BIBLIOGRAFIA

- Artoni, R. (2012). *Elementi di scienza delle finanze*. Il mulino .
- Barnett, W. B. (2005-3). On the Use and Misuse of the Laffer Curve.
Journal of Public finance and public choice. Working Paper.
- Krugman, P. (2014, ottobre 5). Voodoo Economics, the Next Generation.
The New York Times.
- Laffer, A. B. (2004, giugno 1). The Laffer Curve: Past, Present, and
Future. *The Heritage Foundation.*
- Soresi, N. (2010). *Sfide e nuovi orizzonti per l'orientamento 2*. Giunti O.S.
- *Treccani*. (2012). Tratto da Dizionario di Economia e Finanza
- Wanniski, J. (1978). Taxes, revenues, and the "Laffer curve". *National
Affairs.*

SITOGRAFIA

- Tratto da <http://www.lavoce.info/archives/10217/ma-quanto-pesano-le-tasse-sulle-impres/>, Gastaldi, F. (2013, giugno 25). *La voce.info*.
- Tratto da European Central Bank:
<https://www.ecb.europa.eu/pub/research/working-papers/html/index.en.html>, Mathias Trabandt, H. U. (2010, Aprile).
European Central Bank-Working paper series.
- Tratto da Epistmes.org: <http://epistemes.org/2007/12/03/gli-effetti-della-flat-tax/>, Mele, A. (2007, dicembre 3).
- Tratto da <http://www2.palomar.edu/users/llee/101Chapter19-.pdf>,
Palomar College. (2004, September).
- Tratto da lavoce.info: <http://www.lavoce.info/archives/15593/ridurre-le-tasse-pressione-fiscale-curva-di-laffer/>, Renzo Orsi, D. R. (2013, 12 13).
- http://www.ficiesse.it/home-page/7141/fisco_-la-pressione-fiscale-nei-paesi-europei_-in-testa-danimarca_-italia-sopra-media-ma-al-top-per-le-impresesicurezza_-accordo-polizia-cnr-per-sviluppo-nuove-tecnologie
- http://www.businesspeople.it/Business/Economia/Fisco-modello-Estonia_8117