

La verità sulle tasse

di Murray N. Rothbard

La Presunta Superiorità della Tassa sul Reddito

L'ortodossia economica neoclassica ha a lungo sostenuto che, dal punto di vista degli stessi tassati, una tassa sul reddito è "meglio di" un'accisa su una particolare forma di consumo, in quanto, oltre alle entrate totali estratte, che si presume siano le stesse in entrambi i casi, il peso del prelievo fiscale delle accise grava nei confronti di un particolare bene di consumo. In aggiunta all'importo totale riscosso, quindi, le accise distorcono e deviano la spesa e le risorse lontano da modelli di consumo preferiti dai consumatori. Vengono tirate fuori curve di indifferenza per dare una patina scientifica alla geometria di questa dimostrazione.

Come in molti altri casi tuttavia, quando gli economisti giudicano in fretta vari corsi d'azione come "buoni", "superiori" o "ottimali", le ipotesi *ceteris paribus* sottostanti tali giudizi – in questo caso, per esempio, che le entrate totali rimangono le stesse – non sempre reggono nella vita reale. Così, è certamente possibile, per motivi politici o altre ragioni, che una particolare forma di imposta *non sia suscettibile* a partorire lo stesso gettito totale di un'altra. La natura di una particolare tassa potrebbe portare a maggiori o minori entrate rispetto ad un'altra tassa. Supponiamo, per esempio, che tutte le tasse attuali vengano abolite e che lo stesso totale debba essere raccolto da una nuova capitazione, o tassa personale, che richiede che ogni abitante degli Stati Uniti paghi un importo pari al supporto dei governi federali, statali, e locali. Ciò significa che tra le entrate totali esistenti del governo degli Stati Uniti, che si stima siano pari a \$1 biliardo, \$380 milioni – e qui le cifre esatte non sono importanti – dovrebbero essere divisi tra un totale approssimativo di 243 milioni di persone. Il che significherebbe che ogni uomo, donna e bambino in America sarebbe tenuto a pagare al governo ogni singolo anno, \$5,680. Ad ogni modo, non credo che una cosa di simili grandi dimensioni potrebbe essere una somma esigibile da parte delle autorità, non importa quanti poteri esecutivi siano concessi all'IRS. Un chiaro esempio in cui l'ipotesi *ceteris paribus* cade a pezzi.

Ma un esempio più importante, anche se meno eclatante, è a portata di mano. Prima della Seconda Guerra Mondiale, l'Internal Revenue raccoglieva l'intero importo, in un'unica soluzione, da ogni contribuente, il 15 Marzo di ogni anno. (L'estensione di un mese fu successivamente concessa a contribuenti ritardatari.) Durante la Seconda Guerra Mondiale, al fine di consentire una raccolta più semplice e più lineare delle aliquote molto più elevate per finanziare lo sforzo bellico, il governo federale istituì un piano ideato dall'onnipotente Beardsley Ruml di RH Macy & Co., e tecnicamente attuato da un giovane e brillante economista presso il Dipartimento del Tesoro, **Milton Friedman**. Questo piano, come tutti noi sappiamo fin troppo bene, costrinse ogni datore di lavoro nel mercato del lavoro a trattenere la tassa ogni mese dalla busta paga del dipendente ed a consegnarla al Tesoro. Come risultato, non c'era più la necessità per il contribuente di tirar fuori l'importo totale ogni anno in un'unica soluzione. Ci venne assicurato da tutti, al momento, che questa nuova *ritenuta d'acconto* era strettamente limitata all'emergenza rappresentata dal tempo di guerra, e che sarebbe scomparsa con l'arrivo della pace. Il resto, purtroppo, è storia. Ma il punto è che nessuno può seriamente sostenere che un'imposta sul reddito spogliata dal potere di trattenerla, possa essere raccolta ai suoi attuali livelli elevati.

Una ragione, quindi, per cui un economista non può sostenere che l'imposta sul reddito, o qualsiasi altra imposta, sia migliore dal punto di vista della persona tassata, è che il reddito totale raccolto è

spesso una funzione del tipo di imposta applicata. E sembrerebbe che, dal punto di vista della persona tassata, meno gli viene tolto e meglio è. Anche l'analisi della curva d'indifferenza avrebbe dovuto confermare tale conclusione. Se qualcuno vuole sostenere che una persona tassata è delusa dal *basso* carico fiscale che gli viene chiesto di pagare, quella persona è sempre libera di compensare il presunto deficit facendo un regalo volontario alle disorientate ma felici autorità fiscali.^[1]

Un problema insormontabile con un economista che raccomanda qualsiasi forma di imposta dal presunto punto di vista della tassato, è che il contribuente potrebbe avere particolari valutazioni soggettive per la forma dell'imposta, a parte l'importo totale riscosso. Anche se l'importo totale da lui estratto è lo stesso per la tassa A e la tassa B, potrebbe avere valutazioni soggettive molto diverse dei due processi di tassazione. Torniamo, per esempio, al nostro caso del reddito rispetto ad una accisa. Le imposte sul reddito sono raccolte nel corso di un esame coercitivo e persino brutale di ogni aspetto della vita di ogni contribuente da parte dell'onniveggente ed onnipotente Internal Revenue Service. Ogni contribuente, inoltre, è obbligato per legge a tenere una contabilità precisa dei suoi redditi e deduzioni, e poi, faticosamente ed in modo veritiero, a compilare ed a spedire le stesse relazioni che tenderanno ad incriminarlo per debiti fiscali. Un'accisa, diciamo sul whisky o sui film, non si introdurrà direttamente nella vita ed il reddito di nessuno, ma solo nelle vendite del cinema o del negozio di liquori. Mi permetto di giudicare che, nel valutare la "superiorità" o "l'inferiorità" delle diverse modalità di tassazione, anche il più determinato bevitore o spettatore pagherebbe allegramente prezzi molto più elevati per il whisky o i film di quanto gli economisti neoclassici contemplino, al fine di evitare il lungo braccio dell'IRS.^[2]

Le Forme dell'Imposta sui Consumi

Negli ultimi anni, la vecchia idea di un'imposta sul consumo rispetto ad una tassa sul reddito è stata proposta da molti economisti, soprattutto dai conservatori presumibilmente pro-libero mercato. Prima di passare ad una critica della tassa sui consumi come un sostituto per l'imposta sul reddito, si deve rilevare che le attuali proposte per una tassa sui consumi priverebbe i contribuenti della gioia psichica di sradicare l'IRS. Infatti, mentre la discussione è spesso espressa in termini di aut-aut, le varie proposte ammontano ad *aggiungere* una nuova tassa sul consumo in cima al possente armamentario attuale di potere impositivo. In breve, visto che l'imposta sul reddito potrebbe avere raggiunto i suoi limiti politici per il momento, i nostri consulenti e teorici fiscali stanno suggerendo al governo di utilizzare una nuova e splendente arma fiscale. Oppure, nelle parole immortali di quello zar economico e servo dell'assolutismo, Jean-Baptiste Colbert, il compito delle autorità fiscali è quello di "prendere l'oca in modo da ottenere la maggiore quantità di piume con la minore quantità di fischi." Noi contribuenti, naturalmente, siamo le oche.

Ma facciamo buon viso alla proposta della tassa sui consumi, e affrontiamo l'argomento come una sostituzione completa delle imposte sui redditi con un'imposta sui consumi, con un i ricavi totali che rimangono gli stessi. Il nostro primo punto è che una forma di imposta sui consumi non solo manterrebbe esistente il dispotismo dell'IRS, ma lo renderebbe ancora peggiore. Questa è la tassa sui consumi proposta dapprima da Irving Fisher.^[3] L'imposta di Fisher avrebbe mantenuto l'IRS, così come il requisito che tutti mantenessero un registro dettagliato, fedele e veritiero della stima dei propri tributi. Ma avrebbe aggiunto qualcos'altro. *Oltre* a riportare le proprie deduzioni, tutti sarebbero stati tenuti a segnalare la proprie aggiunte o sottrazioni di beni capitali (compresi i contanti) nel corso dell'anno. Poi, ognuno avrebbe dovuto pagare l'aliquota fiscale indicata sul suo reddito meno la sua aggiunta al capitale fisso, o consumo al netto. O, al contrario, se avesse speso più di quanto guadagnato nel corso dell'ultimo anno, avrebbe pagato una tassa sul suo reddito, più la sua riduzione del capitale fisso, ancora una volta eguagliandola al suo consumo netto. Qualunque siano gli altri meriti o demeriti della tassa Fisheriana, *aggiungerebbe* potere all'IRS su ogni

individuo, dal momento che lo stato del suo patrimonio, incluso il suo stock di liquidità, sarebbe ora esaminato con la stessa cura con cui viene esaminato il suo reddito.

Una seconda proposta per una tassa sui consumi, l'IVA, o imposta sul valore aggiunto, impone una curiosa tassa gerarchica sul "valore aggiunto" di ogni impresa e di ogni attività. Qui, invece di ogni individuo, ogni azienda sarebbe sottoposta all'intenso controllo burocratico, ciascuna impresa sarà tenuta a riferire le sue entrate e le sue spese, pagando una tassa designata sulle entrate nette. Ciò tenderebbe a distorcere la struttura dell'attività. Per prima cosa, ci sarebbe un incentivo per un'integrazione antieconomica verticale, in quanto minore è il numero di volte che avviene una vendita, meno tasse saranno imposte. Inoltre, come è accaduto nei paesi Europei con l'esperienza dell'IVA, potrebbe sorgere un'industria fiorente che rilascia falsi buoni, in modo che le aziende possano gonfiare loro presunte spese, e ridurre il loro valore aggiunto riportato. Sicuramente una tassa sulle vendite, a parità di condizioni, è manifestamente più semplice, meno distorsiva delle risorse, ed enormemente meno burocratica e dispotica dell'IVA. Infatti l'IVA sembra che non abbia alcun chiaro vantaggio rispetto alle imposte sulle vendite, ad eccezione naturalmente, che la moltiplicazione della burocrazia e il potere burocratico siano considerati un *vantaggio*.

Il terzo tipo di imposta sui consumi è la tassa familiare sulle vendite al dettaglio. Tra le varie forme di imposta sui consumi, l'imposta sulle vendite ha sicuramente il grande vantaggio, per la maggior parte di noi, di eliminare il potere dispotico del governo nel corso della vita di ogni individuo, come l'imposta sul reddito, o su ogni impresa ed attività, come l'IVA. Non distorcerebbe la struttura produttiva come farebbe l'IVA, e non altererebbe le preferenze individuali come accadrebbe con le accise specifiche.

Prendiamo ora in considerazione i meriti o i demeriti di una tassa sui consumi rispetto ad un'imposta sul reddito, mettendo da parte la questione del potere burocratico. Si deve anzitutto rilevare che sia l'imposta sui consumi che l'imposta sul reddito posseggono distinte implicazioni filosofiche. L'imposta sul reddito si basa necessariamente sul principio della capacità di pagare, e cioè il principio che se l'oca ha più piume, è più matura per la spiumatura. Il principio della capacità di pagare è esattamente il credo del bandito, di prendere dove è buono prendere, di estrarre tanto quanto le vittime possono sopportare. Il principio filosofico della capacità di pagare è l'incarnazione della risposta memorabile di Willie Sutton, quando gli venne chiesto, forse da uno psicologo sociale, perché rapinava le banche. "Perché", rispose Willie, "è lì che ci sono i soldi."

L'imposta sui consumi, d'altra parte, non può essere considerata come un pagamento per il permesso di vivere. Ciò implica che ad un uomo non sarà consentito migliorare o addirittura sostenere la propria vita a meno che non paga, senza pensarci troppo, una tassa allo Stato per ottenere il permesso di farlo. L'imposta sui consumi non mi sembra, nelle sue implicazioni filosofiche, un briciolo più nobile, o meno presuntuosa, dell'imposta sul reddito.

Proporzionalità e Progressività: Chi? A Chi?

Una delle presunte virtù dell'imposta sui consumi avanzata dai conservatori è che, mentre l'imposta sul reddito può essere ed è generalmente progressiva, l'imposta sui consumi è praticamente ed automaticamente proporzionale. Si è anche affermato che la tassazione progressiva equivale al furto, con i poveri che derubano i ricchi, mentre la proporzionalità è la tassa equa e ideale. In primo luogo, tuttavia, l'imposta sui consumi di Fisher potrebbe essere altrettanto progressiva come l'imposta sul reddito. Anche l'imposta sulle vendite è scarsamente priva di progressività. Per molti le tasse sulle vendite esonerano in pratica prodotti come il cibo, esenzioni che distorcono le preferenze dei singoli mercati ed introducono anche la progressività della tassazione.

Ma è davvero la progressività il problema? Prendiamo due individui, uno che fa \$10,000 all'anno e un altro che fa \$100,000. Cerchiamo di ipotizzare due sistemi fiscali alternativi: uno proporzionale, l'altro ripidamente progressivo. Nel sistema fiscale progressivo, le aliquote delle imposte sul reddito partono dall'1% per l'uomo che prende \$10,000 l'anno, fino al 15% per l'uomo con il reddito più elevato. Nel sistema proporzionale successivo, supponiamo che tutti, indipendentemente dal reddito, paghino lo stesso 30% del proprio reddito. Nel sistema progressivo, l'uomo a basso reddito paga \$100 l'anno in tasse, e il più ricco paga \$15,000, mentre nel sistema presumibilmente più equo e proporzionale, l'uomo più povero paga \$3,000 invece dei \$100, mentre il più ricco paga \$30,000 invece dei \$15,000. È, però, una magra consolazione per il tizio col reddito più alto che l'uomo più povero stia pagando la stessa percentuale dell'imposta sul reddito come lui, poiché la persona più ricca è multata molto più di prima. È poco convincente, quindi, quando qualcuno dice all'uomo più ricco che non è più "derubato" dal povero, dal momento che sta perdendo molto più di prima. Se si obietta che il *livello complessivo* della tassazione è molto più alto sotto il nostro sistema proporzionale postulato sopra piuttosto che in quello progressivo, rispondiamo che è proprio questo il punto. Poiché quello a cui la persona con più alto reddito si sta veramente opponendo non è il mitico furto inflitto su di lui "dal povero"; il suo problema è la quantità reale estratta da lui da parte dello Stato. Il reclamo vero e proprio dell'uomo più ricco, quindi, non è quanto malamente viene trattato rispetto a qualcun'altro, ma quanti soldi vengono estratti dai suoi sudati asset. Riteniamo che la progressività delle imposte è una falsa pista; il vero problema da mettere a fuoco dovrebbe essere l'*importo* che ogni individuo è costretto a cedere allo Stato.^[4]

Lo Stato, ovviamente, spende i soldi che riceve in vari gruppi, e coloro che sostengono che la tassazione progressiva multa i ricchi a favore dei poveri lo sostengono confrontando il livello di reddito dei contribuenti con quelli dei beneficiari delle elargizioni dello Stato. Allo stesso modo, la Scuola di Chicago sostiene che il sistema fiscale è un processo mediante il quale la classe media sfrutta sia i ricchi che i poveri, mentre la Nuova Sinistra insiste sul fatto che le tasse sono un processo attraverso il quale i ricchi sfruttano i poveri. Tutti questi tentativi fanno cilecca nel raggruppare ingiustificatamente in una classe i contribuenti e i destinatari rispetto allo Stato. Coloro che pagano le tasse allo Stato, siano essi ricchi, classe media o poveri, sono certamente un *insieme di persone diverso* rispetto a quei ricchi, quella classe media, o quei poveri che ricevono i soldi dalle casse dello Stato, il quale comprende in particolare i politici ed i burocrati così come coloro che ricevono favori da questi membri dell'apparato dello Stato. Non ha senso mettere sullo stesso piano questi gruppi. Ha molto più senso rendersi conto che il processo di tassare e spendere crea due e solo due classi sociali separate, distinte ed antagoniste, quelle che Calhoun brillantemente identificò come i contribuenti (al netto) ed i consumatori fiscali (al netto), quelli che pagano le tasse e coloro che ci vivono sopra. Faccio presente che, considerata questa prospettiva, diventa particolarmente importante ridurre al minimo gli oneri che lo Stato ed i suoi consumatori fiscali privilegiati pongono sulla produttività dei contribuenti.^[5]

Il Problema del Risparmio Fiscale

L'argomento principale per la sostituzione di una imposta sul reddito con una imposta sui consumi è che il risparmio non sarebbe più tassato. Una tassa sui consumi, come affermano i suoi sostenitori, tasserebbe il consumo e non il risparmio. Il fatto che questo argomento sia generalmente avanzato da economisti di libero mercato, ai nostri giorni soprattutto dai supply-sider, fa rimanere sbigottiti non poco. Poiché gli individui nel libero mercato, dopo tutto, decidono l'allocazione del proprio reddito o al consumo o al risparmio. Questa proporzione dei consumi direzionata al risparmio, come l'economia Austriaca ci insegna, è determinata dal tasso di preferenza temporale di ogni individuo, il grado con cui preferisce i beni presenti a quelli futuri. Poiché ogni persona assegna continuamente il proprio reddito tra il consumo di oggi e il risparmio per l'investimento in beni che porteranno un reddito in futuro. E ogni persona decide l'assegnazione in base alla sua preferenza temporale. Dire,

quindi, che solo il consumo dovrebbe essere tassato e non il risparmio equivale a sfidare le preferenze volontarie e le scelte degli individui sul libero mercato, e dire che stanno risparmiando troppo poco e consumando troppo, e che quindi dovrebbero essere rimosse le tasse sui risparmi e tutti gli oneri immessi sul presente rispetto al consumo futuro. Ma fare ciò equivale a sfidare le espressioni di preferenza temporale del libero mercato, a sostenere la coercizione del governo di modificare con la forza l'espressione di tali preferenze, in modo da imporre un coefficiente superiore di risparmio rispetto a quanto desiderato dagli individui liberi.

Dobbiamo, allora, chiederci, Secondo quali criteri i supply-sider e gli altri sostenitori delle imposte sui consumi decidono perché e in che misura il risparmio è troppo basso e il consumo troppo alto? Quali sono i loro criteri di “troppo basso” o “troppo alto”, su cui si basa la loro proposta coercitiva sulla scelta individuale? E per di più, con quale diritto si fanno chiamare sostenitori del “libero mercato” quando propongono di dettare scelte in un ambito vitale come la proporzione tra consumo presente e futuro?

I supply-sider si considerano eredi di Adam Smith, e in un certo senso hanno ragione. Poiché anche Smith, guidato da una profonda ostilità Calvinista verso i consumi di lusso, cercò di utilizzare il governo per aumentare la quota sociale di investimenti al consumo oltre i desideri del libero mercato. Un metodo che sosteneva era quello delle alte tasse sui consumi di lusso; un altro era quello di leggi sull'usura, per guidare i tassi di interesse al di sotto del livello di libero mercato, e, quindi, canalizzare o razionare coercitivamente i risparmi ed il credito nelle mani di debitori sobri ed operosi, e fuori dalle mani di consumatori “prodighi” che sarebbero stati disposti a pagare elevati tassi d'interesse. Infatti, attraverso il dispositivo dello spettatore imparziale, il quale, al contrario dei veri esseri umani, era indifferente nel momento in cui riceveva le merci, Smith praticamente sosteneva che il tasso ideale di preferenza temporale fosse zero.^[6]

L'unico argomento coerente offerto dai sostenitori della tassazione sul consumo contro una tassazione sul reddito è quello di Irving Fisher, sulla base dei suggerimenti di John Stuart Mill.^[7] Fisher sosteneva che, poiché l'obiettivo di tutta la produzione è il consumo, e poiché tutti i beni capitali sono solo stazioni secondarie sulla strada del consumo, l'unico reddito *autentico* è la spesa al consumo. Viene presto tratta la conclusione che solo il reddito al consumo, non quello che viene generalmente chiamato “entrata”, dovrebbe essere soggetto alla tassazione.

Più precisamente, il risparmio ed il consumo, si sostiene, non sono veramente simmetrici. Tutto il risparmio è diretto verso un maggiore consumo futuro. Il potenziale consumo attuale è scontato in cambio di un aumento previsto nei consumi futuri. L'argomentazione conclude che quindi qualsiasi ricavo dagli investimenti non può che essere considerato un “doppio conteggio” delle entrate, nello stesso modo in cui un conteggio ripetuto delle vendite lorde, per esempio, dei Wheaties dal produttore al grossista al dettagliante come parte delle entrate nette sarebbe un conteggio multiplo dello stesso bene.

Questo ragionamento è corretto fintanto che spiega il processo di consumo-risparmi, ed è abbastanza utile per livellare una critica alle statistiche convenzionali delle entrate nazionali. Queste statistiche lasciano scrupolosamente fuori tutti i conteggi doppi o multipli al fine di arrivare al prodotto netto totale, eppure includono arbitrariamente nel totale netto delle entrate, gli investimenti in tutti i beni capitali di *durata superiore ad un anno* — un chiaro esempio di doppio conteggio. Pertanto, l'attuale prassi esclude assurdamente dal reddito netto gli investimenti di un commerciante in scorte della durata di 11 mesi prima della vendita, ma *include* nell'utile netto gli investimenti in scorte della durata di 13 mesi. La conclusione convincente è che una stima del reddito sociale o nazionale deve comprendere solo la spesa al consumo.^[8]

Nonostante le molte virtù dell'analisi di Fisher, però, è inammissibile saltare alla conclusione che solo il consumo dovrebbe essere tassato piuttosto che il reddito. È vero che il risparmio porta ad una maggiore offerta di beni di consumo in futuro. Ma questo fatto è noto a tutte le persone; è precisamente il *perché* la gente risparmia. Il mercato, insomma, conosce bene la forza produttiva del risparmiare per il futuro, ed alloca le sue spese di conseguenza. Eppure, anche se le persone sanno che il risparmio renderà loro maggiore consumo futuro, perché non risparmiano tutto il loro reddito attuale? Chiaramente, a causa delle loro preferenze temporali presenti rispetto al consumo futuro. Queste preferenze temporali regolano l'allocazione delle persone tra presente e futuro. Ogni individuo, dato il suo "reddito" in denaro — definito in termini convenzionali — e le sue scale di valori, assegnerà tale reddito nella proporzione più desiderata fra consumi ed investimenti. Ogni *altra* destinazione di tale reddito, ogni proporzione diversa, soddisferebbe pertanto i suoi bisogni e desideri, in misura minore ed abbasserebbe la sua posizione sulla sua scala di valori. È quindi incorretto affermare che l'imposta sul reddito impone un onere supplementare al risparmio e agli investimenti; penalizza tutti gli standard di vita di un individuo, presenti e futuri. Una tassa sul reddito non penalizza il risparmio di per sé più di quanto non lo faccia sui consumi.

Quindi, l'analisi di Fisher, per tutta la sua raffinatezza, condivide semplicemente i pregiudizi degli altri sostenitori dell'imposta sui consumi opposti alle allocazioni volontarie del libero mercato tra consumi ed investimenti. L'argomento pone più enfasi sui risparmi e sugli investimenti rispetto a quanto lo faccia il mercato. Una tassa sui consumi è altrettanto sconvolgente delle preferenze temporali volontarie e delle allocazioni di mercato quanto una tassa sul risparmio. Nella maggior parte e nelle altre aree del mercato, gli economisti di libero mercato capiscono che le allocazioni sul mercato tendono sempre ad essere ottimali in relazione alla soddisfazione dei desideri dei consumatori. Perché allora troppo spesso fanno un'eccezione per le allocazioni dei consumi-risparmi, rifiutandosi di rispettare i tassi di preferenza temporale sul mercato?

Forse la risposta è che gli economisti sono soggetti alle stesse tentazioni come chiunque altro. Una di queste tentazioni è quella di incitare ad alta voce te, lui e l'altro per lavorare di più, e risparmiare ed investire di più, aumentando quindi gli standard di vita presenti e futuri. Una tentazione conseguente è quella di invocare i gendarmi affinché facciano rispettare questo desiderio. In qualunque modo possiamo chiamare questa tentazione, la scienza economica non ha nulla a che fare con essa.

L'Impossibilità di Tassare Solo il Consumo

Dopo aver sfidato i meriti dello scopo di tassare solo i consumi ed aver sollevato i risparmi dalla tassazione, procediamo ora a negare la *possibilità* stessa di raggiungere tale obiettivo, vale a dire, riteniamo che una tassa sui consumi sfocerà, volenti o nolenti, in una tassa sul reddito e quindi anche sul risparmio. In poche parole, anche se, per amor di discussione, *dovremmo decidere* di tassare solo i consumi e non il reddito, non dovremmo essere in grado di farlo.

Prendiamo, in primo luogo, il piano di Fisher, che, apparentemente semplice, esonererebbe il risparmio e tasserebbe solo i consumi. Prendiamo il signor Jones, che guadagna un reddito annuo di \$100,000. Le sue preferenze temporali lo portano a spendere il 90% del suo reddito in consumi ed a risparmiare e investire il restante 10%. Su questa ipotesi, spenderà \$90,000 l'anno in consumi e risparmierà ed investirà gli altri \$10,000. Supponiamo ora che il governo imponga una tassa del 20% sul reddito di Jones, e che la sua preferenza temporale rimanga la stessa. Il rapporto tra il suo consumo e risparmio sarà ancora 90:10, e così, al netto delle imposte sul reddito attualmente avrà \$80,000, la sua spesa per i consumi sarà di \$72,000 e il suo risparmio-investimento di \$8,000 l'anno.^[9]

Supponiamo ora che invece di una tassa sul reddito, il governo segua lo schema di Irving Fisher, ed imponga una tassa del 20% annuo sui *consumi* di Jones. Fisher sosteneva che una simile tassa sarebbe caduta solo sui consumi, e non sul risparmio di Jones. Ma questa affermazione è errata, poiché l'intero risparmio-investimento di Jones si basa unicamente sulla possibilità dei suoi consumi *futuri*, che saranno tassati allo stesso modo. Dal momento che il consumo futuro sarà tassato, si suppone, al tasso equivalente del consumo attuale, che non possiamo concludere che il risparmio nel lungo periodo riceva alcuna esenzione fiscale o incoraggiamento speciale. Non ci sarà quindi nessun cambiamento a favore del risparmio e degli investimenti di Jones a causa di una tassa sui consumi.^[10] In sintesi, qualsiasi pagamento fiscale al governo, sia esso sul consumo o sul reddito, riduce necessariamente l'utile netto di Jones. Dal momento che la sua preferenza temporale rimane la stessa, Jones, pertanto, riduce il suo consumo e il suo risparmio in proporzione. Jones sposterà l'imposta sui consumi, fino a quando non diventerà equivalente ad un tasso più basso imponibile sul proprio reddito. Se Jones spende ancora il 90% del suo reddito netto in consumi, e il 10% per il risparmio-investimento, il suo reddito netto sarà ridotto di \$15,000, invece che di \$20,000, e il suo consumo sarà ora di \$76,000, e il suo risparmio-investimento di \$9,000. In altre parole, il 20% della tassa sui consumi di Jones sarà equivalente ad una tassa del 15% sul suo reddito, e lui organizzerà il suo consumo-risparmio di conseguenza.^[11]

Abbiamo visto all'inizio di questo articolo che un'accisa che devia le risorse dai beni più desiderabili non significa necessariamente che possiamo consigliare un'alternativa, come ad esempio una tassa sul reddito. Ma che dire di una tassa generale sulle vendite, ipotizzando che possa essere riscossa politicamente senza eccezioni di beni o servizi? Una tale tassa non sarebbe un onere fiscale solo sul consumo e non sul reddito?

In primo luogo, una tassa sulle vendite sarebbe soggetta agli stessi problemi dell'imposta sui consumi di Fisher. Dal momento che il consumo futuro e quello presente sarebbero tassati allo stesso modo, ci sarebbe ancora una volta un cambiamento da parte di ogni individuo in modo che il consumo futuro così come quello presente verrebbe ridotto. Ma, inoltre, l'IVA è soggetta ad una complicazione in più: l'assunto generale che una tassa sulle vendite può essere facilmente spostata verso il consumatore è totalmente fallace. Infatti, l'imposta sulle vendite non può essere trasferita affatto!

Considerate: tutti i prezzi sono determinati dall'interazione dell'offerta, dallo stock di beni disponibili per la vendita, e dalla domanda di quel bene. Se il governo impone una tassa generale del 20% su tutte le vendite al dettaglio, è vero che ai rivenditori sarà ora richiesto un ulteriore costo del 20% su tutte le vendite. Ma come possono aumentare i prezzi per coprire questi costi? I prezzi, in ogni momento, tendono ad essere fissati al punto massimo delle entrate nette per ogni venditore. Se i venditori possono semplicemente passare l'aumento del 20% dei costi ai consumatori, perché avrebbero dovuto aspettare che fosse imposta una tassa sulle vendite per aumentare i prezzi? I prezzi sono *già* ai massimi al netto delle entrate per ogni impresa. Qualsiasi aumento dei costi, quindi, dovrà essere assorbito dall'azienda; non può essere trasferito ai consumatori. In altre parole, l'imposizione di una tassa sulle vendite non ha cambiato lo stock già a disposizione del consumatore; tale stock è già stato prodotto. Le curve di domanda non sono cambiate, e non vi è alcun motivo affinché lo facciano. Dal momento che domanda ed offerta non sono cambiate, e neppure il prezzo. Oppure, guardando la situazione dal punto della domanda e dell'offerta di denaro, che aiuta a determinare i livelli generali dei prezzi, l'offerta di denaro è rimasta la stessa, e non c'è neanche motivo di supporre un cambiamento nella domanda dei saldi di bilancio. Quindi, i prezzi rimarranno gli stessi.

Si potrebbe obiettare che, anche se un aumento dei prezzi non può avvenire immediatamente, può farlo nel lungo periodo, quando i proprietari dei fattori e delle risorse avranno la possibilità di

abbassare la loro offerta in un secondo momento. È vero che un'accisa parziale può essere spostata in avanti in questo modo, nel lungo periodo, abbandonando le risorse, diciamo, dell'industria dei liquori e spostandosi in altri settori non tassati. Dopo un po', poi, il prezzo del liquore può essere alzato da una tassa sui liquori, ma solo riducendo l'offerta futura, lo stock di liquore disponibile per la vendita in una data futura. Ma tale "spostamento" non è un passaggio indolore e rapido di un prezzo più alto per i consumatori; può essere realizzato solo in un periodo più lungo con una riduzione dell'offerta di un bene.

L'onere di una tassa sulle *vendite* non può essere spostato in avanti nello stesso modo. Poiché le risorse non possono sfuggire ad un'imposta sulle vendite come possono farlo per un'accisa — lasciando il settore liquori e trasferendosi ad un altro. Stiamo assumendo che l'imposta sulle vendite è generale e uniforme; non può quindi essere sfuggita con le risorse se non rendendole inattive. Quindi, non possiamo sostenere che l'imposta sulle vendite sarà spostata in avanti nel lungo periodo per *tutte* le forniture di merci che rientrano in qualcosa come il 20% (a seconda dell'elasticità). Le forniture generali dei beni diminuiranno, e quindi i prezzi aumenteranno, solo nella misura relativamente modesta in cui la manodopera, osservando un aumento del costo di opportunità del tempo libero a causa di un calo dei redditi salariali, lascerà la forza lavoro e diventerà volontariamente inattiva (o più in generale si abbasserà il numero di ore lavorative).^[12]

Nel lungo periodo, naturalmente, e questo periodo non è *molto* lungo, le imprese al dettaglio non saranno in grado di assorbire una tassa sulle vendite; non sono bacini illimitati di ricchezza pronti per essere confiscati. Mentre le aziende al dettaglio subiscono perdite, le loro curve di domanda per tutti i beni intermedi, e poi per tutti i fattori di produzione, si sposteranno nettamente verso il basso, e questi declini nella domanda saranno rapidamente trasmessi a tutti i fattori ultimi di produzione: manodopera, terra, ed interessi attivi. E poiché tutte le imprese tendono a guadagnare un ritorno d'interesse uniforme determinato dalla preferenza temporale sociale, l'incidenza della caduta nelle curve di domanda rimarrà assai rapidamente sui due ultimi fattori di produzione: terra e manodopera.

Di qui, la considerazione apparentemente di buon senso che una tassa sulle vendite al dettaglio potrà facilmente essere trasferita al consumatore è totalmente errata. Al contrario, l'impatto iniziale della tassa sarà sulle entrate nette delle imprese al dettaglio. Le loro gravi perdite porteranno ad un rapido spostamento verso il basso le curve di domanda, intaccando terra e manodopera, ovvero, saggi salariali e rendite fondiari. Quindi, la tassa sulle vendite al dettaglio invece di essere spostata in avanti rapidamente e senza dolore, sarà, nel lungo periodo, dolorosamente spostata *indietro* verso i redditi della manodopera e dei proprietari terrieri. Ancora una volta, una presunta tassa sui *consumi*, è stata trasformata dai processi di mercato in una tassa sui *redditi*.

In economia lo stress in generale per lo spostamento in avanti, e l'incuria di uno spostamento indietro, è dovuto al disprezzo della teoria Austriaca del valore, ed il suo concetto che il prezzo di mercato è determinato *solo* dall'interazione di uno stock già prodotto, con l'utilità soggettiva e la domanda dei consumatori per tale stock. La curva di mercato dell'offerta, quindi, dovrebbe essere verticale nel classico diagramma della domanda-offerta. Lo standard Marshalliano della pendenza in avanti della curva dell'offerta incorpora illegittimamente una dimensione temporale all'interno di essa, e quindi non può interagire con un'istantanea, o un fermo immagine, della curva di mercato della domanda. La curva Marshalliana sostiene l'illusione che i costi maggiori possono aumentare direttamente i prezzi, e non solo indirettamente riducendo l'offerta. E mentre potremmo arrivare alla stessa conclusione dell'analisi Marshalliana della curva dell'offerta per una particolare accisa, dove può essere utilizzato un equilibrio parziale, questo metodo standard va in frantumi per le imposte generali sulle vendite.

Conclusione: L'Ammontare e la Forma di Tassazione

Concludiamo con l'osservazione che vi è stata fin troppa concentrazione sulla *forma*, sul tipo di tassazione, e non abbastanza sul suo totale. Il risultato è stato un armeggiare infinito con i tipi di imposte, insieme alla negligenza di una questione molto più critica: *quanta* parte del prodotto sociale dovrebbe essere dirottata lontano dai produttori? Oppure, quante entrate dovrebbero essere trattenute dai produttori e quante entrate e risorse dovrebbero essere coercitivamente dirottate a beneficio dei non produttori?

È particolarmente strano che gli economisti che orgogliosamente si definiscono sostenitori del libero mercato negli ultimi anni abbiano imboccato questa strada sbagliata. Furono presumibilmente gli economisti di libero mercato, ad esempio, i pionieri ed i propagandatori del Tax Reform Act del 1986. Questo enorme cambiamento ci avrebbe dovuto portare una "semplificazione" sulle nostre imposte sul reddito. Il risultato, naturalmente, era così scontato che anche l'IRS, per non parlare della flotta di avvocati fiscalisti e commercialisti, ha avuto grandi difficoltà a comprendere la nuova dispensazione. Particolarmente, inoltre, in tutte le manovre che hanno portato al Tax Reform Act, lo standard sostenuto da questi economisti, uno standard in apparenza così evidente da non aver bisogno di giustificazioni, era la somma delle variazioni fiscali essendo il "gettito neutrale." Ma non ci hanno detto cosa c'è di così grande nella neutralità del gettito. E, naturalmente, con l'adesione a tali norme, la questione cruciale delle entrate totali fu deliberatamente esclusa dalla discussione.

Ancora più eclatante fu una dottrina precoce di un altro gruppo di presunti sostenitori del libero mercato, i supply-sider. Nella loro curva di Laffer originale, ora felicemente consegnata alla pattumiera della storia, i supply-sider sostenevano che l'aliquota fiscale che massimizza le entrate fiscali è il tasso "volontario", ed un tasso che dovrebbe essere diligentemente perseguito. Non fu mai stato sottolineato in che senso una tale aliquota fosse "volontaria", o che diavolo avesse a che fare il concetto di "volontarietà" con la fiscalità in primo luogo. I supply-sider fecero molto meno con la loro curva di Laffer per istruirci sul perché tutti noi avessimo dovuto sostenere la massimizzazione dei ricavi del governo come il nostro *beau idéal*. Sicuramente, per i fautori del libero mercato, ridurre al *minimo* la predazione del governo del prodotto privato sarebbe un pò più attraente.

È con sollievo che ci si rivolge per un approccio realistico e di libero mercato vero e proprio a **Jean-Baptiste Say**, che contribuì considerevolmente più all'economia che alla **legge di Say**. Say non si faceva alcuna illusione che la tassazione fosse volontaria, né che la spesa pubblica contribuisse ai servizi produttivi dell'economia. Say evidenziò che, in materia fiscale: "Il governo esige da un contribuente il pagamento di una determinata tassa sotto forma di denaro. Per soddisfare questa richiesta, il contribuente scambia parte dei prodotti a sua disposizione per la moneta che paga agli esattori delle tasse." Alla fine, il governo spende i soldi per le proprie esigenze, in modo che "alla fine [...] questo valore viene consumato; e poi la parte di ricchezza, che passa dalle mani del contribuente in quelle degli esattori, è distrutta ed annientata."

Si noti che, come nel caso del successivo Calhoun, Say vede che la tassazione crea due classi in conflitto, i contribuenti e gli esattori delle imposte. Se non fosse per le tasse, il contribuente avrebbe speso i suoi soldi per il proprio consumo. Così com'è: "Lo stato [...] gode della soddisfazione derivante da tale consumo."

Say procede a denunciare

l'idea prevalente, che i valori, pagati dalla comunità per il servizio pubblico, tornano di nuovo [...] che ciò che il governo ed i suoi agenti ricevono, viene rimborsato di nuovo con le loro spese.

Say commenta con rabbia che questo "errore grave [...] è stato generatore di malizia infinita, in

quanto è stato il pretesto per una grande quantità di rifiuti senza vergogna e di degrado.”

Al contrario, Say dichiara: “il valore pagato al governo da parte del contribuente è dato senza l’equivalente o il ritorno; è speso dal governo per l’acquisto di un servizio personalizzato, di oggetti di consumo”.

Say continua a denunciare la “conclusione falsa e pericolosa” di scrittori economici secondo cui il consumo del governo aumenta la ricchezza. Say nota con amarezza che “se tali principi si trovassero solo nei libri, e non fossero mai messi in pratica si potrebbe patire senza cura o rimpianto il mucchio mostruoso di assurdità stampate”.

Ma purtroppo, osservò, queste nozioni sono state messe in “pratica dagli agenti della pubblica autorità, che possono far valere errori e assurdità con una baionetta o la bocca del cannone.”^[13] Per Say la tassazione, quindi, è

il trasferimento di una parte dei prodotti nazionali dalle mani degli individui a quelle del governo, al fine di soddisfare i consumi della spesa pubblica. [...] È praticamente un fardello imposto agli individui, singolarmente o in gruppo, dal potere dominante [...] visto che lo scopo è quello di fornire un consumo e potrebbe essere ritenuto appropriato che lo facessero a loro spese.^[14]

Ma la tassazione, per Say, non è solo un gioco a somma zero. Imponendo un onere sui produttori, egli fa notare, le tasse, nel tempo, storpiano la produzione. Scrive Say:

La tassazione priva il produttore di un prodotto, dal quale altrimenti avrebbe la possibilità di derivare una gratificazione personale, se l’avesse consumato [...] o se l’avesse trasformato in profitto, dedicandolo ad un impiego utile. [...] [Pertanto], la sottrazione di un prodotto diminuisce necessariamente, anziché aumentare, la potenza produttiva.

La politica raccomandata da J.B. Say era cristallina e coerente con la sua analisi e quella del presente lavoro. “Il miglior piano per le finanze [pubbliche] è, spendere il meno possibile; e la tassa migliore è sempre quella più leggera”.^[15]

Traduzione di Johnny Cloaca

Note

[1] Nel 1619, Padre Pedro Fernandez Navarrete, “Cappellano Canonista e Segretario di sua Maestà,” pubblicò un libro di consigli al monarca Spagnolo. Consigliando un drastico taglio nella tassazione e nella spesa di governo, Padre Navarrete raccomandò che, in caso di emergenze improvvise, il re avrebbe dovuto basarsi solamente sulla sollecitazione di donazioni volontarie. Alejandro Antonio Chafuen, *Christians for Freedom: Late Scholastic Economics* (San Francisco: Ignatius Press, 1986), p. 68.

[2] È particolarmente commovente, quando sta per arrivare il 15 Aprile, contemplare il detto di Padre Navarrete, secondo cui “il solo paese piacevole è quello in cui nessuno è timoroso degli esattori,” Chafuen, *Christians for Freedom*, p. 73. Vedere anche Murray N. Rothbard, “Review of A. Chafuen, *Christians for Freedom: Late Scholastic Economics*,” *International Philosophical Quarterly* 28 (March 1988): 112–14.

[3] Vedere, per esempio, Irving ed Herbert N. Fisher, *Constructive Income Taxation* (New York: Harper, 1942).

[4] Per una trattazione completa, ed una discussione su chi viene derubato da chi, consultare Murray N. Rothbard, *Power and Market: Government and the Economy*, 2nd ed. (Kansas City: Sheed Andrews & McMeel, 1977), pp. 120–21.

[5] Consultare Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State: A Treatise on Economic Principles*.

[6] Consultare l'articolo illuminante di Roger W. Garrison, "West's 'Cantillon and Adam Smith': A Comment," *Journal of Libertarian Studies* 7 (Fall 1985): 291–92.

[7] Consultare Rothbard, *Power and Market*, pp. 98–100.

[8] Omettiamo qui la questione affascinante di come dovrebbero essere trattate le attività del governo nella statistica delle entrate nazionali. Consultare Rothbard, *Man, Economy, and State*, 2, pp. 815–20; idem, *Power and Market*, pp. 199–201; idem, *America's Great Depression*, 4th ed. (New York: Richardson & Snyder, 1983), pp. 296–304; Robert Batemarco, "GNP, PPR, and the Standard of Living," *Review of Austrian Economics* 1 (1987): 181–86.

[9] Abbiamo lasciato da parte il fatto che, ad una quantità di denaro minore, il tasso di preferenza temporale di Jones, dato il suo schema di preferenza temporale, sarà più alto, in modo che il suo consumo sarà più alto, ed il suo risparmio minore, rispetto a quanto abbiamo affermato.

[10] Infatti, nella nota 1 di sopra, ci sarà uno spostamento in favore del consumo perché una quantità ridotta di denaro sposterà il tasso di preferenza temporale del contribuente in direzione del consumo. Di conseguenza, paradossalmente, una pura tassa sui consumi aumenterà i risparmi fiscali più del consumo! Consultare Rothbard, *Power and Market*, pp. 108–11.

[11] Se le entrate nette vengono definite come le entrate lorde meno l'ammontare pagato in tasse, e per Jones, il consumo è rappresentato dal 90% del reddito netto, una tassa sui consumi al 20% su un reddito di \$100,000 sarà equivalente ad una tassa del 15% su questo reddito. Rothbard, *Power and Market*, pp. 108–11. La formula base delle entrate nette è:

$$N = G / I + tc$$

dove G =entrate lorde, t =l'aliquota fiscale sui consumi, e c , consumi come percentuale delle entrate nette, sono dati dal problema, e $N = G - T$ per definizione, dove T è l'ammontare pagato per la tassa sui consumi.

[12] Rothbard, *Power and Market*, pp. 88-93. Consultare anche l'articolo degno di nota di Harry Gunnison Brown, "The Incidence of a General Sales Tax," in *Readings in the Economics of Taxation*, R. Musgrave and C. Shoup, eds. (Homewood, Ill: Irwin, 1959), pp. 330–39.

[13] Jean-Baptiste Say, *A Treatise on Political Economy*, 6th ed. (Philadelphia: Claxton, Remsen & Heffelfinger, 1880), pp. 412–15. Consultare anche Murray N. Rothbard, "The Myth of Neutral Taxation," *Cato Journal* 1 (Fall 1981): 551–54.

[14] Say, *Treatise*, p. 446.

[15] Ibid. p. 449.