

Documenti di lavoro dell'Ufficio Studi

2005 / 4

**Considerazioni su diversità e similitudini fra le strutture
economiche e fiscali dei maggiori paesi europei.**

Paolo Di Lorenzo

Documenti di lavoro dell'Ufficio Studi

2005/4

**Considerazioni su diversità e similitudini fra le strutture
economiche e fiscali dei maggiori paesi europei.**

*Paolo Di Lorenzo**

Luglio 2005

* Ufficio Studi dell'Agenzia delle Entrate

I documenti di lavoro non riflettono necessariamente l'opinione ufficiale dell'Agenzia delle Entrate ed impegnano unicamente gli autori.

Possono essere liberamente utilizzati e riprodotti per finalità di uso personale, studio, ricerca o comunque non commerciali a condizione che sia citata la fonte attraverso la seguente dicitura, impressa in caratteri ben visibili: <http://www1.agenziaentrate.it/ufficiostudi>.

Informazioni e chiarimenti: ae.ufficiostudi@agenziaentrate.it

Considerazioni su diversità e similitudini fra le strutture economiche e fiscali dei maggiori paesi europei.

Questo documento contiene una sintesi dei principali elementi che distinguono oppure avvicinano i maggiori sistemi tributari europei in un'ottica temporale, per quel che riguarda livello e composizione del gettito e tassazione delle funzioni economiche (lavoro, capitale e consumo). Particolare attenzione è data anche all'evoluzione della spesa pubblica. Le caratteristiche del prelievo fiscale devono essere logicamente inquadrare all'interno del particolare sistema economico ed istituzionale di cui fanno parte e con il quale sono collegate da un meccanismo di interdipendenza. A questo scopo, proponiamo anche lo studio dell'evoluzione temporale delle principali serie macroeconomiche e delle caratteristiche salienti della struttura dell'offerta produttiva.

Quelques réflexions sur les différences et les similitudes entre les structures économiques et fiscales des plus grands pays européens

Ce document présente, une synthèse de l'évolution dans le temps des principaux éléments de similitude ou bien de différence des plus importants systèmes fiscaux européens en ce qui concerne le niveau et la composition des recettes ainsi que l'imposition des fonctions économiques (travail, capital et consommation). Une attention particulière a été donnée aussi à l'évolution des dépenses publiques. Les caractéristiques du prélèvement fiscal doivent être logiquement encadrées à l'intérieur du système économique et institutionnel dont ils font partie et avec lequel elles sont connectées par un mécanisme d'interdépendance. A cette fin, l'on propose également une analyse de l'évolution dans le temps des principales séries macro-économiques et des caractéristiques plus importantes de la structure de l'offre de production.

Some ideas on the differences and the similarities between the economic and tax structures of the largest European countries

This document presents a synthesis of the development over time of the principal elements of similarity or of difference of the most important European tax systems with regard to the level and the composition of income and the imposition of the economic functions (work, capital and consumption). Close attention was also given to the development of the public expenditure. The characteristics of the tax levy have logically to be framed inside their own economic and institutional system with which they are connected by an interdependence mechanism. To this end, it is also proposed a trend analysis over time of the principal macroeconomic series and of the most important characteristics of the structure of the production's offer.

Algunas reflexiones sobre las diferencias y las semejanzas entre las estructuras económicas y fiscales de los más grandes países europeos

Este documento presenta una síntesis de la evolución en el tiempo de los principales elementos de semejanza o de diferencia de los más importantes sistemas fiscales europeos por lo que se refiere al nivel y la composición de los ingresos así como la imposición de las funciones económicas (trabajo, capital y consumo). Se dio una atención especial también a la evolución de los gastos públicos. Las características de la exacción fiscal deben encuadrarse lógicamente dentro del sistema económico e institucional del que forman parte y con la cual ellas son conectadas por un mecanismo de interdependencia. A tal efecto, se propone también un análisis de la evolución en el tiempo de las principales series macroeconómicas y características más importantes de la estructura de la oferta de producción.

Einige Überlegungen über die Unterschiede und die Ähnlichkeiten zwischen den wirtschaftlichen und fiskalischen Strukturen der größten europäischen Länder

Dieses Dokument stellt vor eine Synthese der Entwicklung in der Zeit der Hauptelemente der Ähnlichkeit oder der Differenzierung der wichtigsten europäischen fiskalischen Systeme, was das Niveau und die Zusammensetzung der Einnahmen sowie die Auflage der wirtschaftlichen Funktionen betrifft (Arbeit, Kapital und Verbrauch). Eine besondere Beachtung ist auch der Entwicklung der öffentlichen Ausgaben gegeben worden. Die Eigenschaften der fiskalischen Abgabe müssen logisch innerhalb des wirtschaftlichen und institutionellen Systems eingerahmt werden, zu dem sie gehören und mit der sie durch einen Interdependenzmechanismus verbunden sind. Zu diesem Zweck schlägt man ebenfalls eine Entwicklungsanalyse in der Zeit der makroökonomischen Hauptserien und der wichtigeren Eigenschaften der Struktur des Produktionsangebotes vor.

Indice

1	La struttura istituzionale delle economie europee	5
2	La diverse caratteristiche dei sistemi economici	9
3	Differenze nella raccolta fiscale	28

Sintesi direzionale

Questo rapporto si pone l'obiettivo di esaminare il quadro complessivo dei maggiori sistemi fiscali europei all'interno della cornice dei sistemi economici di cui sono parte integrante. Al fine di giungere alla comprensione dell'oggetto principale dell'analisi devono essere allora esaminate preliminarmente le principali caratteristiche dei modelli economici presenti in Europa, qualitativamente e quantitativamente.

Dal punto di vista qualitativo, ogni sistema economico poggia su un particolare assetto istituzionale, ovverosia su un insieme di regole formali (perché codificate dalla legge) ed informali (perché facenti parte del comune sentire della popolazione o di una parte di essa), che definisce ciò che è lecito ed utile compiere nell'attività economico. Fra i principali vantaggi permessi dalla presenza di un assetto stabile e regolare c'è da ricordare l'aumento dell'informazione disponibile agli agenti e quindi la facilitazione della coordinazione inter-individuale, anche mediante una maggiore regolarità nei comportamenti che permette di stabilizzare le aspettative sull'andamento dell'economia. La creazione di un sistema di norme istituzionali è un processo complesso, in cui si confrontano dei gruppi portatori di idee ed interessi diversi, che si conclude spesso con degli esiti che non erano previsti inizialmente ed in cui le regole finiscono per assolvere ad un ruolo differente rispetto ai motivi per le quali erano venute in essere. Inoltre un sistema economicamente efficace è anche un sistema coerente in cui le istituzioni hanno un elevato grado di complementarità, in modo da rinforzarsi a vicenda.

Per tutti questi motivi sono pochi e ben identificabili i sistemi istituzionali che compongono i modelli di capitalismo vigenti in Europa, ed è possibile classificarli in un insieme di prototipi, fra i quali pure non mancano le contaminazioni. Si tratta di un modello basato sul mercato, di uno basato sul compromesso sociale, di un modello fondato sulla grande impresa e di uno presente nei paesi mediterranei di cui sono il fulcro lo Stato e le piccole imprese. Questi modelli danno vita a differenti strutture economiche in termini di organiz-

zazione del mercato del lavoro, delle modalità dell'accesso al credito, nella misura e nei campi d'intervento dello Stato nell'economia, nell'inserimento delle imprese nei mercati mondiali, etc. che si rispecchiano in differenze che possono essere misurate tramite alcuni indicatori macroeconomici.

Esaminando allora i dati (forniti prevalentemente dalla Commissione Europea) troviamo quindi la conferma di un'eterogeneità nei tassi di crescita (con l'Italia fra i paesi meno dinamici) e di disoccupazione (molto più alta in Spagna che nel Regno Unito) o nel costo unitario del lavoro, ed ancora nel peso dei diversi settori nella produzione interna, in cui i modelli mediterranei mostrano una minore importanza del terziario, e nel ruolo della domanda estera in Svezia e Germania. Un'altra maniera in cui tale differenziazione si manifesta è con delle reazioni completamente divergenti alle principali modificazioni avvenute (*new economy*, moneta unica, globalizzazione degli scambi) nello scenario del capitalismo globale. Si veda ad esempio come il costo unitario del lavoro in Italia sia costantemente sceso negli ultimi venti anni, il che è esattamente l'inverso di quanto accaduto nel Regno Unito. E si pensi soprattutto al crescente gap nella produttività (specie quella dei fattori totali) dell'economia italiana rispetto a buona parte del resto del campione.

Come si nota osservando l'andamento della sensibilità al ciclo economico ed agli shock esterni, sembra comunque che negli ultimi anni sia indiscutibilmente in atto un riavvicinamento delle economie nazionali. Stiamo parlando non solo di una convergenza relativa, come per esempio nel caso di una riduzione delle differenze nei tassi di disoccupazione nazionali o nella produttività settoriale, ma anche della presenza di fenomeni comuni alla totalità dei paesi, sebbene in misura diversa, come ad esempio il generale rallentamento della produttività successivamente al decennio 1980–1990.

La situazione è differente allorché si esamina il campo della finanza pubblica, soprattutto la struttura delle entrate fiscali. In questo caso, pur osservando alcuni aspetti comuni alla maggior parte dei paesi quali ad esempio una forte tassazione del lavoro (specialmente quello dipendente) o un aumento ventennale della spesa pubblica, si nota una maggiore stabilità delle caratteristiche peculiari dei sistemi nazionali e quindi una minore convergenza anche rispetto al caso precedente.

In primo luogo il riavvicinamento fra paesi con un grado di pressione fiscale molto diverso è stato finora certamente trascurabile. Ciò deriva da una profonda divergenza riguardo il ruolo dello Stato nel sistema economico. Inoltre i sistemi fiscali continuano a presentare una suddivisione fra quelli fondati essenzialmente sui contributi sociali ed altri paesi in cui il prelievo diretto, come nel caso dell'Italia, rappresenta la fonte principale di finanziamento per il bilancio pubblico; in questo gruppo di paesi c'è poi un'evidente differenza nel numero e nella grandezze delle aliquote legali. Da qui una diversa composizione nella modalità in cui viene effettuato il prelievo sul lavoro, con delle conseguenze sulla domanda e l'offerta di lavoro. Anche per quel che riguarda la tassazione sul fattore capitale, solitamente tassato in maniera più leggera, abbiamo che ogni paese adotta delle scelte proprie per quel che riguarda l'entità della tassazione dei patrimoni personali e del reddito d'impresa. Sul fronte della tassazione dei consumi, le differenze fra paesi rimangono abbastanza stabili nel tempo. L'Italia mostra comunque, attraverso vari indicatori, anche un evidente processo di svuotamento della base imponibile dell'IVA.

Introduzione

I sistemi economici europei stanno attraversando una profonda fase di cambiamento e ripensamento dei propri meccanismi principali di funzionamento. Diverse innovazioni di tipo politico, tecnologico ed economico, recentemente introdotte, hanno messo in tensione le strutture economiche le quali avevano pur permesso il maggior periodo di sviluppo dell'era moderna. Un adattamento di queste strutture al nuovo ambiente è allora richiesto da più parti, ed è in una certa misura inevitabile per superare il processo di 'selezione' in atto e permettere una ripresa del ritmo della crescita¹.

In questo studio prenderemo in esame l'andamento nell'arco degli ultimi 25 anni dei sei più importanti sistemi europei: Francia, Italia, Regno Unito, Repubblica Federale Tedesca, Spagna e Svezia. Si tratta di un lasso di tempo sufficiente per arrivare al nostro scopo principale: ottenere una descrizione, che sia il più possibile completa, delle caratteristiche principali di questi paesi dal punto di vista sia economico che della struttura fiscale, e per apprezzarne i primi segnali di mutazione dovuti ai cambiamenti in atto nell'economia mondiale. I cambiamenti in corso possono infatti avere per conseguenza anche un ripensamento dei perni sui quali è impostata la finanza pubblica, sia per quel che riguarda i livelli che la gerarchia delle fonti del gettito.

Un punto preliminare dell'analisi consiste nell'ipotizzare che la reazione delle economie europee a tali modificazioni del contesto competitivo non possa essere identica, poiché sono diversi i punti di partenza, ovvero le strutture economiche all'opera in ogni paese ciascuna delle quali ha i suoi punti di forza e di debolezza. Preliminarmente alla parte empirica accenneremo dunque (nel primo capitolo) ad una rapida esposizione della diversità qualitative nelle caratteristiche di tali paesi. Verrà anche accennato al rapporto d'interdipendenza esistente fra regole istituzionali, fra le quali i sistemi di tassazione hanno

¹Il contributo di T. Veblen è imprescindibile per la comprensione della dinamica evolutiva innescata dalle innovazioni, specie di tipo tecnologico, sul sistema economico. Nel pensiero di questo autore, l'analisi dello sviluppo economico è innanzitutto un'analisi del cambiamento delle istituzioni, poiché il vero cambiamento è quello degli 'habits of thought' che costituiscono la struttura di una comunità economica. Esse sono il prodotto della storia della società, della cultura d'appartenenza e di azioni ripetute nel tempo. In una logica apertamente darwiniana, il cambiamento tecnologico provoca una selezione delle istituzioni più adatte alla sopravvivenza, le quali a loro volta modificano l'ambiente circostante e determinano la direzione delle future innovazioni, secondo un meccanismo circolare e cumulativo: *'The evolution of social structure has been a process of natural selection of institutions [...] the situation of today shapes the institutions of tomorrow through a selective, coercive process, by acting upon mens's habitual view of things, and so altering or fortifying a point of view or a mental attitude handed down from the past'*. (Veblen 1934, (prima edizione 1899), pag. 189-90).

un ruolo primario, e la dinamica macroeconomica.

I due capitoli successivi riportano uno studio di medio–lungo periodo (dal 1980 al 2004), condotto su dati annuali e finalizzato a presentare, attraverso vari indicatori di ordine macroeconomico e fiscale i tratti salienti delle differenti traiettorie nazionali ed in quale misura essi abbiano dimostrato un’adattabilità al mutamento del contesto economico. Ci occuperemo in primo luogo (nel secondo capitolo) del profilo macroeconomico (crescita, produttività, occupazione) e del tessuto produttivo componente l’offerta. Nel capitolo successivo si passerà ad esaminare in maniera sufficientemente approfondita l’andamento temporale e la composizione delle entrate fiscali, sia sotto il profilo del tipo di tassazione (diretta, indiretta, contributi sociali) che della funzione economica (capitale, lavoro, consumo) gravata dal tributo. Si tratta dell’ambito in cui emergono le maggiori differenze strutturali fra i paesi. Dal confronto con gli altri paesi vengono alla luce anche gli squilibri propri al sistema italiano, legati in primo luogo all’insufficiente livello della tassazione indiretta e sui capitali. Quest’ultimo capitolo è chiuso dallo studio dell’evoluzione della spesa pubblica e quindi dei saldi di bilancio.

Capitolo 1

La struttura istituzionale delle economie europee

Preliminarmente allo studio descrittivo delle caratteristiche economico-fiscali delle sei maggiori economie europee, riteniamo opportuno presentare un quadro di riferimento che aiuti il lettore a comprendere le ragioni della presenza di alcune notevoli differenze anche fra dei sistemi tutti basati sul libero scambio e sulla proprietà privata. Il punto di partenza è che per il proprio corretto funzionamento ogni economia moderna deve basarsi su un adeguato sistema istituzionale. Con questo termine non s'intende far riferimento a delle variabili politiche quali l'assetto costituzionale, la forma di Stato o governo, l'ordinamento giudiziario etc. Le istituzioni economiche, nella nostra concezione, rappresentano piuttosto tutte le regole, formali (cioè legalmente vigenti) ed informali (consuetudini ma anche tradizioni culturali), utilizzate per strutturare le interazioni fra individui e gruppi d'individui. Esse definiscono simultaneamente dei vincoli all'azione economica e delle risorse permettenti di definire e chiarificare gli incentivi. I vantaggi offerti da un assetto istituzionale stabile ed efficiente sono diversi ed intrecciati; i principali effetti riguardano l'aumento dell'informazione disponibile per le scelte degli agenti e quindi la facilitazione del coordinamento inter-individuale anche attraverso una maggiore regolarità nei comportamenti che permette di stabilizzare le aspettative sull'andamento dell'economia, una riduzione dell'opportunismo e anche la possibile emersione di comportamenti di tipo cooperativo¹.

Se le istituzioni rappresentano delle particolari regole del gioco economico, i campi sui quali si disputa la partita sono diversi: il sistema finanziario e di *corporate governance*, i rapporti di lavoro, il sistema educativo e di formazione professionale, i meccanismi regolativi della concorrenza interna ed internazionale, la tutela esercitata dallo Stato tramite un sistema di protezione sociale. All'interno di tale complesso intreccio di regole inquadranti i sistemi economici, l'azione dello Stato si compie tramite la spesa pubblica in diversi campi dell'economia, finanziando numerose attività essenziali per il sistema economico ma in misura ed in maniera diversa secondo le diverse realtà nazionali. Per questo motivo

¹Per una disamina introduttiva dei meccanismi di formazione e del ruolo delle istituzioni nei moderni sistemi economici il riferimento fondamentale è l'opera del premio Nobel Douglas North (per esempio 1990, disponibile anche nella versione italiana edita dal Mulino).

un confronto può essere particolarmente illuminante, a patto che esso tenga conto delle differenze di base.

Chiarita l'importanza delle istituzioni in generale nel processo economico e dell'azione pubblica in particolare è importante precisare ulteriormente in che misura esse costituiscono il punto di partenza di un'analisi internazionale. I sistemi economici e fiscali che andiamo a studiare possiedono delle caratteristiche di natura locale che vengono accentuate dalla constatazione che anche se le regole vigenti in ognuno dei 'campi di gioco' hanno un effetto primario sull'esito dell'attività economica ('la partita'), l'effetto complessivo ('la classifica del campionato') dipende da quel che avviene altrove, tramite la coerenza e la complementarità esistenti fra l'insieme complessivo delle norme istituzionali. È evidente infatti che per permettere ad un sistema economico di essere funzionante, l'insieme delle istituzioni presenti al suo interno debba possedere un certo grado di complementarità per rafforzarsi l'una con l'altra creando un effetto combinato sulle variabili obiettivo². Un mercato del lavoro flessibile sarà, ad esempio, più efficiente in termini di occupazione nel caso in cui i mercati finanziari permettano un rapido spostamento delle risorse verso le imprese più dinamiche, le quali in ritorno permettono di sostenere la domanda di lavoro. In questa situazione i rapporti esistenti fra sistema fiscale ed economico dipendono quindi anche dalle altre forme istituzionali che condizionano l'economia.

I sistemi economici sono, allora, il risultato di una lenta sedimentazione e cristallizzazione di regole e comportamenti. Si crea in questo modo un'inerzia, una resistenza al cambiamento che conduce ad una sostanziale diversità. I tentativi di cambiare un'istituzione, per esempio importando una configurazione che ha ben funzionato all'interno di un altro sistema, possono essere disastrosi (oltre che costosi) perché rischiano di distruggere la coerenza e le complementarità precedenti. Le virtù positive di un'istituzione possono scomparire una volta che essa sia immessa in un nuovo sistema.

Se quindi, come si dice spesso, '*institutions matter*' nel processo economico ed in più esse danno vita a delle traiettorie nazionali non necessariamente convergenti, è opportuno far precedere l'analisi statistica da una tassonomia delle caratteristiche per così dire qualitative dei sistemi economici studiati. Esistono diversi criteri di classificazione dei sistemi economici in ragione delle differenze istituzionali³. Ai fini del nostro studio, quattro diversi modelli di riferimento possono essere ipotizzati (di Lorenzo 2003):

- Un modello basato sul mercato è tipico del sistema anglosassone. Esso implica un progressivo ritiro dello Stato da quasi tutti i settori. Il mercato del lavoro è altamente competitivo, con un limitato potere di negoziazione dei sindacati che permette comunque un tasso di disoccupazione relativamente basso, pur al prezzo di sensibili disequaglianze salariali. Le imprese non investono in formazione specifica ma si affidano a lavoratori già formati in maniera da saper rispondere più velocemente ai cambiamenti di mercato. Anche i mercati finanziari concorrenziali rispondono a questa esigenza, ma determinano un forte vincolo di profittabilità a breve termine

²Sul tema delle complementarità istituzionali, cfr. Amable (2000).

³La letteratura in materia è molto ampia. Cfr. Amable (2000), Aoki (2001), Hall and Soskice (2001) Nelson (1993).

sulle imprese, vincolo reso ulteriormente stringente dalla struttura ben delimitata dei diritti di proprietà che facilita la contendibilità delle imprese. L'industria ha il suo punto di forza nell'agilità nella ricerca di capitali e di *skills* necessari all'innovazione radicale grazie alla possibilità di larghe remunerazioni individuali e di una forte mobilità del lavoro. Un sistema di questo tipo si espone comunque al rischio di crisi speculative sui mercati finanziari.

- Il compromesso fra le parti sociali costituisce da anni la base del capitalismo socialdemocratico scandinavo. La cooperazione non riguarda solo la contrattazione salariale, ma è visibile anche esaminando il peso e l'ampiezza di politiche sociali fortemente redistributive o la formazione professionale improntata alle pari opportunità. Una protezione sociale estesa non ha compromesso la competitività esterna, fondata su beni ad alta qualità (specialmente beni d'investimento) ed a forte contenuto tecnologico. Tale protezione ne costituisce anzi un requisito per permettere alle imprese di sopportare la forte pressione competitiva. Questo ruolo compensatore dello Stato passa per una riqualificazione continua dei lavoratori espulsi dal processo produttivo e/o gli impieghi pubblici. Tale sistema sembra però particolarmente vulnerabile dalla dinamica demografica attuale ed al nuovo regime di politica economica, nonché da una generale crisi dei valori di solidarietà che lo hanno ispirato.
- Nel modello centro-europeo è il potere pubblico a coordinare la risoluzione dei conflitti. Lo Stato ha un ruolo fondamentale praticamente in tutte le forme istituzionali: è il principale finanziatore della ricerca e dell'educazione, codifica le regole del rapporto salariale superando la mancanza di un coordinamento pari al modello socialdemocratico, influenza gli scambi internazionali che avvengono prevalentemente con gli altri membri dell'UE sulla base di regole d'origine politica. Lo Stato controlla, inoltre, tradizionalmente la domanda attraverso i lavori pubblici e l'offerta attraverso le industrie nazionalizzate. Un sistema finanziario centralizzato e basata su delle relazioni di lungo periodo fra banca e grande impresa permette la realizzazione di piani industriali di lungo periodo. Il sistema di welfare è meno sviluppato che nel caso precedente; in compenso i lavoratori (specie quelli della grande industria) godono di una maggiore protezione. Le difficoltà di questo tipo di capitalismo, cominciate con l'adattamento al nuovo paradigma produttivo post-fordista, sono proseguite nel decennio successivo con le privatizzazioni ed i tagli di bilancio imposti dall'Euro.
- Il modello mediterraneo rappresenta infine una variante dell'ultimo tipo di capitalismo (Amable 2004), accentuandone alcuni elementi. In questo caso la protezione sociale è ancora più orientata alla protezione del posto di lavoro più che alla concessione di diritti universali. La protezione dell'impiego è resa possibile anche da una bassa concorrenzialità dei mercati e dalla presenza di rapporti finanziari e di *governance* poco orientati alla rendita di breve periodo ma piuttosto alla stabilità dei rapporti inter-organizzativi ed anche inter-individuali. Concorrono a questo delle esigenze salariali limitate, anche in ragione del basso livello di qualificazione della mano d'o-

pera e della segmentazione del mercato di lavoro fra dipendenti delle grandi imprese da una parte e delle piccole e medie dall'altra. In passato lo Stato ha svolto un ruolo attivo di natura imprenditoriale, ma successivamente alla vendita di alcune delle aziende pubbliche si sta ritagliando un ruolo di garante del corretto operare dei mercati. Per questo modello i problemi maggiori vengono dall'ingresso di nuovi attori nel commercio internazionali dotati di maggiori vantaggi competitivi nell'industria tradizionale.

Tali differenze hanno un peso specifico elevato nel determinare il **livello, la composizione e la dinamica temporale** del gettito. Il raggio d'azione delle politiche di spesa è certamente determinato dalla struttura delle regole fiscali riguardanti i presupposti ed il livello dei vari tributi riscossi dallo Stato. Ma esiste anche un livello minimo di gettito in ragione della spesa pubblica il quale agisce allora come vincolo dell'azione pubblica per quanto riguarda le decisioni riguardanti le entrate tributarie. Infatti delle differenze in termini di peso e composizione del prelievo obbligatorio sottendono delle differenze nazionali nella maniera di finanziare le spese, specie nel campo sanitario, educativo o pensionistico⁴.

Inoltre le entrate tributarie riflettono nell'ammontare complessivo, così come in quello delle singole voci, l'andamento congiunturale e soprattutto strutturale dell'economia. La situazione macroeconomica determina, in ultima analisi, le possibilità esistenti per la modulazione di diversi aspetti della politica fiscale, quali ad esempio l'ammontare del gettito o l'ampiezza della base imponibile. Oltre a questi fattori, conta anche la maniera in cui ogni modello reagisce alle spinte sovranazionali per l'armonizzazione di alcuni elementi formali dei sistemi tributari. Ciò può dare luogo, anche paradossalmente, ad una maggiore differenziazione all'interno dei paesi, specie a livello settoriale.

Ma il modo in cui tali tributi sono organizzati produce degli effetti di ritorno su delle componenti fondamentali di un sistema economico quali la distribuzione del reddito e sugli incentivi esistenti. Ad esempio, in un sistema di welfare pubblico necessitante di notevoli risorse, la maniera in cui tali risorse vengono prelevate è una scelta politica con importanti conseguenze in termini non solo di equità ma anche di efficienza del sistema. L'andamento stesso dell'economia finisce per essere influenzato quindi dalla struttura fiscale. Si pensi alle conseguenze in termini di occupazione e competitività industriale del carico fiscale gravante sul costo del lavoro, o alla necessità non incidere troppo sui redditi da capitale in un cui contesto essi sono estremamente volatili. Si pensi infine alle decisioni in termini di struttura dei consumi e degli investimenti.

⁴Si pensi ad i sistemi che offrono un elevata rete di protezione sociale in cambio di una pressione fiscale elevata, e di altre paesi che invece permettono la deduzione delle spese assistenziali.

Capitolo 2

La diverse caratteristiche dei sistemi economici

2.1 L'andamento disuguale della crescita economica

Alla diversità nei meccanismi organizzativi dell'attività economica fra i vari sistemi economici si ricollegano alcune rilevanti diversità strutturali nelle performance di lungo periodo.

Il gruppo di economie oggetto di studio è innanzitutto caratterizzato da una struttura eterogenea dal punto di vista della dimensione territoriale e della popolazione. Dopo la riunificazione con la parte orientale, avvenuta nel 1991, la Germania è di gran lunga il paese più popoloso (oltre 80 milioni di abitanti); segue un gruppo di 3 paesi, Francia, Italia e Regno Unito, caratterizzati da una popolazione sostanzialmente equivalente (attorno ai 60 milioni), mentre Spagna e Svezia sono molto più ridotte, quest'ultima essendo anche l'unico paese a segnare una riduzione (peraltro notevole) della popolazione media negli ultimi quindici anni (Tab. 2.1).

Economicamente, queste considerazioni demografiche si riflettono nel fatto che i quattro paesi più popolosi contano complessivamente per oltre l'ottantacinque per cento della produzione totale dell'area (Fig. 2.1). In seguito alla riunificazione la Germania ha visto aumentare la propria quota sul totale mentre l'Italia è stata superata, seppur di poco, dal Regno Unito. La dinamica della popolazione favorevole a quest'ultima non è di per se sufficiente a spiegare le ragioni del sorpasso se non si rivolge l'attenzione alla crescita del PIL per abitante (Fig. 2.2). Si scopre così che tale sorpasso è avvenuto a partire della seconda metà degli anni '90, quando la performance italiana media diventa di 2 punti inferiore sia a quella anglosassone che a quella generale, attestandosi ad un livello pari alla metà di quanto avveniva negli anni '80. Spagna e Regno Unito sono, invece, i paesi che possono vantare una maggiore stabilità nel conseguire livelli elevati della crescita.

Confrontando la performance produttiva dei 22 maggiori paesi industrializzati come misurata dal PIL a prezzi costanti e definendo pari a 100 la media complessiva registrata nel 1995, impressiona soprattutto la traiettoria spagnola mentre la Svezia ha guadagnato posizioni negli anni '90 e il Regno Unito ha soprattutto ridotto le oscillazioni attorno alla media (Fig. 2.3). L'Italia e la Francia hanno perso molte posizioni, seppur con una diffe-

renza importante: mentre i transalpini negli ultimi anni sembrano avere invertito (o almeno stabilizzato) il proprio trend, nel nostro caso la discesa è proseguita fino a arrivare a perdere oltre 10 punti in 20 anni. L'unico paese ad avere sperimentato una situazione simile alla nostra è la Germania, che partiva da una posizione peggiore¹ aggravatasi poi con il processo di unificazione, il quale ha comportato un rilevante rallentamento dell'economia a causa della grave situazione di arretratezza del sistema industriale della parte orientale. Questa dinamica economica ha portato ad una sensibile riduzione delle diseguaglianze regionali nel livello della vita. Se nel 1980 il livello del PIL pro-capite tedesco, espresso in parità del poter d'acquisto, era 1,65 volte maggiore di quello spagnolo (l'economia più povera), nel 2004 lo stesso confronto mostra che gli standard di vita erano più alti solo di 1,08 volte. Per l'Italia si è passati dal 1,177 ad una sostanziale parità.

2.2 La produttività, un importante fattore esplicativo

L'importanza della produttività del lavoro come base per la competitività e la crescita economica è nota nella scienza economica già dalla fine del settecento². Essa per esempio è la prima condizione per politiche salariali non compromettenti la competitività estera, specie in tempi di cambi fissi o di moneta unica. Infatti, sono proprio i paesi con la migliore dinamica relativa della produttività (Svezia e Regno Unito) a potersi permettere simultaneamente alti costi unitari del lavoro (superiore alla media dei 22 paesi più industrializzati) e la migliore performance occupazionale. Nel caso del Regno Unito è poi sempre più evidente a partire dalla metà degli anni '90 l'andamento divergente delle due curve riportate in Fig. 2.4 e 2.5, ovvero il costo reale del lavoro per unità di prodotto³ (rispetto alla media dei paesi industrializzati) ed il tasso di disoccupazione⁴. La disoccupazione è spesso segnalata come un male tipicamente europeo e dovuto al costo del lavoro eccessivamente alto a causa di presunte rigidità del mercato del lavoro o per un'eccessiva tassazione del lavoro⁵. L'evidenza che si desume dalle due figure appena citate porta invece a sostenere che l'utilizzo dei meccanismi di mercato non crea maggiore occupazione esclusivamente per mezzo di una riduzione del costo del lavoro; inoltre tale obiettivo è raggiungibile anche tramite un sistema istituzionale basato su un compromesso fra le parti sociali, come quello svedese.

Questa mancanza di una correlazione negativa fra costo del lavoro e occupazione è confermata da quanto è avvenuto in Francia, dove la diminuzione del costo del lavoro sembra abbinarsi ad un aumento quasi strutturale della disoccupazione. Rispetto ai 22 paesi più industrializzati Francia e Italia mostrano una tendenza più che ventennale alla riduzione del costo unitario del lavoro in termini reali (Fig. 2.4), ma con una differenza di fondo riguardante la produttività del lavoro che esamineremo a breve. In particolare, in

¹L'unica eccezione riguarda la prima metà degli anni '90.

²La produttività del lavoro, attuata tramite la divisione tecnica e sociale del lavoro, è alla base di tutto il meccanismo di crescita disegnato da Adam Smith nella sua 'Ricchezza delle Nazioni'.

³Calcolato tramite il rapporto fra i salari pro-capite (per impiegato) ed il PIL per addetto.

⁴Ricordiamo che il Regno Unito non gode certo di particolari vantaggi competitivi per il fatto di esser rimasto al di fuori della Euro, visto che la Sterlina è una moneta da molto tempo decisamente sopravvalutata.

⁵Cfr. Saint-Paul (2000).

Italia a causa dell'introduzione dell'IRAP nel 1998 (la quale ha sostituito alcuni contributi sanitari a carico del datore di lavoro) è avvenuta una diminuzione molto forte del costo del lavoro, anche se da allora si nota un leggero aumento fino a superare la Germania e la Spagna.

Anche statisticamente l'andamento della crescita è sostanzialmente collegato con l'analoga performance della produttività. Se sotto quest'ultimo aspetto fino alla metà degli anni '90 l'Italia riusciva a tenere il passo del gruppo, gli ultimi anni sono stati segnati da un marcato rallentamento, segnando il peggior tasso di crescita medio del PIL per occupato dell'intera area (Fig. 2.6). Confrontata alla media dei 22 maggiori paesi industrializzati, nel 2004 la produttività italiana è stata la peggiore (92,8) del campione, rimanendo sostanzialmente ferma nel tempo ad un livello medio basso mentre Svezia, Regno Unito e anche Francia mostrano un ottimo andamento (Fig. 2.7). Si può, allora, affermare che, rispetto all'Italia, la Francia è riuscita ad abbinare alla riduzione del costo reale del lavoro un incremento di produttività tale da rafforzare in maniera decisiva la propria capacità competitiva, come si evince dalle diverse performance nei tassi e nei livelli di crescita osservate negli ultimi anni. Nel caso italiano, invece, il contrasto con l'andamento piatto della curva della produttività è un plausibile indizio della progressiva specializzazione nelle produzioni a basso costo, piuttosto che in quelle innovative e capaci di creare delle condizioni per la diffusione dei guadagni di produttività⁶(pag. 12). Ma l'Italia si pone indietro anche dal punto di vista dell'innovazione di processo, ovvero dell'utilizzo delle cosiddette tecnologie dell'informazione e comunicazione (TIC) a fini produttivi, specie nel settore dei servizi (cfr. pag. 13).

Un indice importante della potenzialità di crescita di un paese è dato dalla c.d. 'produttività totale dei fattori' (TFP)⁷ (Fig. 2.8). Se non stupisce che le prestazioni migliori degli ultimi anni provengano sempre dalle nazioni che più hanno beneficiato della crescita economica (Svezia e Regno Unito), è tuttavia rilevante il fatto che la Spagna, pur aumentando in misura considerevole il proprio reddito dal 1995, abbia perso diverse posizioni in parallelo al calo della produttività media avvenuto negli anni '90, attestandosi così sui livelli di Italia e Germania. La quasi parallela caduta del tasso di disoccupazione, ivi avvenuta dal 1995 (anno in cui aveva raggiunto la soglia record del 20%), sta a segnalare come da questo periodo in poi ci sia stato un cambiamento nel regime di crescita. Nell'epoca della rincorsa, ovvero dalla metà degli anni '80, la crescita economica era stata basata più che altro sui guadagni di produttività. Successivamente essa è diventata più che altro di tipo estensivo, ovvero mirata a riassorbire nel circuito produttivo una larga quota di popolazione rimasta finora esclusa dal processo di sviluppo⁸.

⁶L'ISTAT (2005) rileva come la peso relativo dei settori ad alto e medio alta intensità tecnologica nel 2002 è pari al 37% contro il 43% della UE15 e il 54% della Germania.

⁷La TFP, altresì nota in teoria della crescita economica come 'residuo di Solow' dal nome dell'economista che per primo ne ha rilevato l'importanza, esprime la quota della crescita del PIL che non può essere attribuita all'aumento quantitativo dei fattori produttivi (capitale e lavoro). Essa misura quindi la produttività nel senso più generale, ovvero come capacità di combinare nella maniera più efficace quote date di input. Cfr. Baumol, Blackman and Wolf (1989)

⁸Blanchard (2004) estende questa caratteristica della traiettoria spagnola (bassa crescita della produttività come condizione per la crescita dell'occupazione in una situazione di depressione della domanda aggregata)

2.3 Altre importanti differenze strutturali

La ragione di questo andamento eterogeneo della crescita economica nonché della produttività può essere cercata nella diversità delle strutture economiche, almeno per quel che può essere misurato tramite degli indicatori macroeconomici di prima approssimazione.

Cominciamo dal lato dell'offerta, analizzando la distribuzione dell'occupazione nei vari settori produttivi rispetto al totale degli occupati (Tab. 2.3), un modo efficace per rappresentare l'importanza di ogni settore nel complesso dell'economia nazionale. Da più di 15 anni è in corso in tutti i paesi una fuga dal lavoro agricolo, anche e soprattutto in quelli mediterranei in cui l'agricoltura è tradizionalmente sviluppata: la Francia ha perso il 45% fra il 1980 e il 2004, l'Italia il 57%, la Spagna il 59%. L'Italia è diventata la nazione in cui l'occupazione nell'industria è la più alta in percentuale (23.5% dell'occupazione totale in media fra il 1998 e il 2004) e questo a spese dei servizi, settore che registra infatti una percentuale di occupati inferiore al resto del campione (67.4%), eccetto la Spagna. Un ritardo nella terziarizzazione proprio mentre il ruolo dei servizi diventa sempre più fondamentale nell'andamento dell'economia mondiale potrebbe essere almeno compensato da un'alta produttività per addetto nel settore industriale. Ma le cose stanno diversamente (Tab. 2.4): il rapporto fra prodotto pro-capite e quota dell'occupazione industriale è pari a 99, quando un valore del 100% sta a significare che il settore in questione dà al sistema produttivo un contributo pari alla quota di lavoro impiegato, ed è inferiore di ben 26 punti alla Francia e di 13 alla Germania, paese rispetto al quale, anche grazie alle conseguenze della riunificazione, si sono ad ogni modo recuperati in 20 anni circa 37 punti di distacco. Nel terziario il divario è minore grazie agli importanti aumenti di produttività registratisi negli ultimi anni tali da portare la nostra economia sopra l'unità (103%), ad un livello maggiore della Germania, che si ferma a poco più del 100%, ma ancora al di sotto della Spagna (che impiega relativamente meno risorse) e della Francia⁹. In agricoltura la situazione è ancora molto critica malgrado i recenti miglioramenti (più 61% in 25 anni).

Per quanto riguarda la specializzazione produttiva, i 3 settori manifatturieri (secondo la classificazione NACE) in cui l'Italia è più specializzata in termini di valore aggiunto rispetto alla media europea sono il tessile, le calzature e la ceramica (EUROSTAT and Commission 2004). Negli altri paesi la specializzazione è invece rivolta all'industria pesante e dei beni di produzione, come accade in Francia, Germania e Regno Unito¹⁰. Questo tipo di specializzazione manifatturiera ha delle conseguenze importanti sul risultato riportato in Tab. 2.4. In tali settori è infatti meno probabile trovare un investimento importante in attività di ricerca e sviluppo e tale da portare a dei risultati innovativi ed eventualmente

a gran parte dell'Europa, in modo da concorrere a spiegare il ritardo europeo nella produttività rispetto agli USA.

⁹Sul tema della produttività dei servizi, due precisazioni sono importanti. Si ricorda innanzitutto che la pubblica amministrazione è compresa nel settore dei servizi; occorrerebbe quindi conoscere la misura in cui la dinamica della sua produttività interna incide su questi risultati. Per quanto riguarda il settore privato, resta da vedere quanta parte di un possibile aumento di produttività sia strettamente dovuto ad un cambiamento dei prezzi piuttosto che dei servizi resi alla collettività, cfr. Rey and Convevole (1978, pag. 196).

¹⁰Si noti che nel periodo fra il 1995 e il 2003 il settore tessile e della lavorazione della pelle ha perso annualmente il 4% dell'export mondiale, mentre alcuni settori come la chimica hanno registrato una crescita del 3.5% (EUROSTAT and Commission 2004).

suscettibili di brevetto. I dati riportati da EUROSTAT and Commission (2004) (Tab. 2.2) mostrano infatti come le imprese italiane siano in ritardo nell'uso di PC collegati ad internet (specie le piccole imprese) così come nell'uso di servizi telematici di marketing, di *e-commerce*, o di assistenza post-vendita. Delle preoccupazioni sono allora naturali alla luce di quanto ricordato da Blanchard (2004) secondo il quale il divario fra Europa e USA nasce nel settore della commercializzazione dei prodotti, dove più si notano i guadagni di produttività indotti dalle TIC.

L'investimento in valore assoluto delle imprese italiane in ricerca e sviluppo (Fig. 2.9) è circa un sesto di quello effettuato dai concorrenti tedeschi, un terzo di quello dei francesi od inglesi, ed è perfino inferiore a quello realizzato in Svezia, un sistema di dimensioni notevolmente minori. Su questi dati, così come su quelli riguardanti l'uso del web, pesa molto la ridotta dimensione media delle imprese italiane. A livello europeo come italiano queste imprese sono infatti molto meno propense ad investire nella ricerca o ad adottare i nuovi mezzi di comunicazione informatica per sostenere le proprie attività di vendita. Un esempio tipico di questa distorsione si trova esaminando la proporzione d'impresе che forniscono una formazione ai propri dipendenti (EUROSTAT and Commission 2004). In Italia sono solo un quarto del totale, contro il 75% delle imprese tedesche o il 91% di quelle svedesi; ma se si guarda solo alle grandi imprese, il dato italiano è molto superiore (81%), sebbene resti al di sotto del 100% circa che si registra negli altri sistemi.

La scomposizione nelle tre principali componenti della domanda (Tab. 2.5) indica che tutti i paesi condividono lo stesso trend discendente nei consumi interni, dove la quota maggiore è in Francia ed in Italia. Svezia e Germania sono tradizionalmente gli Stati in cui le esportazioni sono più importanti, e in questo caso il trend va nel senso di un riequilibrio del peso delle due voci. Per entrambe le componenti il paese con la traiettoria più accentuata è la Svezia, tant'è che in pochi anni la differenza fra consumi interni ed esportazioni si è ridotta dal 34 al 15%. La Svezia si conferma pertanto simbolo di un modello di crescita *export-led*, specialmente nel campo dei beni ad alto contenuto tecnologico.

L'andamento del saldo della bilancia commerciale (Fig. 2.10) è per la Svezia la logica conseguenza di questo cambiamento nel peso delle componenti della domanda. Negli ultimi anni infatti l'avanzo medio è stato del 6% mentre Spagna e Regno Unito hanno registrato un contenuto disavanzo. In questi due casi si può concludere che malgrado l'aumento delle esportazioni il processo di sviluppo recente è stato perlopiù tirato dai consumi interni. Per l'Italia gli unici anni in cui c'è stato un avanzo importante (2,5%) sono coincisi con l'epoca (inizio anni '90) in cui la Lira era una delle valute più deboli del sistema monetario. La Francia è costantemente in attivo da oltre 10 anni sebbene abbia tradizionalmente mostrato una forte domanda interna, mentre la Germania ha avuto l'unico periodo negativo all'inizio degli anni 90, in seguito all'aumento dei consumi interni collettivi in seguito ai trasferimenti necessari per ridurre i costi sociali della riunificazione e riequilibrare i livelli di reddito nella Germania dell'est, una zona che inoltre aveva una domanda interna chiaramente superiore all'offerta.

L'investimento in capitale fisico sotto forma di nuovi e più avanzati mezzi di produzione dovrebbe essere uno dei tipici fattori innescanti l'avanzamento della produttività e quindi della crescita. Al contrario troviamo che i due paesi che, almeno recentemente,

hanno mostrato le migliori performance quali Svezia e Regno Unito mostrano la più bassa quota d'investimenti sul totale della domanda (una media del 13% contro il 16,5% degli altri quattro paesi). Visto che è stata evocata la relazione fra dotazione di capitale e produttività, al fine di capire meglio i legami che intercorrono fra le due grandezze riportiamo in uno stesso grafico per ogni paese la curva della crescita dello stock di capitale e quella della sua efficienza¹¹ (Fig. 2.14). Si nota subito che la Svezia rappresenta l'unico caso in cui il capitale fisico è cresciuto dal punta di vista quantitativo meno della sua efficienza, a riprova di una produttività eccezionale. Assieme con la Svezia, Spagna e Regno Unito sono i paesi con la maggiore efficienza che, in certi momenti (come la fine dello scorso decennio), è anche di due o quattro volte superiore rispetto ai paesi continentale. Dal lato opposto la Germania si trova in una situazione critica per entrambi gli indicatori, mentre l'Italia e la Francia hanno un'efficienza stabile ad un valore medio, ma da oltre 10 anni non riescono a tenere il passo di paesi in cui l'accumulazione fisica prosegue a ritmi molto elevati. Relativamente all'Italia sembra comunque verosimile che la causa del calo della produttività complessiva risieda principalmente nell'andamento della TFP piuttosto che in una riduzione della dotazione di nuovo (e più moderno) capitale per addetto, visto che l'accumulazione (comprensiva del settore edile) di quest'ultimo negli anni novanta è stato pressapoco dello stesso livello di Germania o Francia¹².

Rimangono da esaminare a questo punto le conseguenze delle differenze che la performance e le strutture macroeconomiche hanno sul reddito disponibile per i cittadini (Fig. 2.11). Da questo punto di vista la Germania rimane la maggiore economia non solo per le dimensioni assolute, le quali sono chiaramente decisive nel determinare le differenze, ma anche perché grazie all'unificazione è riuscita nell'arco di 25 anni a triplicare il proprio reddito. Senza il salto in avanti provocato dall'unificazione e proseguendo con lo stesso trend sarebbe stata probabilmente superata in poco tempo da altri paesi quali Francia e Regno Unito. Da notare come in Spagna il reddito disponibile sia stato moltiplicato addirittura per quattro. Il Regno Unito ha superato la Francia e l'Italia, quest'ultima staccatasi negli ultimi anni a causa di un sensibile appiattimento della curva. Nello stesso periodo il reddito da lavoro dipendente (in percentuale sul PIL) ha perso in Italia quasi 10 punti (Fig. 2.12). Anche se il trend è ovunque negativo (eccetto che in Spagna) il nostro è l'unico paese ad essere ampiamente al di sotto della soglia del 50%. Quel che caratterizza l'Italia è che mentre nel resto d'Europa il deterioramento della quota del prodotto destinata ai salari è un fenomeno tipico degli anni '80 e che si interrompe nel decennio successivo, in Italia, invece, dopo un breve periodo di stabilità lungo i primi anni '90 riprende ancora più intensamente fino a toccare un picco negativo nel 1998.

In seguito a questa traiettoria declinante, il monte salari dei dipendenti della amministrazione pubblica italiana rispetto al totale di quanto guadagnato dai lavoratori dipendenti

¹¹L'efficienza marginale del capitale come calcolata dalla Commissione Europea è differente da quanto fu definito da J.M. Keynes con l'omonimo termine. Nel primo caso si rappresenta infatti il rapporto fra l'incremento della produzione rispetto al periodo precedente e la media aritmetica dello stock di capitale fisso presente nei due periodi.

¹²In particolare Jorgenson (2003) stima che fra il 1995 ed il 2001 la TFP *negativa* avutasi nei settori che non producono beni ad alta tecnologia ha tolto oltre un punto alla crescita della produttività.

del settore privato è aumentato di circa il 4% in 24 anni (Fig. 2.13), lo stesso aumento avutosi in Francia, portando così a dieci i punti di distacco sulla Germania, nazione caratterizzata da una formidabile stabilità al livello del 17% circa¹³.

2.4 Osservazioni finali

Sebbene dal punto di vista istituzionale e strutturale sembrano esserci delle differenze sostanziali fra i principali paesi europei, l'andamento congiunturale è sempre più simile, come emerge chiaramente esaminando un grafico riportante la differenza fra PIL effettivo e PIL tendenziale, ovvero nient'altro che l'andamento ciclico della produzione. Questo segue pressapoco la stessa curva in tutti i paesi (Fig. 2.15), ma soprattutto a partire dalla metà degli anni '90 i sistemi economici europei sembrano aver ridotto la distanze ed i movimenti appaiono maggiormente sincronizzati.

Alcuni dati esposti in questa sezione, mostrando un riavvicinamento delle strutture economiche, permettono di spiegare il perché di questa maggiore prossimità dei movimenti congiunturali:

1. l'andamento congiunturale viene riflesso anche dalle curve dei tassi di disoccupazione ed esse si muovono tutte allo stesso modo, mostrando anche delle riduzioni nelle differenze;
2. diversi paesi hanno subito delle alterazioni profonde nel costo del lavoro, ed Italia e Regno Unito ne sono gli esempi più limpidi sebbene opposti;
3. anche nei paesi dove esso è aumentato, si è comunque ridotta la quota del PIL destinata ai redditi da lavoro dipendente¹⁴;
4. la produttività per addetto non cresce più ai ritmi elevati degli anni '80, ma una promettente ripresa si è vista nell'ultimo periodo ovunque salvo che in Italia;
5. a livello europeo si osserva una convergenza intrasettoriale, ovvero un riavvicinamento dei paesi nella produttività osservata nel singolo settore (specie nell'agricoltura), grazie al contemporaneo rallentamento dei paesi più produttivi ed alla crescita di quelli più arretrati.

Rimangono ovviamente presenti delle differenze fra paesi, quali ad esempio:

1. Anche se il costo del lavoro è cambiato ovunque, rimangono delle larghe disuguaglianze salariali;
2. nella graduatoria mondiale della competitività *via* produttività due paesi (Regno Unito e Svezia) si staccano nettamente dagli altri. Nel lungo periodo tale vantaggio può comunque risultare effimero, come insegna la storia economica: del resto, già rispetto al 1980 molte posizioni sono cambiate.

¹³Questa stabilità è probabilmente dovuta ad una sincronizzazione dei meccanismi contrattuali nel settore privato con quanto avviene nell'impiego pubblico.

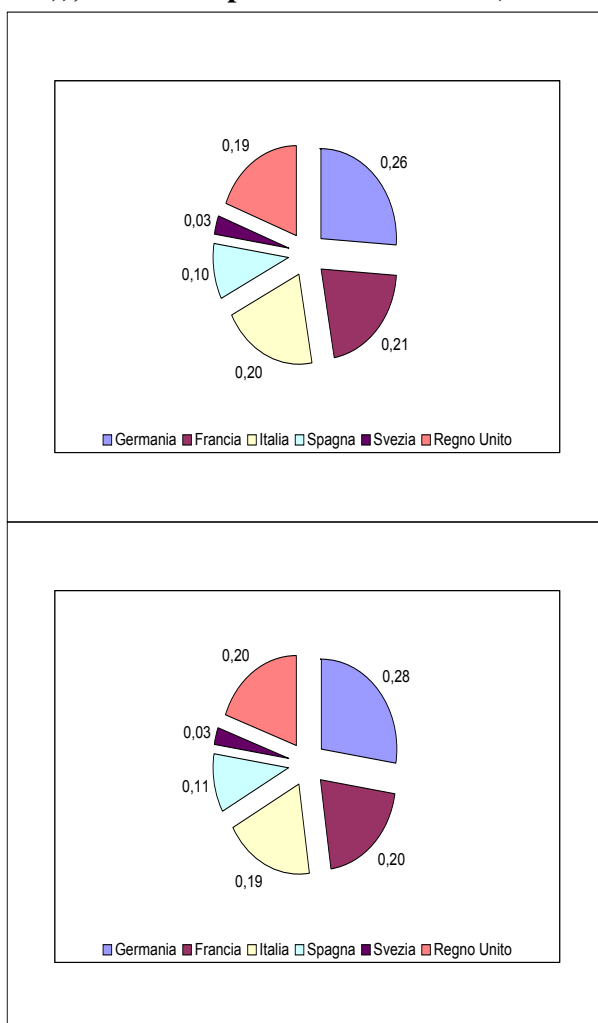
¹⁴Probabilmente in Svezia ciò si spiega con l'elevato cuneo fiscale, cfr. pag. 31, mentre nel Regno Unito con un cambiamento nella distribuzione del reddito.

3. La produttività dell'economia dipende anche dall'efficienza del capitale, la quale è molto diversificata fra i paesi a causa di una situazione dualistica che vede tre paesi (Spagna, Regno Unito e Svezia) con un'efficienza molto superiore al resto del gruppo. Anche i ritmi nazionali dell'accumulazione sono piuttosto eterogenei.
4. L'aumento della produttività per addetto non si rispecchia dovunque in un processo di convergenza intersettoriale (almeno per ciò che concerne industria e servizi, che sono i più prossimi): questo avviene in Italia e Spagna mentre in Francia e Germania la produttiva agricola è aumentata poco e i servizi hanno perso diversi punti rispetto all'industria;
5. Malgrado un trend in alterazione, si può ancora sostenere che in alcuni paesi la crescita è principalmente tirata dalla domanda interna, mentre in altri (principalmente Svezia e Germania) è dalle esportazioni che dipende la buona salute dell'economia.

Appendice al secondo capitolo

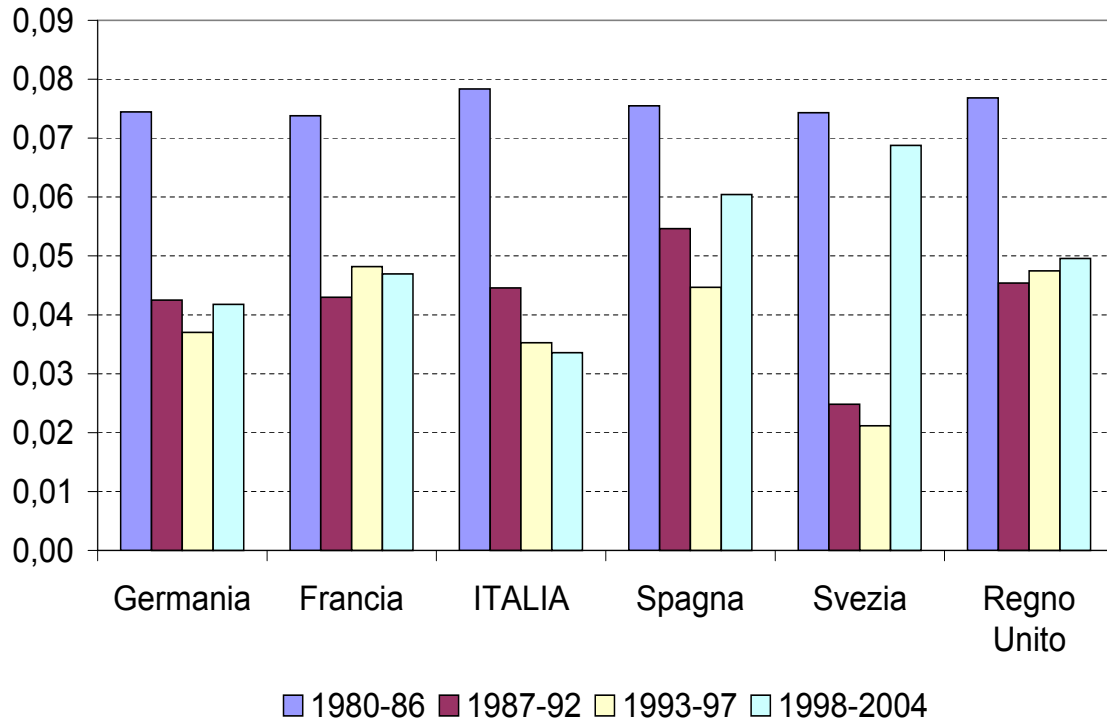
Grafici e tabelle

Figura 2.1: **Composizione percentuale del PIL in Mrd. PPS: media sul periodo 1980–1990 (in alto)), media sul periodo 1991–2004 (in basso).**



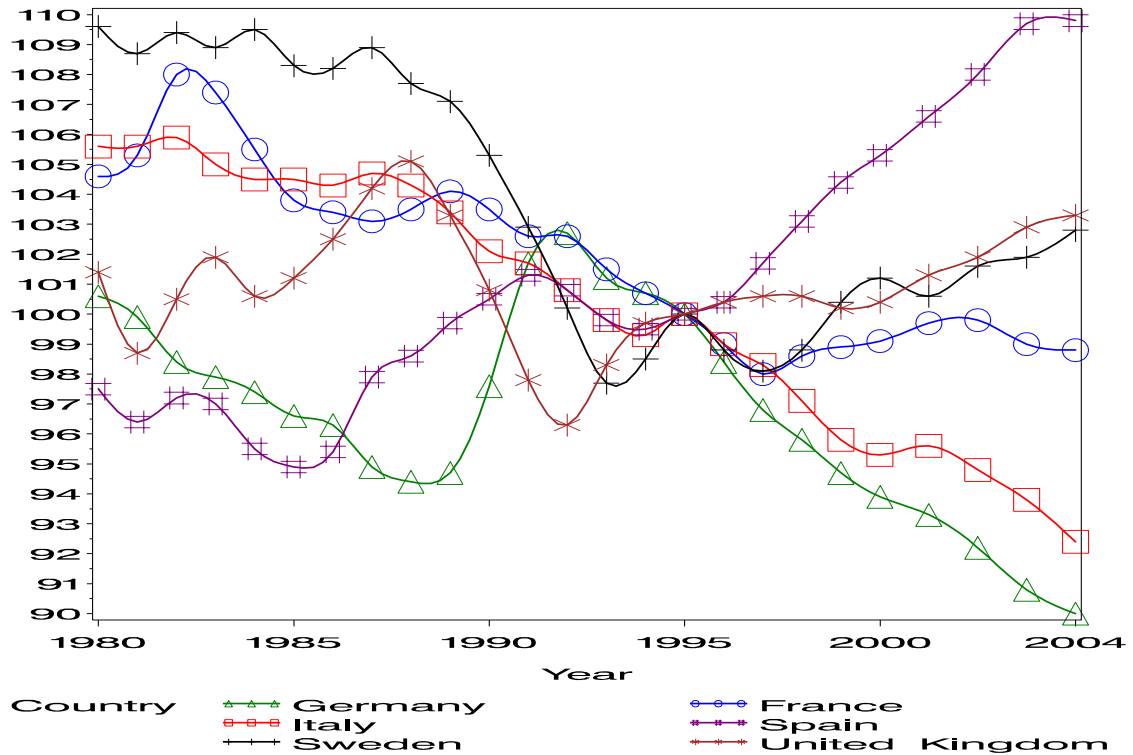
Fonte: Ns. elaborazioni su dati della Commissione Europea

Figura 2.2: Tassi di crescita medi PIL pro-capite in PPS (media geometrica dei tassi di crescita).



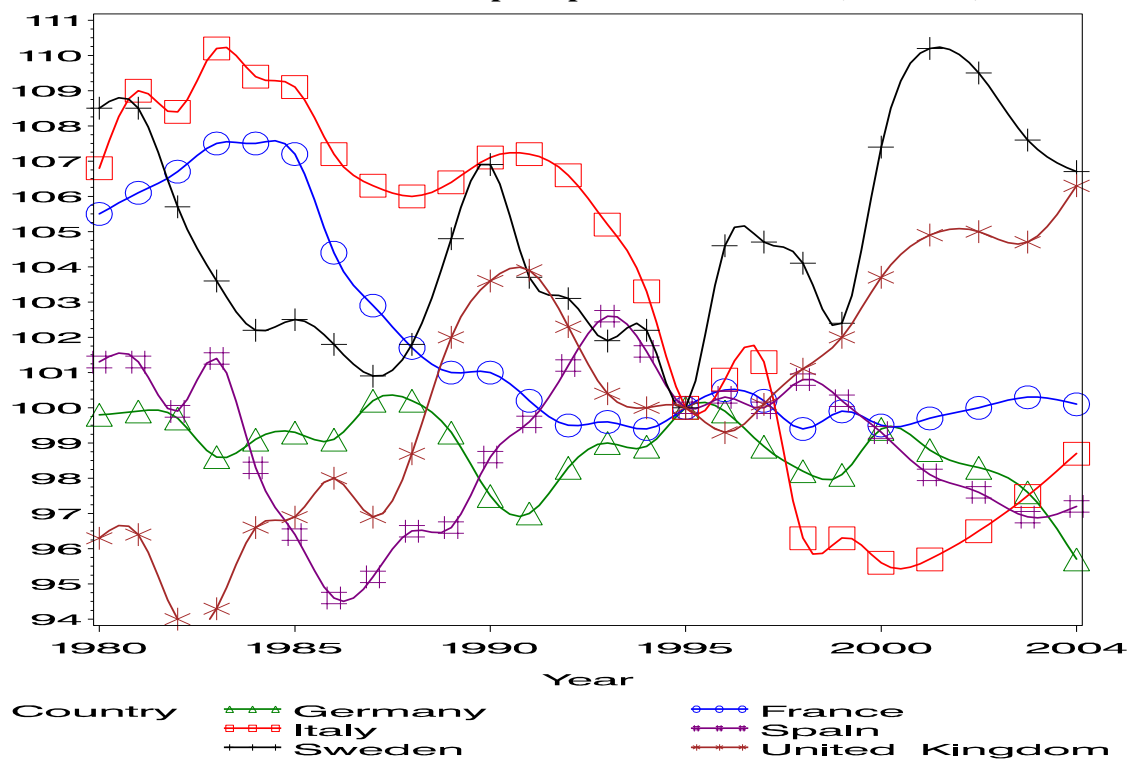
Fonte: Ns. elaborazioni su dati della Commissione Europea

Figura 2.3: Indice del PIL a prezzi costanti (1995), performance relativa alla media dei 22 paesi più industrializzati (1995=100).



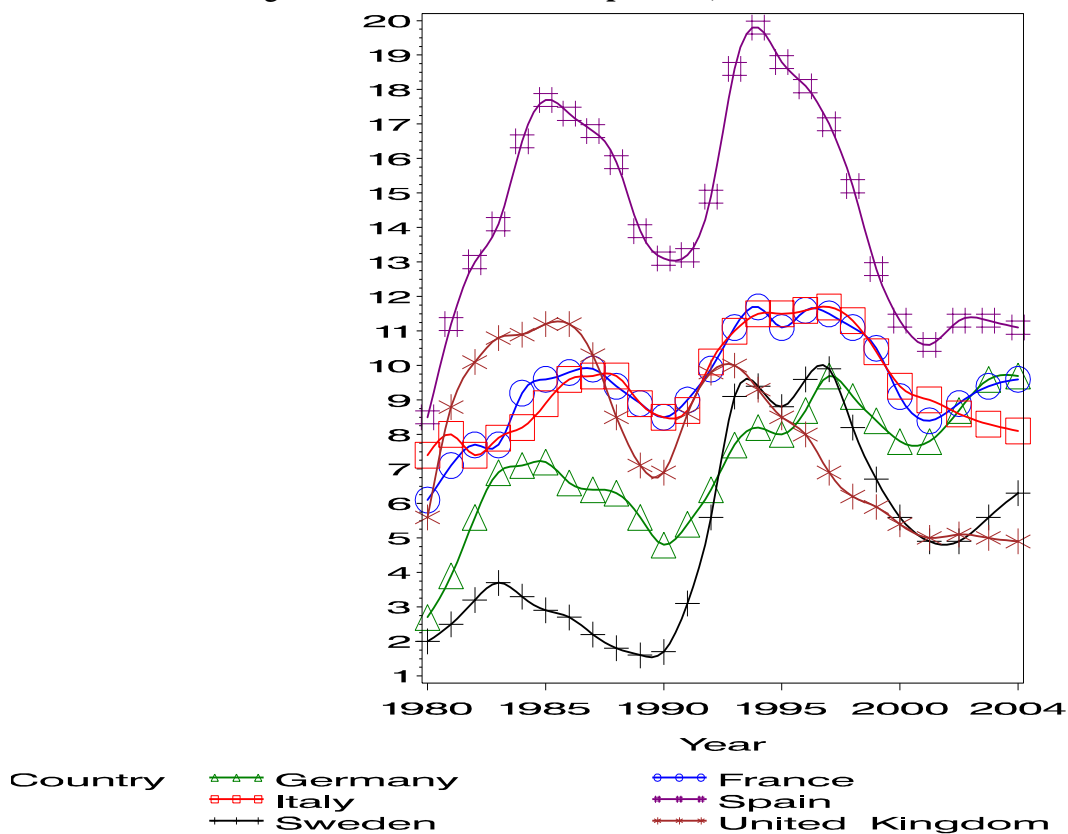
Fonte: Commissione Europea

Figura 2.4: **Indice del costo reale del lavoro per unità di prodotto, performance relativa alla media dei 22 paesi più industrializzati (1995=100).**



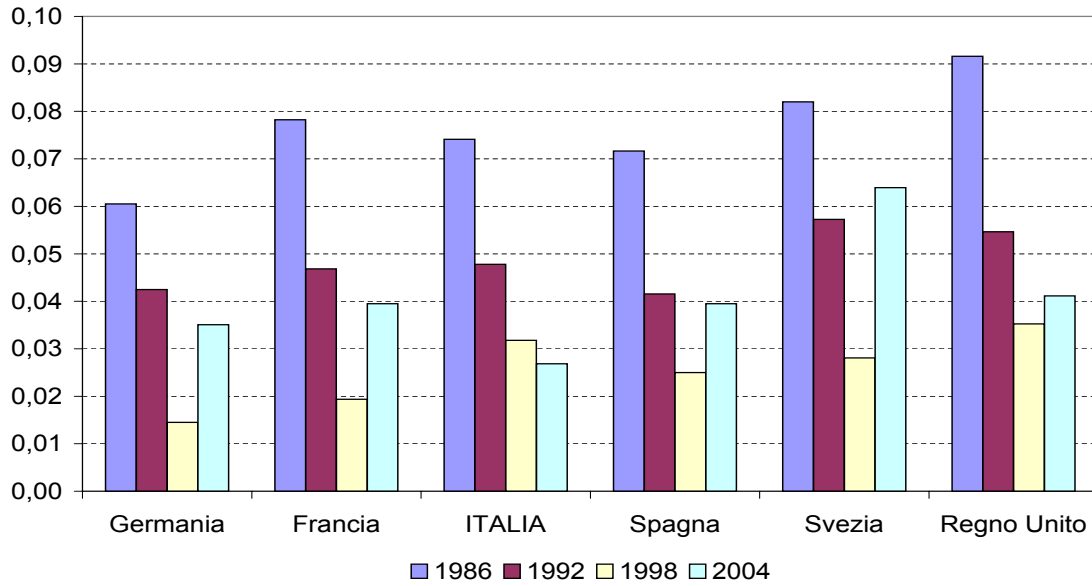
Fonte: Commissione Europea

Figura 2.5: **Tasso di disoccupazione, media annuale.**



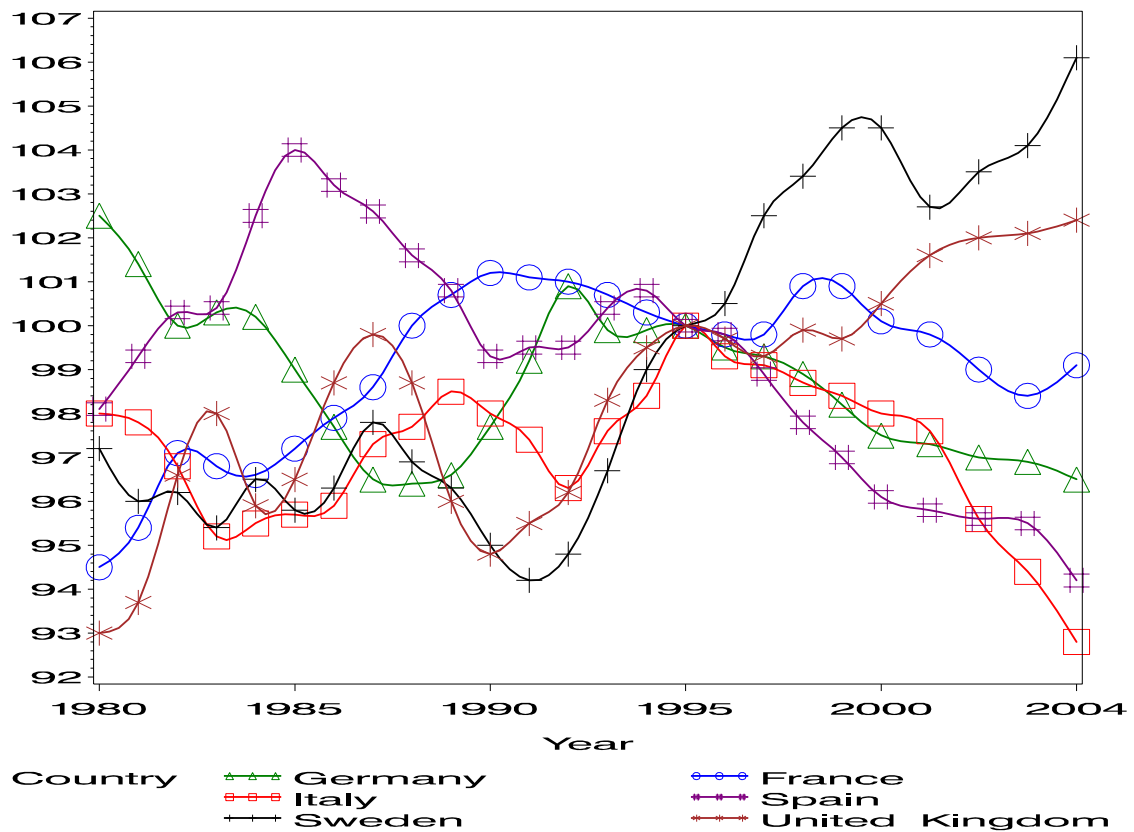
Fonte: Commissione Europea

Figura 2.6: Tassi di crescita medi PIL per addetto in PPS (media geometrica dei tassi di crescita).



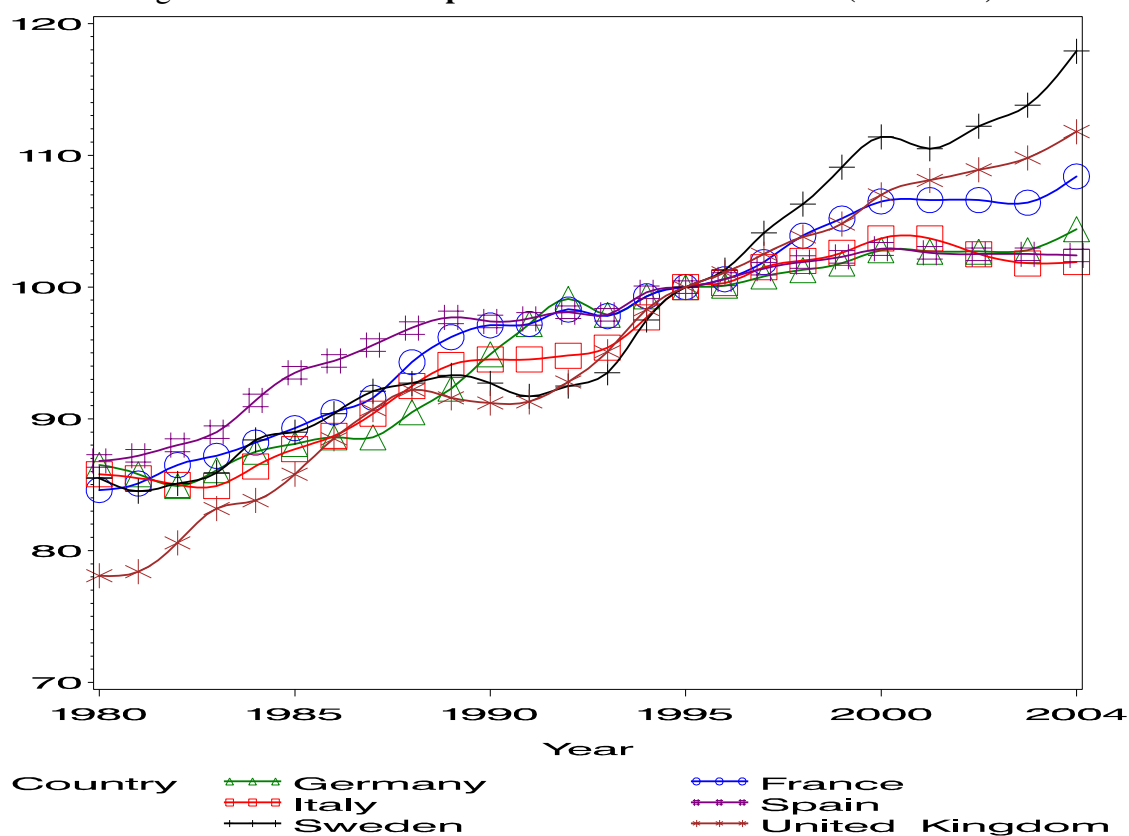
Fonte: Ns. elaborazioni su dati della Commissione Europea

Figura 2.7: Indice del PIL per addetto a prezzi costanti (1995), performance relativa alla media dei 22 paesi più industrializzati (1995=100).



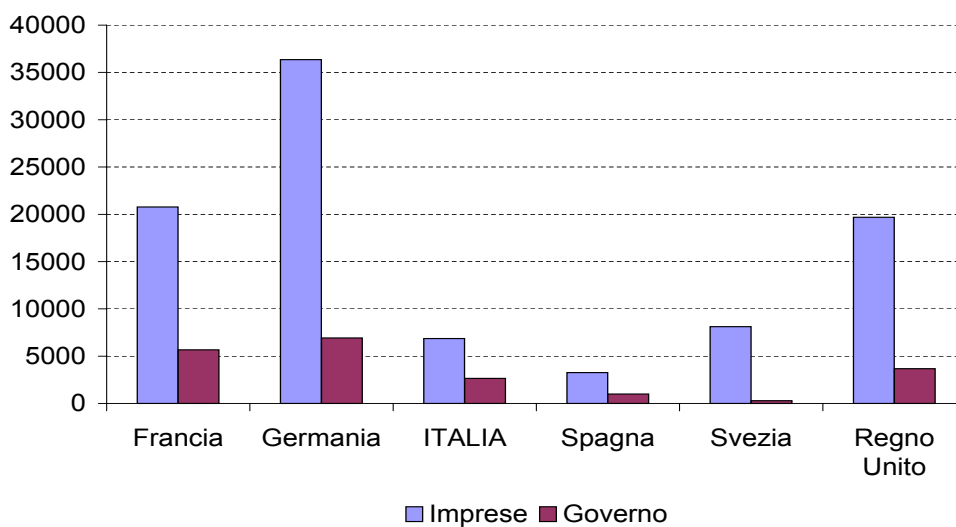
Fonte: Commissione Europea

Figura 2.8: **Indice della produttività totale dei fattori (1995=100).**



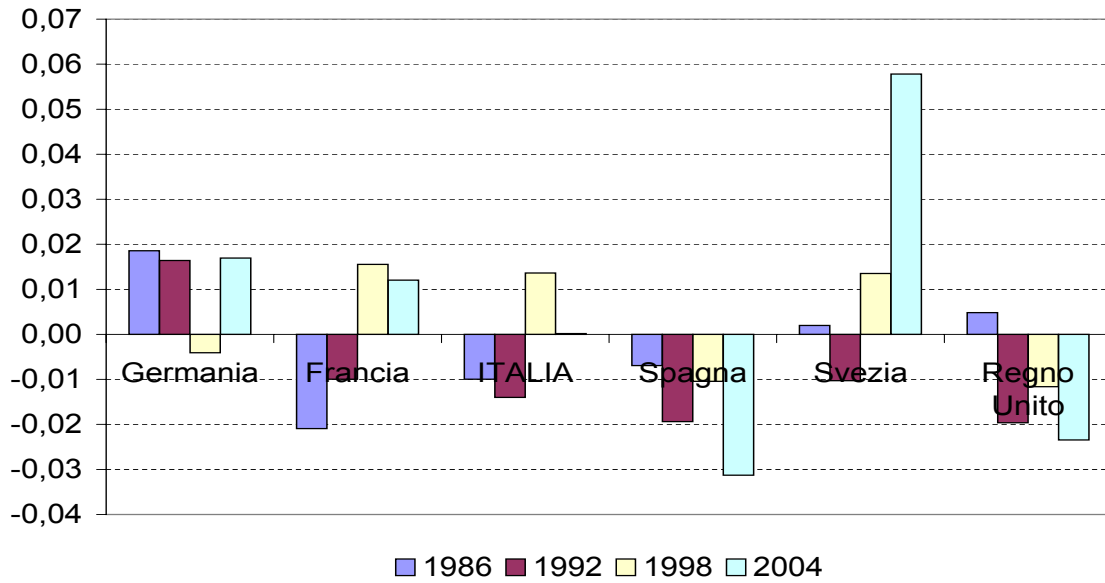
Fonte: Commissione Europea

Figura 2.9: **Spesa in ricerca e sviluppo nel 2002 (milioni di Euro).**



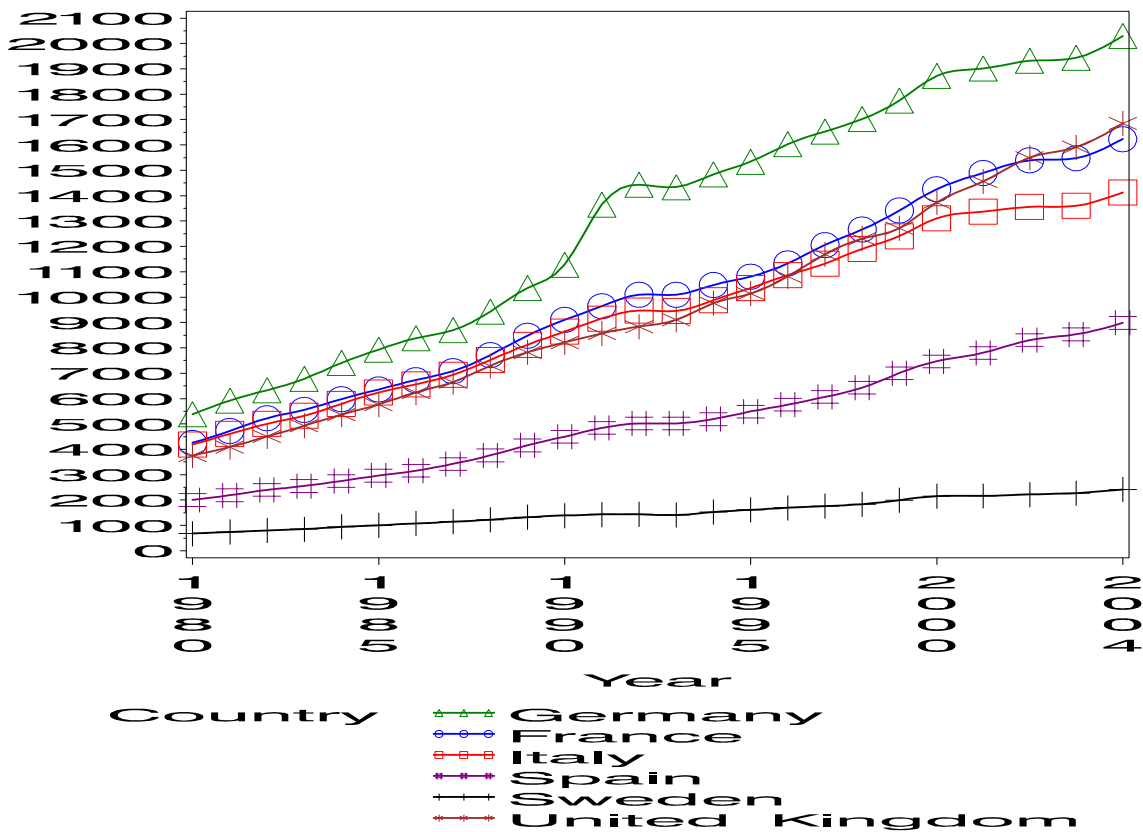
Fonte: Commissione Europea – Eurostat

Figura 2.10: **Saldo medio della bilancia delle transazioni correnti con il resto del mondo (in percentuale del PIL). Un saldo positivo indica un avanzo e viceversa.**



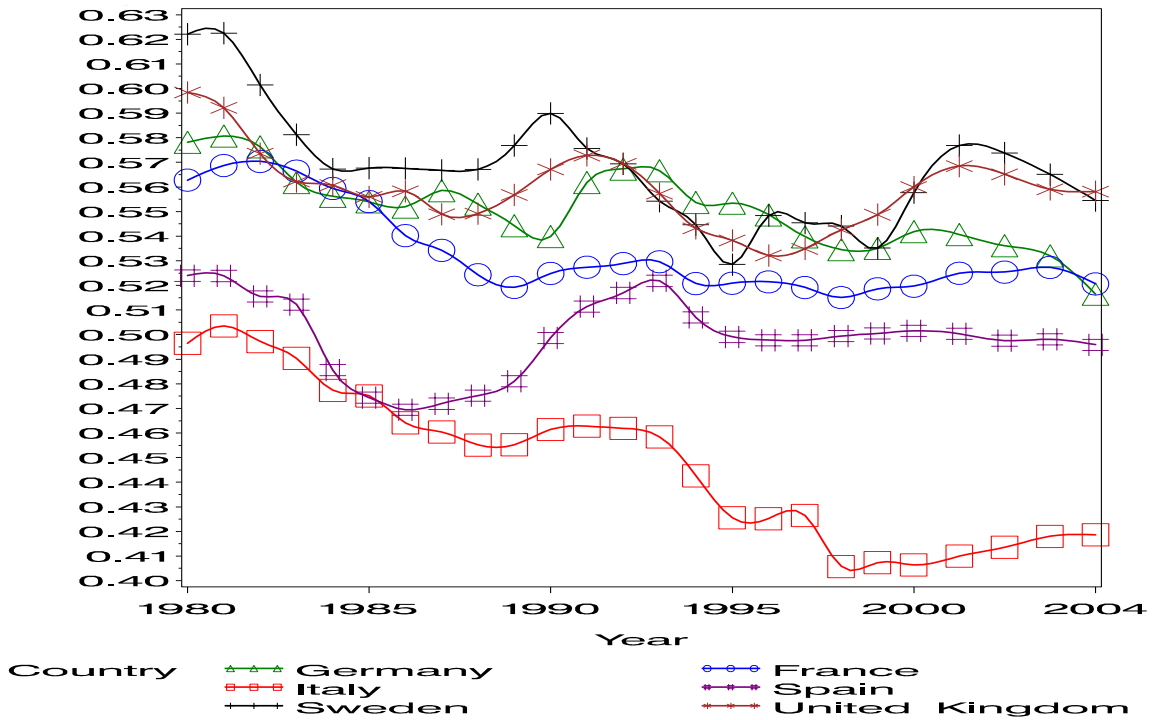
Fonte: Ns. elaborazioni su dati della Commissione Europea

Figura 2.11: **Reddito nazionale disponibile lordo annuo in Mrd. PPS.**



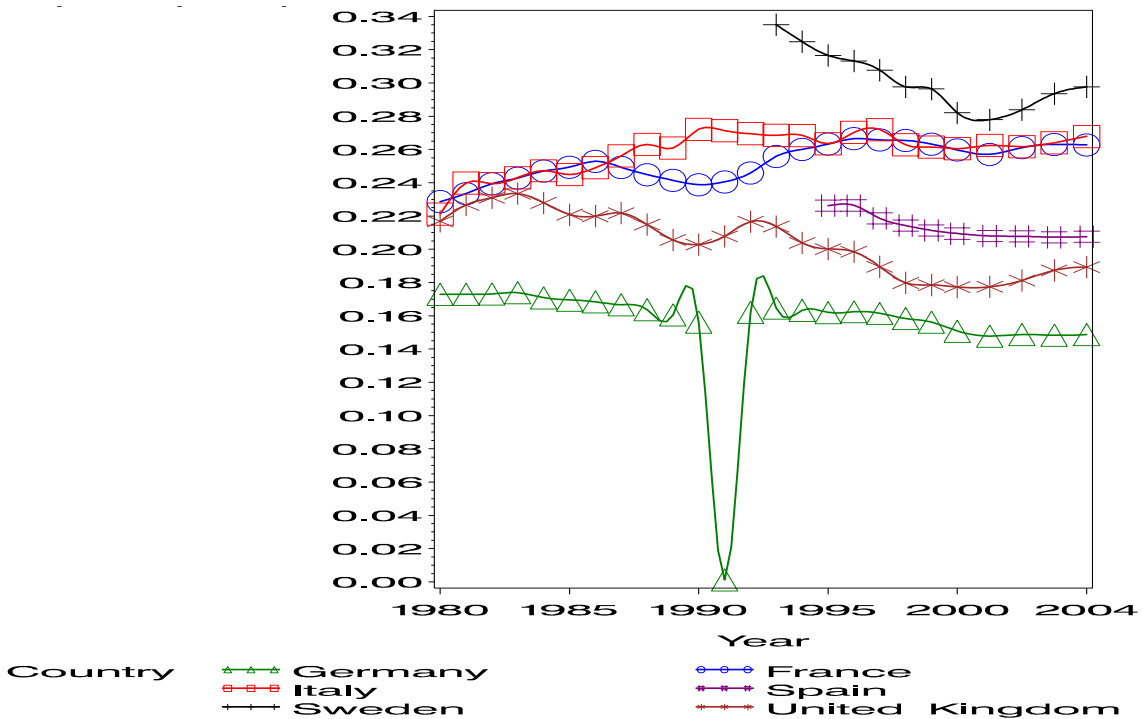
Fonte: Commissione Europea

Figura 2.12: **Redditi da lavoro dipendente (intera economia) calcolati in percentuale sul PIL in Mrd. PPS.**



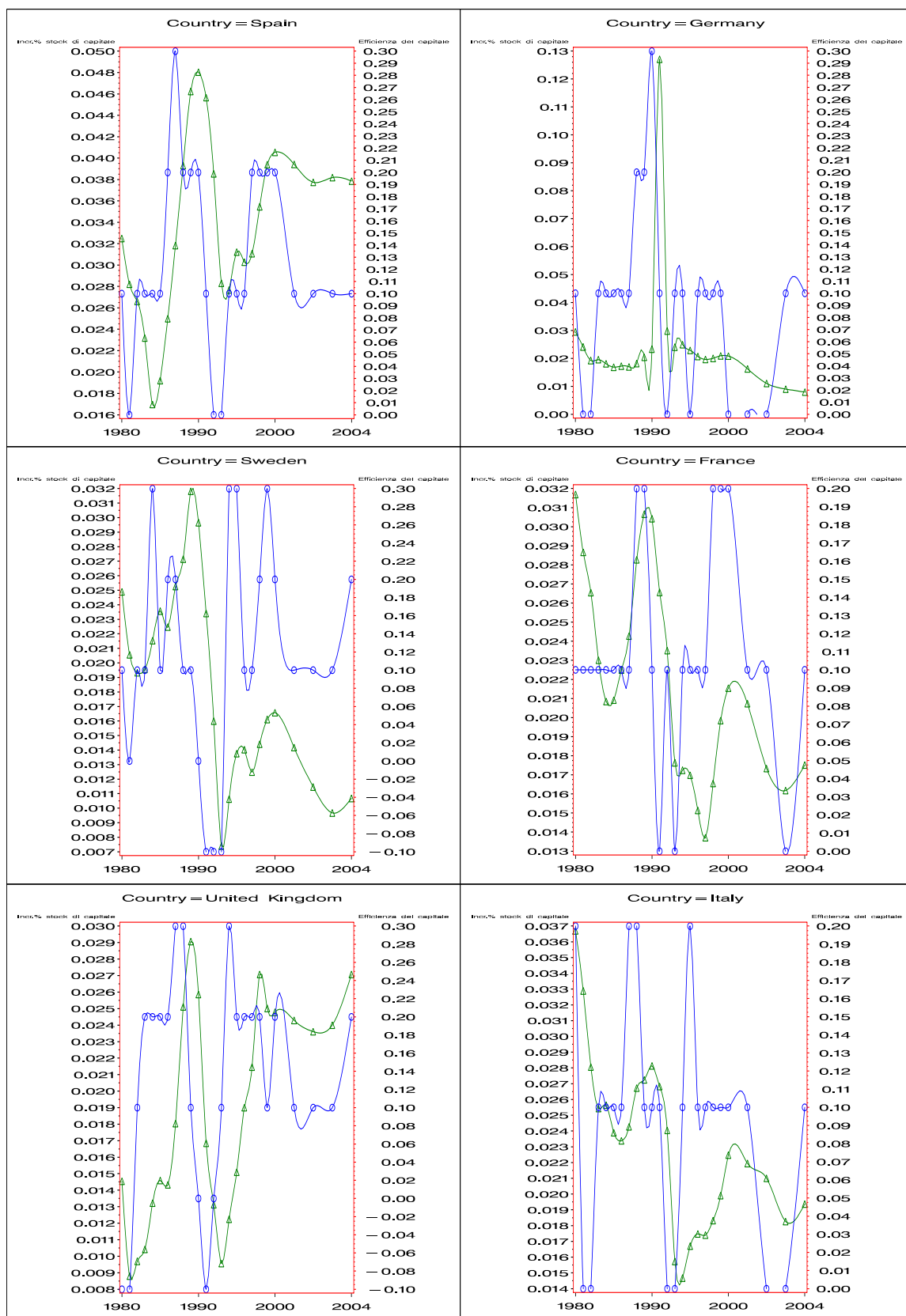
Fonte: Ns. elaborazioni su dati della Commissione Europea

Figura 2.13: **Compensi dei dipendenti della PA in rapporto ai redditi da lavoro dipendente.**



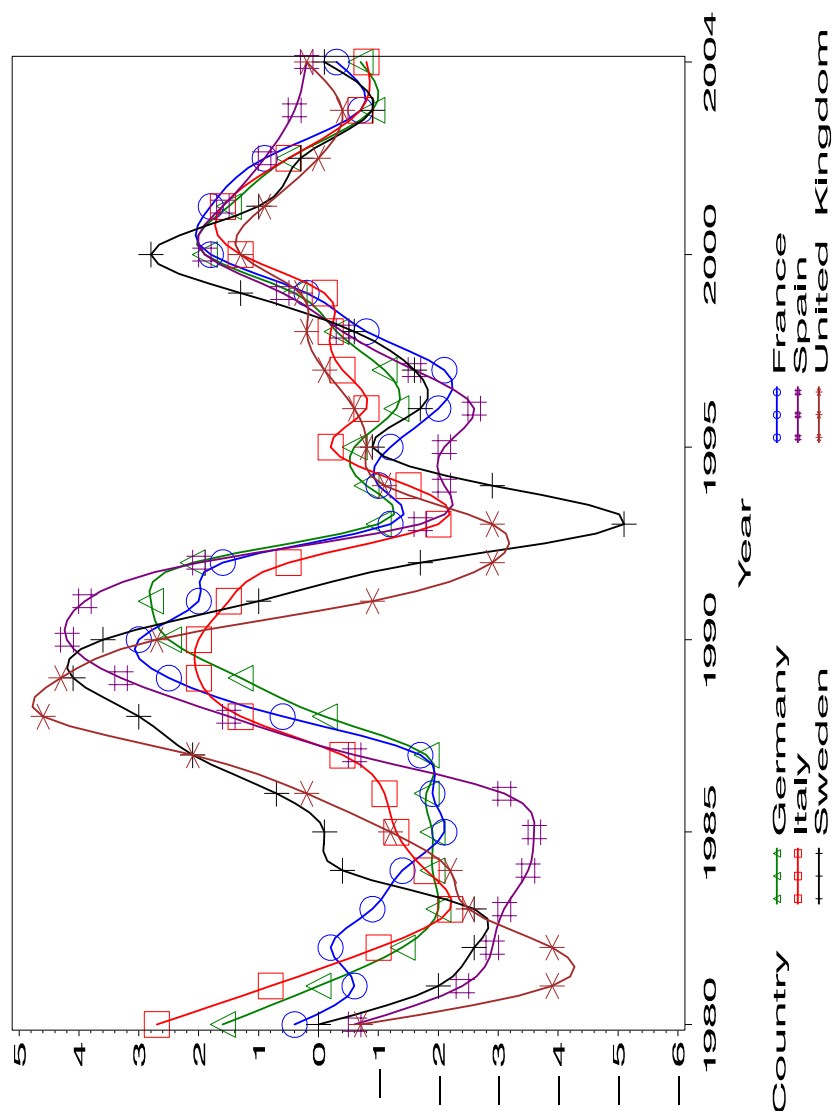
Fonte: Ns. elaborazioni su dati della Commissione Europea

Figura 2.14: Andamento comparato dell'incremento dello stock di capitale fisso lordo (a prezzi 1995) (triangoli) e della efficienza marginale del capitale (cerchi).



Fonte: Commissione Europea

Figura 2.15: **PIL ciclico (differenza fra PIL effettivo e tendenziale).**



Fonte: Commissione Europea

Tabella 2.1: **Popolazione media (migliaia di unità).**

Paese	1980-1990	1991-2004	Var. %
Francia	56.475,21	60.046,93	6,32%
Germania*	61.416,30	81.785,38	33,17%
ITALIA	55.673,00	56.823,44	2,07%
Spagna	38.277,73	39.696,10	3,71%
Svezia	8.366,80	7.603,50	-9,12%
Regno Unito	56.594,82	58.399,83	3,19%
Media 12	272.400,88	30.2219,14	10,95%

Fonte: Ns. elaborazioni su dati della Commissione Europea

*Dal 1991 comprende anche gli abitanti della ex-Repubblica Democratica Tedesca

Tabella 2.2: **Diffusione nelle imprese delle Tecnologie dell'Informazione e della Comunicazione.**

	rft	IT	esp	swe	uk
Perc. di imprese equipaggiate di PC che hanno usato Internet nel 2001	84	74	83	95	54
Perc. di imprese equipaggiate di PC che hanno usato i seguenti servizi Internet nel 2001					
Monitoraggio di mercato	41	38	54	53	n.d.
Acquisto di prodotti	45	10	8	62	47
Servizi post-vendita	50	15	23	70	n.d.
Servizi bancari	65	52	78	75	n.d.
Ricezione degli ordini	19	5	3	14	19
Sito web	78	62	46	84	100
Perc. di imprese dotate di sito web che hanno usato i seguenti servizi Internet nel 2001					
Vendita di prodotti	82	88	54	97	n.d.
Accesso al catalogo	40	43	60	43	n.d.
Servizio post-vendita	27	7	18	35	n.d.

Fonte: Eurostat

Tabella 2.3: **Struttura dell'occupazione totale.**

	Agr/LT	Ind/LT	Ser/LT	Periodo
Germania	4,8%	31,5%	56,0%	1980-1987
	3,4%	28,6%	62,1%	1988-1997
	-29,6%	-9,4%	10,9%	diff.
	2,5%	20,3%	68,8%	1998-2004
Francia	-26,0%	-28,8%	10,8%	diff.
	7,8%	22,7%	58,6%	1980-1987
	5,4%	18,9%	64,8%	1988-1997
	-30,5%	-16,4%	10,6%	diff.
Italia	4,3%	16,4%	68,3%	1998-2004
	-21,9%	-13,5%	5,3%	diff.
	11,2%	28,0%	58,0%	1980-1987
	6,9%	25,1%	64,6%	1988-1997
Spagna	-38,3%	-10,3%	11,3%	diff.
	4,9%	23,5%	67,4%	1998-2004
	-28,4%	-6,5%	4,4%	diff.
	15,5%	22,6%	53,9%	1980-1987
Svezia	9,3%	20,0%	61,6%	1988-1997
	-39,8%	-11,8%	14,3%	diff.
	6,4%	18,8%	64,3%	1998-2004
	-31,1%	-5,7%	4,4%	diff.
Regno Unito	4,4%	23,0%	66,2%	1980-1987
	3,3%	19,7%	71,4%	1988-1997
	-26,0%	-14,4%	7,8%	diff.
	2,6%	18,3%	74,0%	1998-2004
Regno Unito	-21,1%	-7,0%	3,6%	diff.
	1,6%	25,9%	67,2%	1980-1987
	1,3%	19,6%	74,5%	1988-1997
	-19,8%	-24,0%	10,9%	diff.
Regno Unito	1,1%	16,1%	78,3%	1998-2004
	-14,5%	-18,1%	5,1%	diff.

LT: Occupazione totale (persone)

Agr: Occupati in agricoltura

Ind: Occupati nell'industria in senso stretto

Ser: Occupati nel terziario e nelle Pubbliche Amministrazioni

Fonte: Ns. elaborazioni su dati della Commissione Europea

Tabella 2.4: Rapporto tra quote di prodotto e di occupazione per settore (prezzi correnti).

	(Yagr/Y)/(Agr/LT)	(Yind/Y)/(Ind/LT)	(Yser/Y)/(Ser/LT)	Periodo
Germania	45,5%	124,7%	122,8%	1980-1987
	42,2%	107,4%	104,8%	1988-1997
	-7,2%	-13,9%	-14,6%	diff.
	47,6%	111,9%	100,9%	1998-2004
Francia	12,9%	4,1%	-3,8%	diff.
	52,8%	116,2%	108,5%	1980-1987
	59,9%	120,2%	110,4%	1988-1997
	13,5%	3,5%	1,8%	diff.
Italia	63,4%	125,0%	106,4%	1998-2004
	5,9%	4,0%	-3,7%	diff.
	28,8%	74,4%	72,3%	1980-1987
	37,1%	92,4%	92,1%	1988-1997
Spagna	28,8%	24,3%	27,4%	diff.
	46,6%	99,2%	103,3%	1998-2004
	25,5%	7,3%	12,2%	diff.
	29,9%	92,3%	84,0%	1980-1987
	48,3%	103,8%	96,0%	1988-1997
	61,6%	12,5%	14,3%	diff.
	56,4%	108,7%	110,2%	1998-2004
	16,7%	4,7%	14,9%	diff.

Y, Yagr, Yind, Yser: Valori aggiunti lordi dei vari settori e del totale delle branche

Fonte: Ns. elaborazioni su dati della Commissione Europea

Tabella 2.5: Struttura della domanda secondo le principali componenti, prezzi costanti (1995).

	Cons/Dom	Exp/Dom	Inv/Dom	
Germania	61,4%	21,1%	17,5%	1980-1987
	61,1%	20,9%	17,9%	1988-1997
	-0,4%	-0,7%	2,4%	diff.
	57,7%	26,3%	16,0%	1998-2004
Francia	-5,7%	25,7%	-10,6%	diff.
	69,9%	13,8%	16,3%	1980-1987
	66,5%	17,1%	16,4%	1988-1997
	-4,8%	23,7%	0,6%	diff.
Italia	62,1%	22,2%	15,7%	1998-2004
	-6,7%	29,9%	-4,2%	diff.
	67,6%	15,0%	17,4%	1980-1987
	65,3%	18,7%	16,0%	1988-1997
Spagna	-3,5%	24,8%	-7,9%	diff.
	61,5%	22,6%	15,9%	1998-2004
	-5,8%	20,6%	-0,4%	diff.
	69,5%	13,4%	17,1%	1980-1987
Svezia	65,3%	16,0%	18,8%	1988-1997
	-6,0%	18,9%	9,7%	diff.
	58,9%	22,7%	18,5%	1998-2004
	-9,8%	42,0%	-1,6%	diff.
Regno Unito	64,9%	21,6%	13,5%	1980-1987
	60,7%	26,0%	13,3%	1988-1997
	-6,4%	20,3%	-1,8%	diff.
	51,5%	36,6%	11,9%	1998-2004
	-15,1%	40,6%	-10,4%	diff.
	69,0%	18,3%	12,7%	1980-1987
	66,4%	20,2%	13,4%	1988-1997
	-3,8%	10,6%	5,1%	diff.
	62,5%	23,7%	13,8%	1998-2004
	-5,9%	17,3%	3,1%	diff.

Dom: Domanda finale

Cons: Consumi finali interni, privati e collettivi

Exp: Esportazioni in beni e servizi

Inv: Investimenti Fissi Lordi

Fonte: Ns. elaborazioni su dati della Commissione Europea

Capitolo 3

Differenze nella raccolta fiscale

La natura politica di molte istituzioni, per la cui stabilità è necessaria la presenza di un blocco sociale convergente su degli interessi comuni e su una strategia condivisa, comporta che sia difficile uniformare i sistemi fiscali nel livello e nella composizione della spesa, a dispetto delle pressioni della globalizzazione. È, quindi, probabile che anche in questo campo l'inerzia istituzionale si rifletta in una eterogeneità delle caratteristiche nazionali. L'indicatore più immediato sulla maniera in cui lo Stato interviene nel sistema economico è dato dalla pressione fiscale, la quale rappresenta l'ammontare di risorse prelevate dalla produzione nazionale (pubblica e privata) al fine di provvedere a fornire dei servizi aggiuntivi e/o sostitutivi a quelli forniti dal mercato. Considerare questa statistica in maniera isolata sarebbe però di scarso aiuto a meno che essa non venga affiancata dall'andamento della spesa effettuata (almeno in parte) grazie a queste risorse. Esaminare le conseguenze sul bilancio pubblico del saldo di queste due grandezze rappresenta infine la naturale conclusione di questa parte.

3.1 Struttura dell'imposizione

La dimensione del prelievo pubblico varia in maniera considerevole fra paesi. Occorre precisare che facciamo riferimento alla pressione fiscale definibile come *apparente* perché il valore del PIL che compare al denominatore comprende anche l'economia sommersa, i cui partecipanti non pagano le tasse che compaiono al numeratore. Nei paesi in cui esiste una considerevole quota di sommerso, l'Italia *in primis*, la pressione effettiva, che colpisce esclusivamente quanto è prodotto dall'economia regolare, è senz'altro significativamente maggiore perché incide in realtà su una maggiore produzione (Fig. 3.1). Approssimativamente, questo indicatore ci permette di individuare tre gruppi:

1. la Svezia, dove la pressione è superiore al 50%; questo vuol dire che oltre la metà del valore di quanto viene prodotto all'interno del territorio svedese finisce nelle casse dello Stato sotto forma d'imposte;

2. il secondo gruppo è dato dai sistemi continentali e mediterranei, Francia, Germania ed Italia, in cui la pressione media negli ultimi 20 anni è stata di circa il 40%, in linea con la media della zona euro;
3. seguono infine Spagna e Regno Unito, paesi in cui l'incidenza del prelievo si aggira attorno al 35%.

Per quanto riguarda l'Italia, negli anni '90 le politiche di rincorsa dei parametri di Maastricht hanno comportato un aumento del 6.5% della pressione media rispetto al decennio precedente, arrivando in più occasioni a superare quella tedesca.

Osservando l'andamento della pressione della zona euro negli ultimi 25 anni è possibile individuare tre fasi distinte che si ritrovano, *mutatis mutandis*, in tutti i paesi: un aumento progressivo lungo gli anni '80, collegato all'espansione del settore pubblico, cui segue un'accelerazione, prevalentemente allo scopo di rientrare nei parametri di Maastricht ed infine una piccola decelerazione dal 2000 in poi, pari a circa un punto percentuale.

Se si vuole cercarne una determinante dell'andamento, non sembra che l'aumento della pressione sia dovunque positivamente collegata con la disoccupazione¹. Regno Unito e Svezia presentano una correlazione negativa: negli anni '90 la prima ha aumentato la pressione fiscale in presenza di crescita economica mentre la seconda in una situazione opposta ha fatto l'esatto contrario. La pressione sembra quindi in questi casi collegata soprattutto con le conseguenze dell'andamento congiunturale sulla raccolta fiscale.

Di fronte a tali differenze diventa interessante disaggregare questo primo dato secondo il contributo fornito dai diversi tipi di prelievo: diretto, indiretto o attraverso i contributi sociali (Fig. 3.2 e Tab. 3.1). Anche qui è possibile raggruppare i paesi in 3 gruppi, usando come criterio il peso dell'imposizione diretta sul totale del gettito. Nel primo cluster abbiamo curiosamente i due paesi più distanti in quanto a pressione fiscale ovvero Svezia e Regno Unito: in entrambi i casi le imposte dirette pesano per oltre il 40% del totale. Un peso minore questo tipo d'imposta lo riveste in Italia (35% circa) e Spagna (31% dal 1986 in poi). Infine in Germania e soprattutto Francia le imposte dirette contano relativamente poco. Si tratta di percentuali dell'ordine del 28% nel primo caso (fra il 1991 ed il 2002) e del 21% nel secondo, dove fino al 1997 superavano a fatica il 20%; i 6 o 7 punti di aumento registrati successivamente in Francia sono dovuti all'introduzione di una nuova imposta per rifinanziare il debito dell'istituzione di sicurezza sociale (la c.d. CRDS) e alla rimozione del limite per la tassazione dei guadagni sulle cessioni di pacchetti azionari (*capital gains*), misura facente parte di una serie di provvedimenti destinati alla tassazione dei capitali.

In Francia, Spagna e Germania la prima fonte delle entrate pubbliche sono i contributi sociali, ma mentre in Francia e Spagna il peso delle imposte dirette sul totale va aumentando nel tempo proprio a scapito dei contributi sociali, in Germania è avvenuto il fenomeno inverso: la percentuale dei contributi sul totale del gettito negli ultimi dieci anni ha ormai

¹Collegamento che in teoria si dovrebbe venire a creare per via del carico che i sussidi di disoccupazione pongono sul bilancio; questo carico è però compensato almeno in parte dalle minore entrate sulle imposte dirette.

superato il 45%. In Italia l'unica alterazione, in un ordine stabile ormai da oltre venti anni, è avvenuta fra il 1997 e il 1998, con l'introduzione dell'IRAP, che ha fatto balzare in avanti il peso delle imposte indirette². In Svezia e Regno Unito, invece, i contributi rappresentano la tipologia di entrata meno consistente; nel secondo caso si tratta del livello più basso in assoluto (20% in media).

Le imposte indirette sono la categoria il cui peso nel totale del gettito è maggiormente uniforme, con una deviazione standard pari alla metà delle altre voci. Poiché questo risultato è a prima vista facilmente attribuibile all'armonizzazione europea nella disciplina dell'IVA³, è interessante dare un'occhiata alle differenze nelle aliquote nazionali (Tab. 3.2). Senza entrare nello specifico delle discipline nazionali per quel che riguarda aspetti quali esenzioni, detraibilità ed applicabilità di aliquote ridotte, si nota comunque che le aliquote normali variano anche di 9 punti percentuali fra il minimo della Germania ed il massimo della Svezia, seguita dall'Italia grazie ad un'aliquota del 20%. Malgrado questa aliquota sia piuttosto elevata, il nostro paese è l'unico fra quelli considerati in questo studio che può registrare un peso dell'IVA nel totale della pressione fiscale *inferiore* alla media europea. Visto che non si tratta dell'aliquota, la causa di questa cattiva performance è probabilmente da ricercare nella base imponibile, ed in particolare nella sua erosione, a causa del combinato disposto di elusione ed evasione. Tale fondato sospetto trova una conferma nel dato riportato nella medesima tabella 3.2, il quale mostra come l'aliquota effettiva, calcolata cioè dividendo il gettito IVA per i consumi interni al netto delle tasse, sia in Italia molto lontana da quella normale. Poiché i consumi interni (in % del PIL) sono in linea con quelli della Francia o della Gran Bretagna, e come detto la disciplina della base imponibile è soggetta ad armonizzazione UE, abbiamo un riscontro piuttosto conclusivo sull'occultamento di base IVA praticato dai contribuenti italiani.

3.2 La tassazione dei fattori di produzione

La mancata riduzione della distanza fra Europa e USA nel livello di PIL pro-capite durante gli ultimi 20–30 anni viene autorevolmente messa in relazione alla diminuzione relativa di ore lavorate per persona avvenuta nel vecchio continente (Blanchard 2004). Questa tendenza è poi presentata come una scelta volontaria in seguito a presunte distorsioni degli incentivi, la prima causa dei quali sono 'ovviamente' le imposte gravanti sul lavoro, sia direttamente che sotto forma di contributi.

²Questi dati non tengono conto delle conseguenze dei due moduli di riforma dell'IRPEF.

³L'imposta sul valore aggiunto è stata introdotta nella CEE nel 1970 tramite la prima e seconda direttiva sull'IVA al fine di sostituire le imposte sulla produzione ed il consumo fin là applicate dagli Stati membri. Essa prevedeva l'allocatione di una parte del gettito, calcolato secondo una base unificata, al finanziamento del budget comunitario. La sesta direttiva del 1977 ha assicurato che l'imposta fosse applicata alle stesse transazioni in tutti gli Stati membri. Ogni paese membro pubblica annualmente un testo denominato *Relevé* che quantifica (mediante dei dati di origine statistica) la base imponibile dell'IVA nazionale necessaria per calcolare l'aliquota media ponderata del paese, dato il suo gettito.

I paesi con un livello delle aliquote implicite sul lavoro⁴ decisamente inferiore alla media (Tab. 3.3), quali Regno Unito (25%) e Spagna (29%) sono, in effetti, quelli che hanno registrato il più forte incremento medio nel PIL pro-capite fra il 1995 e il 2002, pari a circa il 5%. Francia, Germania e Italia, dove l'aliquota implicita supera in media il 40%, si devono accontentare di tassi di crescita medi inferiori al 3%. Abbiamo visto però nella sezione passata come i problemi di crescita per questi paesi siano dovute anche a ragioni più profonde e legate alla struttura economica. La curva dell'aliquota implicita sul lavoro ha un andamento lievemente in discesa a cavallo del nuovo secolo, in concomitanza con la realizzazione di misure volte a ridurre il carico sul reddito da lavoro, sia diminuendo le aliquote che intervenendo sui contributi sociali con una serie di riduzioni ed esenzioni volti a ridurre il cosiddetto cuneo fiscale. Infatti, nei paesi membri dell'OCSE circa il 60% della aliquota implicita sul lavoro consiste di costi non-salariali (fiscali, assistenziali e previdenziali) pagati dai lavoratori o dai loro datori; in particolare l'OCSE stima che nel 2004 il 46% del costo del lavoro italiano è destinato a pagamenti diversi dai salari, un ammontare molto superiore a quello di Spagna o Regno Unito (OCDE 2005).

L'aliquota sul capitale è particolarmente alta in Francia, nel Regno Unito e in Svezia, paese che ha segnato un forte aumento parallelo a quello avvenuto anche per l'aliquota sul lavoro e giustificato dalla necessità di ridurre il deficit formatosi all'inizio degli anni '90. Il primo posto della Francia nella graduatoria dell'aliquota sul capitale si basa anche su una forte tassazione dello stock di ricchezza (specialmente immobiliare), pari a circa il 4,5% del PIL. Anche le aliquote legali sul reddito d'impresa (Tab. 3.4) sono maggiori di quelle esistenti in Svezia e Regno Unito, un altro paese con un significativo peso dalla tassazione patrimoniale privata. In Germania, invece, l'ammontare delle tasse pagate dal fattore capitale in rapporto al PIL è fra i più bassi d'Europa (6.5% fra il 1995 e il 2002 rispetto al 11% della zona euro) e ciò perchè, all'opposto che in Francia, viene adottata una tassazione della ricchezza patrimoniale particolarmente contenuta.

In Italia l'aliquota implicita pagata sulla ricchezza patrimoniale è diminuita, e quindi l'equità del sistema con essa. Il nostro è inoltre l'unico paese, assieme alla Germania, ad aver diminuito la quota della tassazione sul capitale nel totale della pressione fiscale fra il 1995 e il 2002 (Fig. 3.3). Questo avviene malgrado sia in vigore un'aliquota legale sul reddito d'impresa che, seppur scesa del 15% fra il 1995 e il 2002, è comunque la seconda più alta e superiore di quasi 10 punti alla corrispondente aliquota svedese. Questa contraddizione (basso gettito ed alta aliquota) può essere un sintomo della stessa patologia riscontrata nel sistema dell'IVA, ovvero uno svuotamento della base imponibile.

La Svezia è, comunque, il paese che si trova al primo posto come differenza assoluta fra le aliquote vigenti sui due fattori di produzione (il fattore lavoro paga 18.4 punti di PIL in più del capitale), seguita da Germania e Italia (13.4); il Regno Unito è, invece, l'unica nazione in cui il capitale soffre di un'aliquota implicita superiore a quella sul lavoro⁵.

⁴Cfr. l'appendice per una dettagliata esposizione della metodologia seguita nel calcolo delle aliquote implicite.

⁵Una differenza fra le aliquote fra lavoro e capitale di 24 punti più alta in Svezia rispetto al Regno Unito merita un accenno di (possibile) spiegazione alla luce della diversità nell'architettura dei sistemi economici.

La commissione europea fornisce anche i dati relativi all'aliquota implicita sul consumo, i quali possono completare il quadro della classificazione delle imposte per funzione economica. La Svezia e la Spagna si staccano nettamente e per motivi opposti da un gruppo abbastanza omogeneo attorno alla media della zona euro; in questo caso i cambiamenti temporali sono probabilmente dovuti a modifiche intervenute nella fissazione delle aliquote IVA.

E' possibile a questo punto incrociare la classificazione secondo la fonte principale di gettito con il peso sul PIL delle principali imposte, utilizzando anche il criterio della funzione economica. Risulta così che, Svezia esclusa⁶, l'Italia è il paese che fa maggiormente affidamento sul prelievo sui redditi personali. Ad esempio, nel confronto con la Gran Bretagna, altro paese in cui pure gran parte del carico fiscale è basato sulle imposte dirette, lo squilibrio fra il contributo richiesto dai redditi da lavoro rispetto a quelli societari emerge in tutta la sua evidenza (Fig. 3.4): rispetto al Regno Unito in Italia la differenza è maggiore di un punto percentuale del PIL ed è inferiore alla Germania (8,7 contro 8), in cui come visto la tassazione sul capitale è peraltro decisamente ridotta; in Francia e Spagna la differenza è al minimo, 4,8% e 4,6%. Questo squilibrio in favore dei redditi da capitale è rinforzato dal fatto che in Italia anche quando confluiscono entrambi nella categoria dei redditi personali i redditi da lavoro sono comunque tassati secondo un'aliquota implicita superiore a quelli da capitale⁷. E' noto del resto che in Italia l'IRPEF sia principalmente un'imposta sul lavoro dipendente: ad esempio, nel periodo d'imposta 1998 esso contribuiva al 73,8 del pagamento complessivo⁸. Se i redditi da capitale e d'impresa sono solitamente tassati in maniera più leggera che i redditi da lavoro, esiste comunque un'eterogeneità nelle aliquote effettive (anche quando l'aliquota legale è simile) e nell'ammontare del gettito in percentuale del PIL, per via delle differenti facilitazioni fiscali concesse (crediti d'imposta, ammortamenti accelerati, sussidi per le piccole imprese etc.).

Le differenze di pressione fiscale che l'Italia presenta rispetto ai paesi istituzionalmente più simili quali Francia e Germania sono dovute in gran parte all'ampiezza della tassazione indiretta, mentre la somma dei tributi pagati dai redditi personali ed i contributi a carico del datore di lavoro, è di poco superiore: 20,2% contro il 18,6 francese ed il 17,4 tedesco. Ma la causa di questa divergenza non è da cercare nella tassazione indiretta *complessi-*

La nostra ipotesi è che nel paese scandinavo il lavoro è tassato pesantemente, anche con i contributi sociali, allo scopo di finanziare uno Stato sociale completo ed in grado di assicurare delle prestazioni efficienti al contribuente. Il capitale è tassato direttamente in maniera limitata ma in compenso paga ai lavoratori dei salari lordi molto alti anche per via dei contributi. In Gran Bretagna al contrario si pagano pochi contributi e le imprese realizzano, quindi, utili maggiori di cui beneficiano anche i dipendenti, ed i fattori vengono allora tassati in maniera più equilibrata. In un paese in cui il livello dei servizi pubblici è molto basso non si può chiedere di contribuire maggiormente proprio a quei cittadini più danneggiati dalla situazione dello Stato sociale, ma si lascia loro un maggiore reddito disponibile in modo da potersi rivolgere alle strutture private.

⁶La Svezia ha la percentuale più elevata per qualsiasi tipo d'imposta ad eccezione delle tasse sui redditi societari, di poco superiori alla media della zona euro.

⁷Cfr. l'appendice sul calcolo delle aliquote implicite per dei chiarimenti sulla metodologia di scomposizione dei redditi personali.

⁸Fonte: Artoni (2003).

va, la quale anzi in Italia è anche superiore alla media dell'UE, bensì più specificamente nell'ammontare dell'IVA, come misurato sia rispetto al totale del gettito che rispetto al PIL⁹.

L'uso delle aliquote legali vigenti sul reddito personale come criterio esplicativo dell'ampiezza della raccolta fiscale fornisce dei risultati piuttosto contraddittori. Basandosi solo su delle informazioni sulle aliquote massime e minime e sul numero di scaglioni, abbiamo che nel Regno Unito il livello delle aliquote così come la progressività (nominalmente misurata dal numero di scaglioni) sono inferiori a quelle francesi; ciononostante il livello di gettito delle imposte personali è superiore di tre punti del PIL. Visto che la pressione fiscale francese è di circa 8 punti più alta, questo risultato è in gran parte dovuto al fatto che nel sistema inglese le imposte dirette contano per oltre il 40% della raccolta fiscale¹⁰. Sempre seguendo le indicazioni delle aliquote legali, risulta che l'Italia mostra un livello di gettito inferiore a quello della sola Svezia (paese con le aliquote le più alte), anche se la struttura del sistema d'imposizione personale non differisce eccessivamente da quello in vigore in Spagna o in Germania¹¹.

Rispetto al Regno Unito, dove la somma delle imposte dirette ed indirette è equivalente a quella italiana, la differenza è data dall'ammontare dei contributi sociali. Ciò vuol anche dire che oltremarica la ridotta aliquota implicita sul lavoro è dovuta soprattutto al basso livello di questi ultimi, mentre in Spagna la causa principale è da cercare nella ridotta tassazione del reddito personale.

3.3 L'andamento della spesa e le conseguenze sul bilancio pubblico

La raccolta fiscale costituisce solo la prima fase dell'intervento dello Stato in economia, una fase necessaria ed antecedente all'uso di tali risorse per incidere in maniera effettiva e durevole sul sistema economico tramite il finanziamento e la produzione di beni pubblici e la creazione di un meccanismo di welfare. Sia le entrate che le uscite sono influenzate da caratteristiche istituzionali dei sistemi economici, riguardanti la dimensione dell'intervento pubblico¹². Ma una differenza sostanziale risiede nel fatto che l'ammontare e la composizione delle entrate dipendono principalmente da variabili politiche (spesso a carattere

⁹Come già accennato precedentemente (Pag. 30) il risultato del peso dell'IVA è dovuto anche all'occultamento della base imponibile, come confermato dal basso livello dell'aliquota implicita sul consumo (attività economica sulla quale l'incidenza dell'IVA è fondamentale), nella quale per costruzione la quota prodotta in frode al fisco viene conteggiata al solo denominatore (Tab. 3.2).

¹⁰Ricordiamo infatti che il gettito dell'imposta I sul PIL è dato da $\frac{I}{PIL} = \frac{I}{Tax} \frac{Tax}{PIL}$. L'elevato valore del primo elemento della moltiplicazione spiega il risultato del Regno Unito.

¹¹Queste contraddizioni sono dovute anche al fatto che le aliquote legali non forniscono una fotografia accurata del sistema di tassazione effettivamente in vigore, per scattare la quale occorre prendere in esame vari altri parametri, come il sistema delle deduzioni e delle detrazioni, l'estensione dei meccanismi di aliquote sostitutive, l'ampiezza degli scaglioni, le tipologie di redditi che vanno a confluire nell'imponibile, etc. Infatti nella moderna teoria economica per valutare l'effetto delle imposte sull'offerta di lavoro (e quindi sul reddito) si ricorre al calcolo delle aliquote marginali effettive, ovvero l'incremento di tassazione sul reddito ulteriormente guadagnato.

¹²Cfr. il primo capitolo.

discrezionale) di breve periodo che permettono di stabilizzarle rispetto al ciclo economico, il quale oltretutto si muove nello stesso senso delle entrate. Al contrario, l'intervento legislativo può agire concretamente sull'ammontare della spesa solo nel medio periodo (e ciò particolarmente nei paesi in cui essa è più importante), rendendola quindi particolarmente sensibile all'andamento dell'economia sulla quale essa agisce infatti come stabilizzatore automatico in maniera anti-ciclica.

Questa discrepanza¹³ fa sì che la spesa non sia sempre corrispondente alle risorse ottenute tramite l'imposizione fiscale, generando quindi dei deficit di bilancio. La spesa pubblica può essere scomposta in

1. **spesa corrente**, destinata al normale svolgimento dell'attività statale ed alla redistribuzione dei redditi;
2. **spesa in conto capitale**, ovvero la spesa per finanziare gli investimenti.

All'interno della spesa corrente si distinguono le spese per funzionamento (delle quali fanno parte anche quelle per il personale), per interventi per trattamento di quiescenza e per oneri del debito pubblico, ovvero per il pagamento degli interessi sui titoli emessi per finanziare il deficit statale¹⁴

Cominciamo dalla spesa corrente comprensiva degli interessi pagati sul debito pubblico; essa non solo è dovunque maggiore della pressione fiscale, ma frequentemente ne replica l'andamento (Fig. 3.5). All'aumento delle entrate avvenuto lungo gli anni '90 non si accompagna, quindi, una riduzione della spesa corrente, come ci aspetterebbe qualora l'obiettivo di politica economica fosse il miglioramento dei conti pubblici. L'Italia e la Spagna sono i paesi più generosi in questo senso, facendo registrare aumenti superiori al 3% in media decennale. Le eccezioni sono le solite, ovvero il Regno Unito, che arriva perfino a scendere dalla soglia del 40%, e la Svezia. L'aumento della pressione rilevato in precedenza si configura allora più come un modo per reperire risorse aggiuntive allo scopo di finanziare la spesa pubblica (aumentata per esempio anche a causa dell'andamento della disoccupazione) in maniera diversa dall'emissione di titoli, che come una scelta (magari etero-imposta) per migliorare i saldi di bilancio¹⁵. La spesa pubblica corrente (come percentuale del PIL) negli anni '90 cresce principalmente per motivi strutturali (per esempio

¹³Confermata dalla maggiore deviazione standard della serie delle spese correnti in % del PIL rilevata nella zona euro (1.65 contro 1.1 delle entrate) e valida per 5 paesi sui 6 del nostro campione. Unica eccezione, l'Italia, dove evidentemente è più facile manovrare la spesa che le entrate.

¹⁴Cfr. (Artoni 2003, pag. 317).

¹⁵Martinez-Mongay and Fernandez (2000) forniscono l'evidenza che nell'area dell'Unione Europea la causalità va dalla spesa alla tassazione con circa un anno di ritardo. La nostra interpretazione è che a fronte ad un cambiamento automatico nelle uscite indotto dal ciclo economico, la risposta più immediata del policy-maker è un cambiamento nella tassazione piuttosto che nella revisione delle politiche di spesa, probabilmente per la diversa resistenza opponibile dai gruppi sociali. Se questo è un dato valido come detto in 5 paesi su 6 (cfr. nota precedente), è comunque possibile che alcuni paesi siano *relativamente* più abili nella pratica di stabilizzare la spesa. Per esempio il Regno Unito ha in questo una sorta di vantaggio comparato rispetto alla Svezia o della Francia, paesi in cui la spesa pubblica riveste un ruolo fondamentale

la spesa pensionistica) o per mantenere costanti le prestazioni del Welfare State anche in una situazione economica produttiva contrastata.

Il finanziamento in deficit diventa più costoso soprattutto per l'elevato livello dei tassi d'interesse vigenti precedentemente alla nascita della moneta unica. Il loro aumento negli anni '90¹⁶ si riflette in una crescita sensibile dell'ammontare di spesa destinata al pagamento degli interessi, e le eccezioni si trovano proprio in quei paesi che hanno saputo ridurre la spesa corrente (Fig. 3.6). Nel giro di un decennio in Italia la quota di spesa corrente destinata al pagamento degli interessi passa dal 15% al 20%, in Spagna supera il 10%, mentre in Svezia e Regno Unito scende sotto questo limite (Fig. 3.7).

Guardando alla spesa corrente al netto degli interessi (Fig. 3.8) ci si accorge, però, che essa è aumentata ovunque, il che vuol dire che nei paesi in cui c'è stata una riduzione della spesa corrente lorda il merito è da ascrivere, in primo luogo, alla riduzione della spesa per interessi avvenuta soprattutto dal 1998 in poi ovvero in coincidenza della creazione della BCE, alla quale i paesi dove la spesa complessiva è aumentata hanno affidato il governo della politica monetaria e quindi della fissazione dei tassi d'interesse¹⁷.

Non si può allora dire che la spesa per interessi abbia 'spiazzato' la spesa pubblica corrente, ma si è piuttosto sommata a questa. L'Italia ha, comunque, un livello di spesa corrente netta inferiore a quello di Francia e Germania e pari a quella del Regno Unito. Questo non fa che confermare quanto era già noto, ovvero che in Italia grossa parte della raccolta fiscale non è destinata alle spese correnti ma serve, piuttosto, a pagare gli interessi sul debito pubblico formatosi lungo gli anni '70 ed '80. Se l'Italia potesse spendere per onorare il proprio debito la stessa quota di risorse che il Regno Unito (o perfino poco di più), potrebbe permettersi una pressione fiscale anche inferiore a quella britannica.

Ma la realtà è purtroppo un'altra: il nostro paese è l'unico a mostrare un saldo di bilancio corrente (differenza fra spese ed entrate correnti) in disavanzo in entrambe le medie decennali considerate, sebbene in attivo a partire dal 1998 (Fig. 3.9). Grazie a delle riduzioni di spesa il Regno Unito ha invece eliminato il disavanzo dei primi anni '90. Meglio ancora ha fatto la Svezia che ha saputo migliorare di 14,5 punti il proprio saldo in soli 8 anni, dal 1993 al 2001, grazie a severe misure di consolidamento fiscale. Negli altri paesi invece il saldo è piuttosto fluttuante riflettendo, probabilmente, un uso anti-ciclico del bilancio pubblico.

Il debito pubblico italiano, la risultante di decenni in cui le spese sono state sistematicamente superiori alle entrate, è come risaputo di gran lunga superiore a quello degli altri paesi dell'Europa occidentale (Fig. 3.10), eccezion fatta per la Grecia. Fra gli altri paesi

¹⁶Le cause macroeconomiche di tale aumento si possono ricollegare alla stretta monetaria seguita all'unificazione tedesca, e alla successiva tempesta valutaria che colpì alcune monete deboli, fra cui ovviamente la Lira. Il perseguimento di politiche deflazionistiche ha altresì contribuito ad eliminare il finanziamento tramite la 'tassa da inflazione' ed ad aumentare il carico sul bilancio dello Stato.

¹⁷In realtà, come ci si accorge esaminando la serie storia della spesa corrente britannica, la riduzione sostanziale (di oltre 5 punti percentuali sul PIL) avviene fra il 1992 e il 1998 grazie ad un taglio sostanzioso della spesa netta. Le risorse liberatesi successivamente in seguito alla riduzione dei tassi vengono usate per mantenere stabile, quando non crescente, la spesa netta.

l'unico ad averlo ridotto è la Gran Bretagna, mentre la Francia segna forse il peggior risultato in termini relativi. Nel 1980 aveva un livello inferiore al 20%, ovvero il più basso dopo la Spagna. 10 anni dopo era il più basso ma era aumentato del 75%, mentre il livello raggiunto nel 2002 è pari al triplo di quello iniziale, attestandosi allo stesso livello di quello tedesco (che però ha subito gli effetti della riunificazione) e risultando così migliore solo di quello italiano.

3.4 Osservazioni finali

Anche nel caso dei sistemi fiscali è possibile trovare degli elementi di similitudine nelle caratteristiche dei paesi oggetto di questo studio:

1. Innanzitutto, la pressione fiscale apparente è particolarmente elevata se confrontata ad altri paesi OCSE e specialmente a Stati Uniti e Giappone, dove è al di sotto del 30%;
2. il lavoro è il fattore produttivo gravato dal maggiore carico fiscale come misurato dal metodo delle aliquote implicite, eccezione fatta per il Regno Unito;
3. l'aliquota implicita sul consumo ha pressoché lo stesso valore in tutti i paesi esaminati, ma fra questi l'Italia è l'unico in cui il peso dell'IVA sul totale del gettito è inferiore alla media europea;
4. negli ultimi 25 anni la spesa corrente al netto degli interessi è costantemente aumentata in tutti i paesi assieme al debito pubblico.

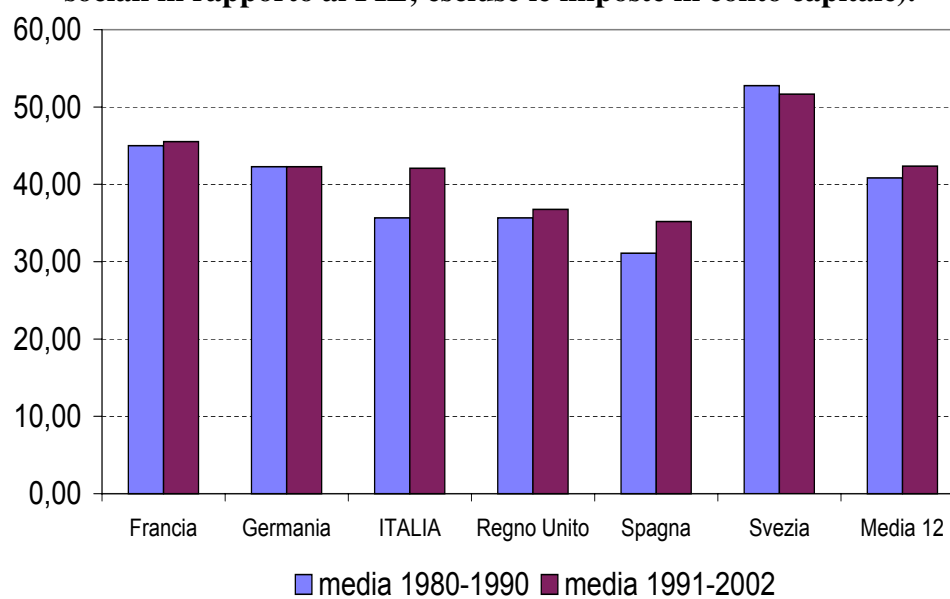
Le differenze ancora restanti riguardano principalmente:

1. la dimensione assoluta della pressione fiscale, che ha un campo di variazione di oltre 15 punti fra il massimo svedese ed il minimo britannico;
2. la voce più importante fra le componenti della pressione fiscale, rappresentata dalle imposte dirette in tre paesi, (Svezia, Regno Unito e Italia) e dai contributi sociali negli altri paesi del campione;
3. le aliquote legali vigenti su capitale e lavoro, sia nei livelli che nel numero degli scaglioni;
4. la spesa corrente complessiva e quella per interessi, ridottesi in Svezia e Regno Unito ma aumentate altrove.

Appendice al terzo capitolo

Grafici e tabelle

Figura 3.1: **Pressione fiscale (somma d'imposte dirette, indirette e dei contributi sociali in rapporto al PIL; escluse le imposte in conto capitale).**



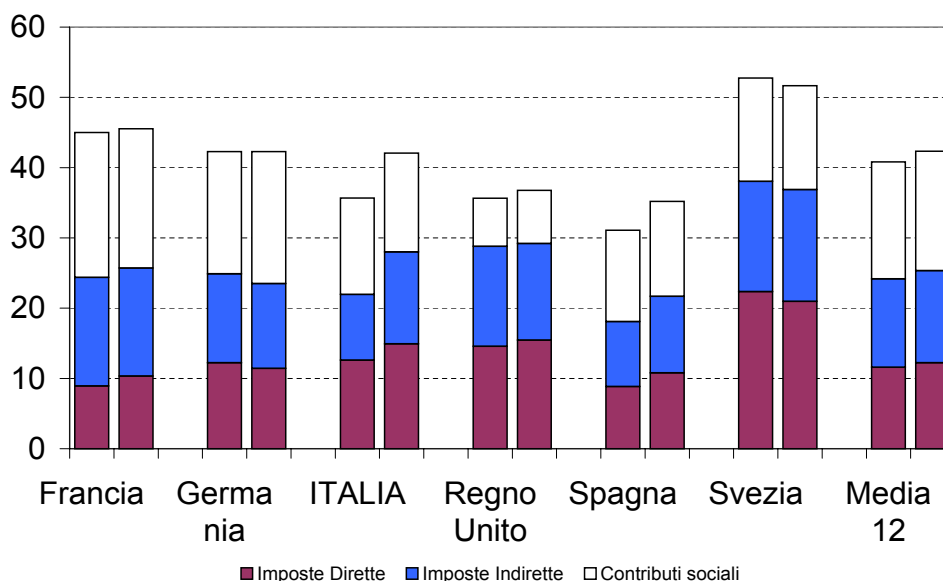
Fonte: Ns. elaborazioni su dati della Banca d'Italia

Tabella 3.1: Andamento delle tre componenti della pressione fiscale (peso di ciascuna voce sul totale della pressione).

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Francia																							
Imposte Dirette	19,34%	19,79%	19,75%	19,73%	20,13%	19,72%	20,27%	20,25%	19,72%	19,88%	19,78%	20,68%	20,04%	20,23%	20,66%	19,08%	19,56%	20,74%	25,46%	26,28%	26,68%	27,33%	25,75%
Imposte Indirette di cui IVA	35,31%	34,99%	34,77%	34,33%	34,22%	34,35%	34,11%	34,12%	34,38%	33,71%	33,59%	32,67%	32,46%	32,29%	32,94%	34,67%	35,13%	35,00%	34,94%	34,34%	33,71%	32,87%	33,60%
Contributi sociali	45,35%	45,20%	45,47%	45,94%	45,65%	45,93%	45,62%	45,62%	45,90%	46,41%	46,63%	46,67%	47,50%	47,45%	46,42%	46,24%	45,31%	44,28%	39,59%	39,40%	39,61%	39,80%	40,65%
Germania																							
Imposte Dirette	29,80%	28,73%	28,44%	28,42%	28,65%	29,45%	29,24%	29,22%	29,07%	29,88%	27,55%	27,52%	27,70%	26,53%	25,28%	26,94%	27,16%	26,52%	27,17%	27,77%	28,96%	28,74%	26,24%
Imposte Indirette di cui IVA	30,72%	30,28%	29,70%	30,41%	30,41%	29,52%	29,14%	29,15%	29,26%	29,50%	30,73%	29,81%	29,59%	29,91%	30,52%	27,55%	26,92%	26,99%	27,36%	28,25%	27,87%	28,64%	28,84%
Contributi sociali	39,46%	41,01%	41,86%	41,17%	40,96%	41,04%	41,62%	41,63%	41,70%	40,81%	41,73%	42,67%	42,73%	43,56%	44,20%	45,53%	45,92%	46,49%	45,47%	43,98%	43,17%	44,62%	44,92%
ITALIA																							
Imposte Dirette	31,09%	34,16%	34,69%	34,73%	35,49%	36,52%	35,83%	36,34%	36,12%	36,86%	36,13%	35,48%	35,61%	36,98%	35,73%	35,34%	36,26%	36,53%	33,88%	34,97%	34,52%	35,63%	34,14%
Imposte Indirette di cui IVA	27,88%	25,78%	25,07%	25,77%	26,20%	25,28%	25,28%	25,96%	26,95%	26,80%	27,23%	27,54%	27,56%	27,71%	28,30%	29,09%	27,96%	28,31%	30,00%	35,20%	35,46%	34,44%	35,35%
Contributi sociali	41,03%	40,06%	40,23%	39,50%	38,31%	38,20%	38,89%	37,70%	36,93%	36,34%	36,64%	36,97%	36,83%	35,33%	36,21%	35,34%	35,55%	34,93%	30,12%	29,60%	30,02%	29,93%	30,75%
Regno Unito																							
Imposte Dirette	40,17%	40,45%	40,78%	40,36%	40,49%	41,20%	39,12%	38,94%	38,96%	43,63%	44,47%	41,90%	40,81%	39,29%	39,85%	41,95%	41,77%	41,73%	43,62%	43,38%	43,68%	44,07%	42,36%
Imposte Indirette di cui IVA	41,74%	41,74%	40,89%	40,33%	40,13%	39,48%	41,21%	41,72%	41,68%	35,84%	35,66%	37,70%	38,26%	39,16%	38,86%	36,96%	37,34%	37,55%	36,05%	37,07%	36,40%	35,80%	37,25%
Contributi sociali	18,06%	17,81%	18,32%	19,34%	19,38%	19,32%	19,67%	19,34%	19,36%	20,53%	19,90%	20,40%	20,93%	21,55%	21,29%	21,09%	20,90%	20,72%	20,30%	19,57%	19,92%	20,11%	20,39%
Spagna																							
Imposte Dirette	26,08%	25,76%	24,40%	26,08%	27,30%	27,28%	25,70%	30,15%	30,64%	33,50%	33,30%	33,02%	32,47%	31,92%	30,88%	30,47%	30,51%	30,72%	29,67%	29,25%	29,53%	29,52%	30,23%
Imposte Indirette di cui IVA	24,85%	26,23%	27,82%	28,34%	29,74%	30,40%	33,81%	31,79%	32,09%	30,29%	29,63%	29,44%	29,44%	28,19%	29,80%	30,53%	30,33%	30,78%	32,38%	33,33%	32,97%	32,18%	32,34%
Contributi sociali	49,07%	48,00%	47,78%	45,58%	42,97%	42,29%	40,45%	38,06%	37,31%	36,21%	37,07%	37,54%	38,09%	39,89%	39,32%	39,00%	39,16%	38,47%	37,95%	37,42%	37,50%	38,31%	37,46%
Svezia																							
Imposte Dirette	42,80%	41,22%	42,36%	41,94%	41,38%	40,74%	41,24%	43,42%	44,33%	44,58%	41,71%	37,47%	39,69%	40,98%	41,95%	41,99%	42,20%	42,12%	42,44%	40,08%	40,50%	41,05%	37,05%
Imposte Indirette di cui IVA	26,84%	28,00%	27,74%	29,41%	30,74%	31,99%	31,83%	31,51%	29,98%	28,64%	30,54%	33,41%	31,63%	30,76%	29,55%	28,55%	28,00%	28,69%	29,05%	34,84%	31,04%	30,30%	32,90%
Contributi sociali	30,35%	30,81%	29,90%	28,66%	27,88%	27,25%	26,92%	25,09%	25,71%	26,80%	27,73%	29,12%	28,69%	28,26%	28,50%	29,46%	29,82%	29,19%	28,50%	25,05%	28,46%	28,65%	30,03%
Media 12																							
Imposte Dirette	27,76%	27,88%	27,81%	27,74%	28,13%	28,44%	28,43%	28,71%	28,70%	29,41%	28,89%	29,07%	28,72%	28,35%	27,40%	27,70%	28,23%	28,47%	29,28%	29,72%	30,31%	30,05%	29,23%
Imposte Indirette di cui IVA	31,42%	30,91%	30,62%	30,80%	30,98%	30,57%	30,61%	30,65%	30,93%	30,69%	30,91%	30,32%	30,20%	30,18%	30,88%	30,22%	30,03%	30,24%	31,83%	32,08%	31,74%	31,64%	32,03%
Contributi sociali	40,82%	41,21%	41,54%	41,48%	40,89%	40,96%	40,94%	40,61%	40,37%	39,88%	40,18%	40,56%	41,08%	41,49%	41,72%	42,03%	41,70%	41,22%	38,84%	38,19%	37,90%	38,19%	38,41%

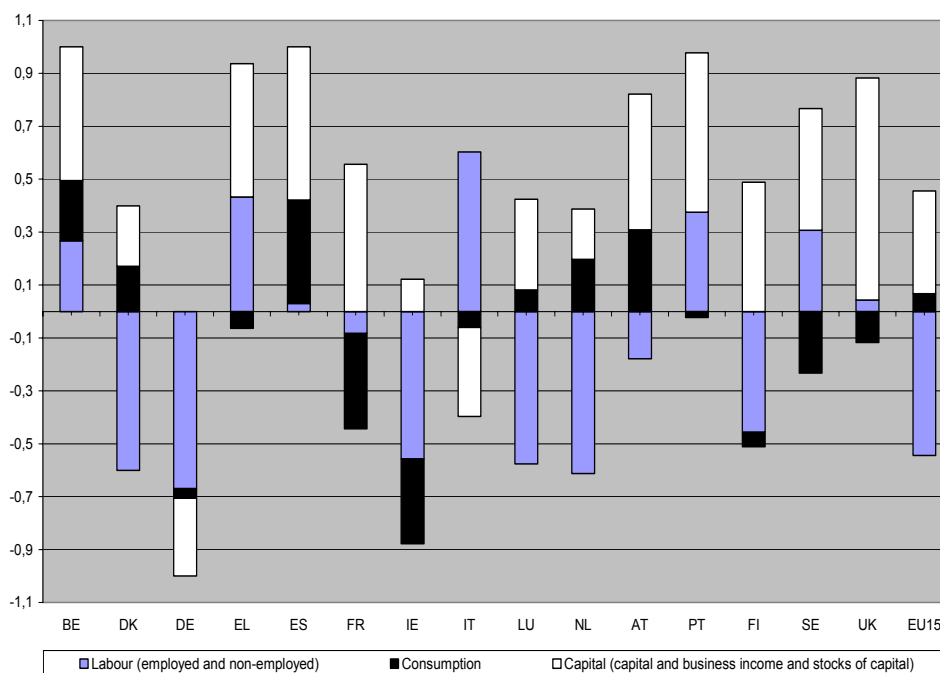
Fonte: Ns. elaborazioni su dati ISTAT e Commissione Europea–Eurostat

Figura 3.2: Composizione del gettito fiscale secondo le componenti della pressione (prima colonna: media 1980-1990; seconda colonna: media 1991-2002).



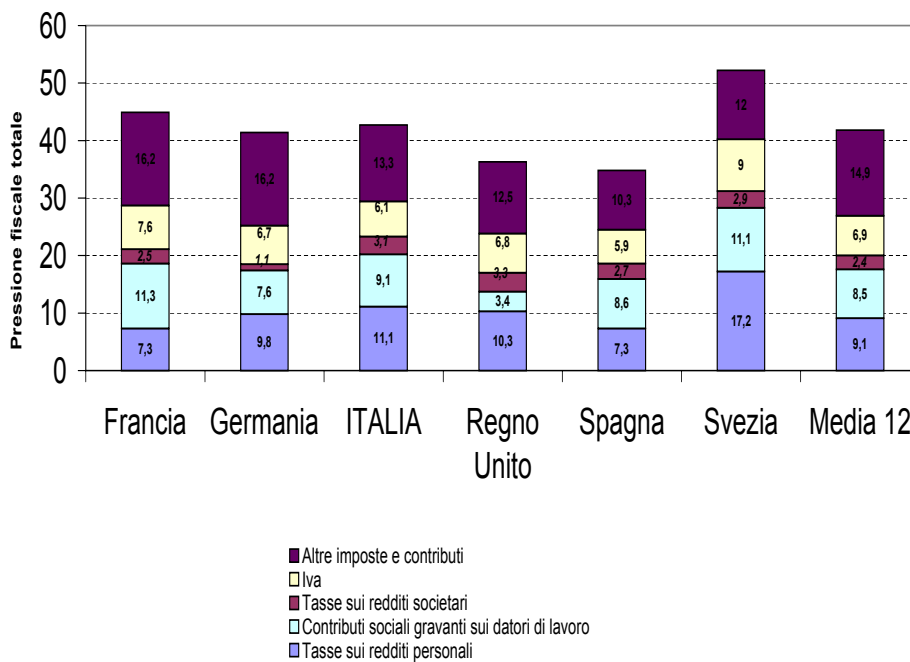
Fonte: Ns. elaborazioni su dati della Banca d'Italia

Figura 3.3: **Contributo delle tasse su lavoro, capitale e consumo (in percentuale del PIL) al cambio nella pressione fiscale (1995-2002).**



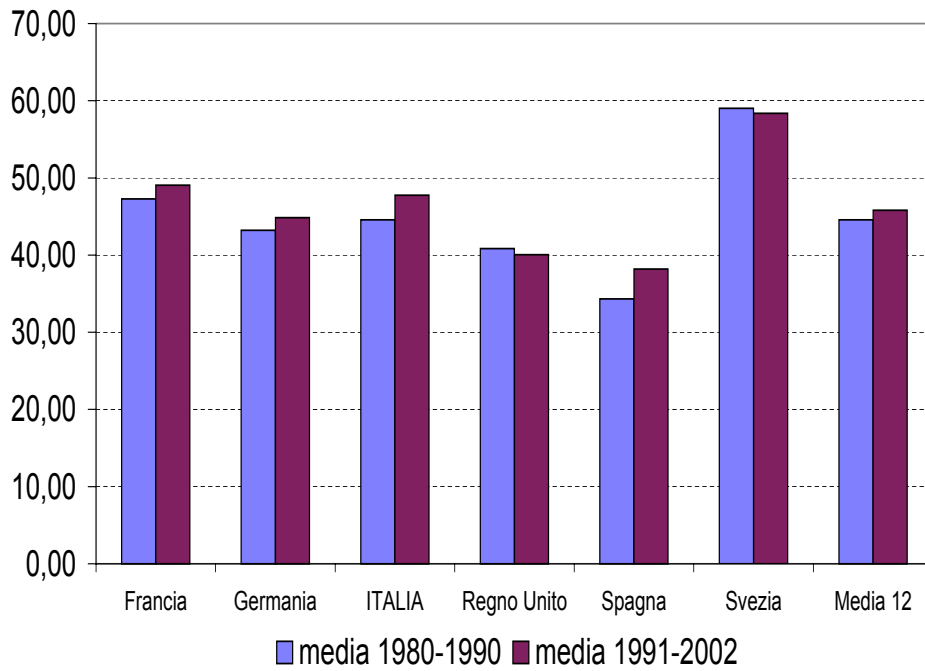
Fonte: Commissione Europea–Eurostat

Figura 3.4: **Principali tasse in percentuale del PIL (media 1995-2002).**



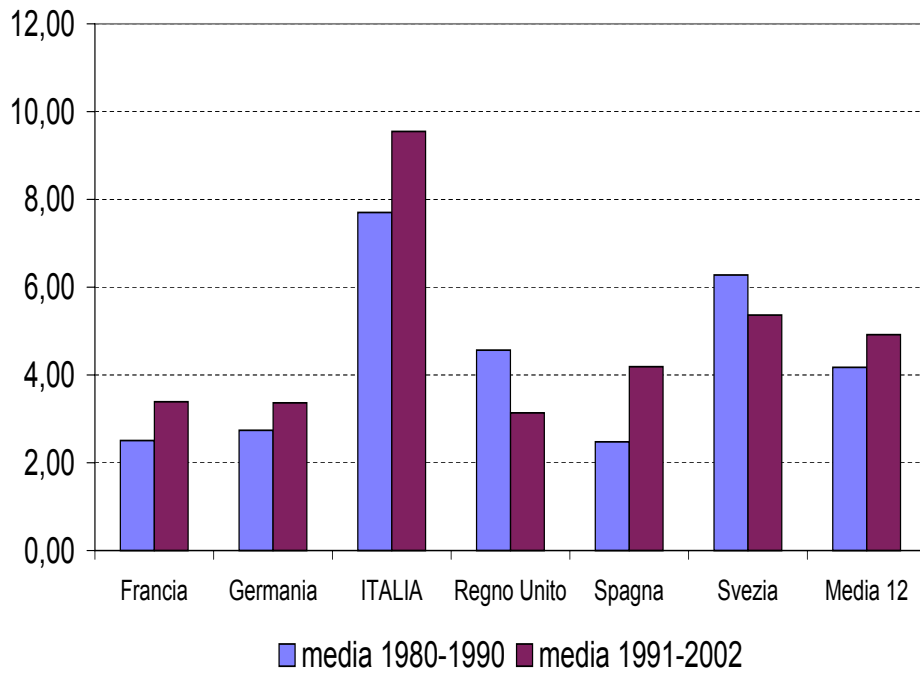
Fonte: Ns. elaborazioni su dati della Commissione Europea–Eurostat

Figura 3.5: Spese pubblica corrente (in percentuale del PIL).



Fonte: Ns. elaborazioni su dati della Banca d'Italia

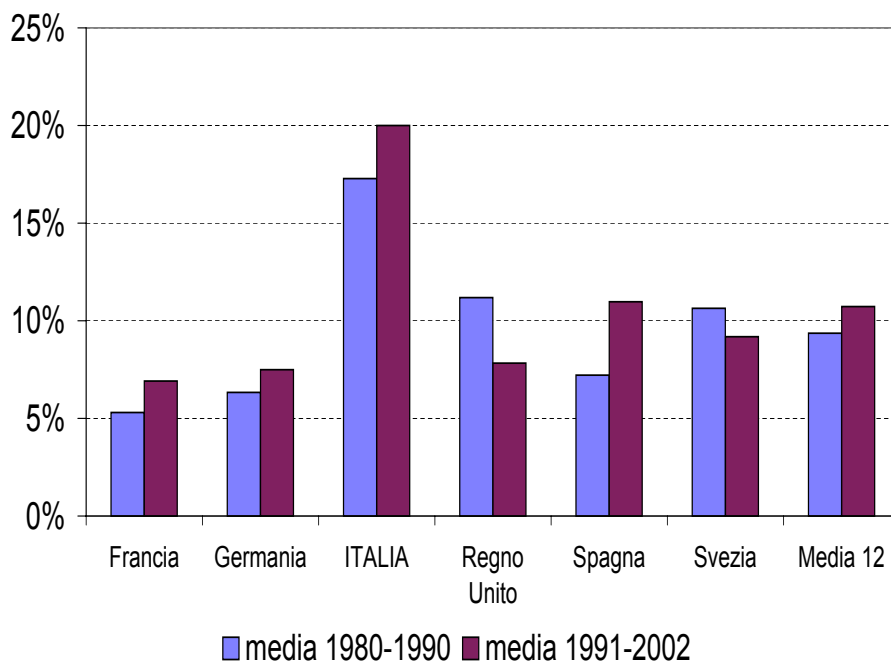
Figura 3.6: Spese pubblica per interessi (in percentuale del PIL).



Fonte: Ns.

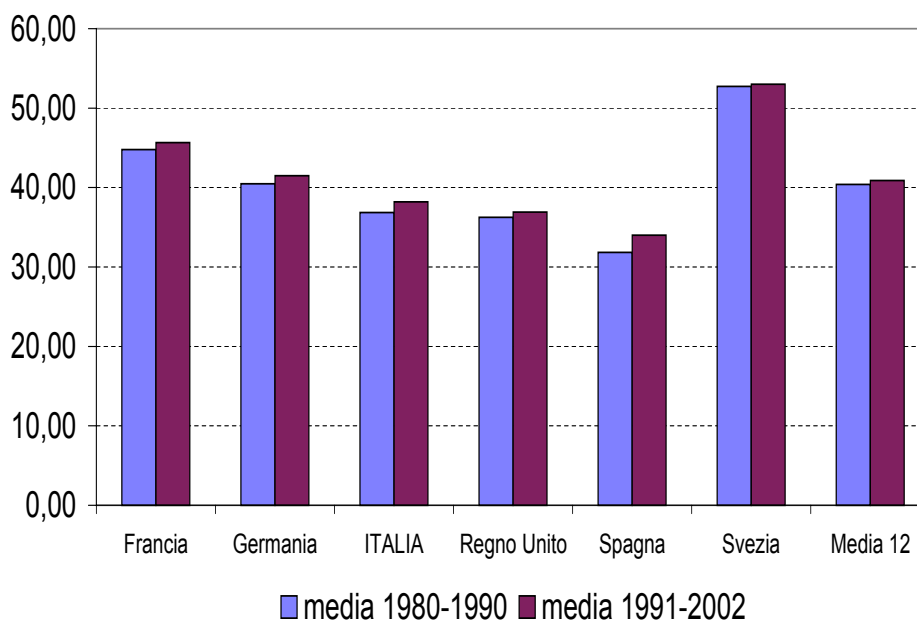
elaborazioni su dati della Banca d'Italia

Figura 3.7: **Quota della spesa per interessi sul totale delle spese correnti.**



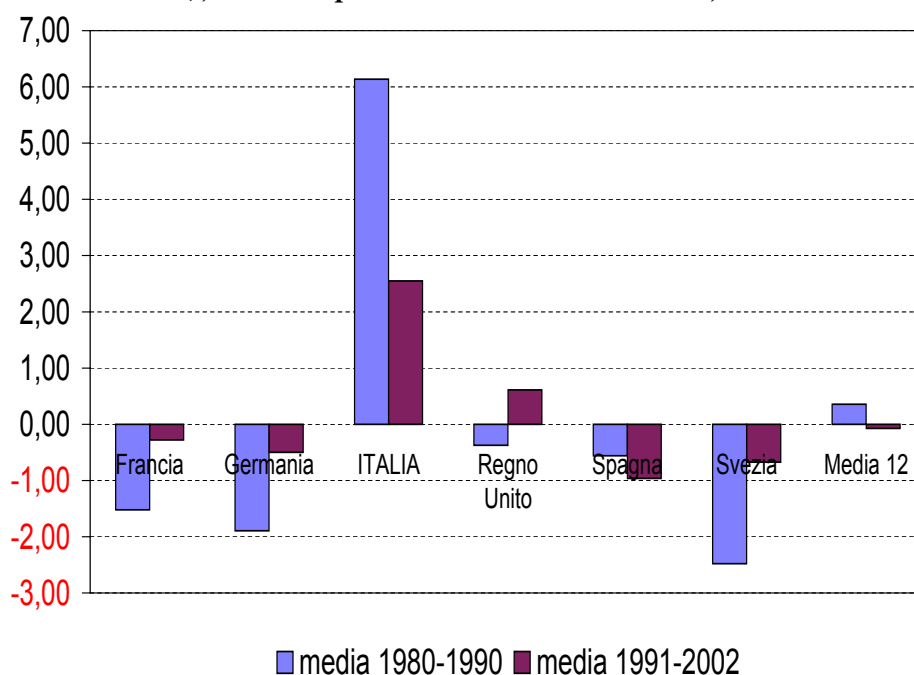
Fonte: Ns. elaborazioni su dati della Banca d'Italia

Figura 3.8: **Spese corrente al netto degli interessi (in percentuale del PIL).**



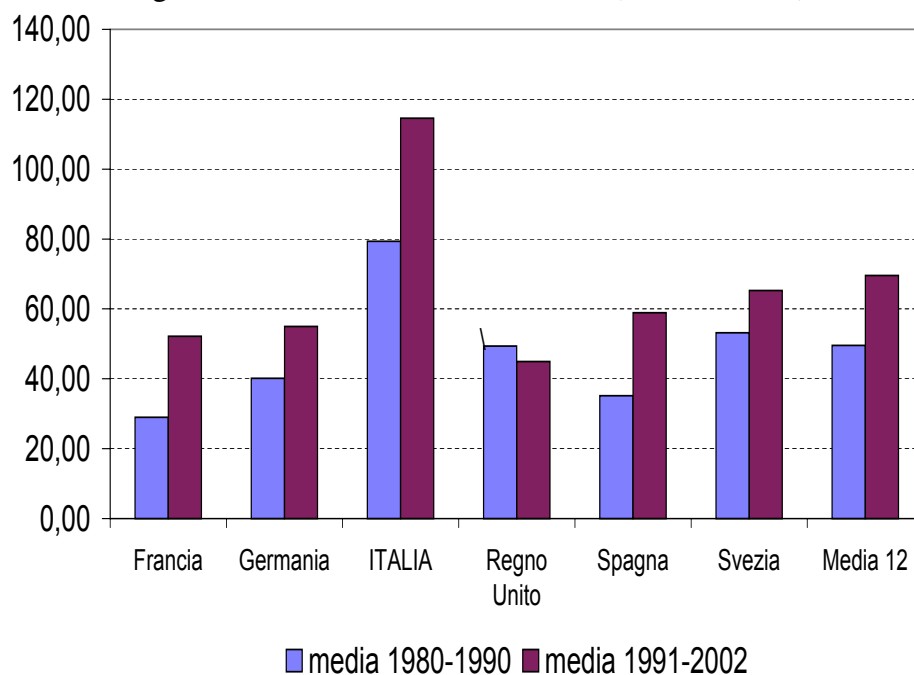
Fonte: Ns. elaborazioni su dati della Banca d'Italia

Figura 3.9: **Differenza fra uscite (comprehensive degli interessi) ed entrate correnti (in % del PIL); un saldo positivo indica un disavanzo, e viceversa.**



Fonte: Ns. elaborazioni su dati della Banca d'Italia

Figura 3.10: **Debito Pubblico Lordo (in % del PIL).**



Fonte: Ns. elaborazioni su dati della Banca d'Italia

Tabella 3.2: Aliquote IVA normali ed effettive vigenti nei principali paesi europei nel 1998.

Paese	Aliquota Normale	Aliquota Effettiva	Aliquota Effettiva in % dell' Aliquota Normale
Francia	19.6	10.9	53.0
Germania	16.0	9.4	59.0
ITALIA	20.0	8.5	42.7
Regno Unito	17.5	8.8	50.1
Spagna	16.0	8.0	49.7
Svezia	25.0	10.0	40.1

Fonte: Joumard (2001)

Nota: sono compresi nella base imponibile anche i consumi finali esenti ai fini IVA di famiglie e AA. PP.

Tabella 3.3: Aliquote implicite sulle principali funzione economiche.

Aliquote implicite sul consumo									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Media
Francia	18,3	18,7	18,7	18,4	18,4	17,6	17,2	17,4	18,1
Germania	18,8	18,1	17,9	18,0	18,7	18,6	18,3	18,3	18,3
ITALIA	17,6	17,2	17,5	17,9	18,1	18,0	17,3	17,1	17,6
Regno Unito	21,8	21,7	21,9	21,6	22,0	21,7	21,3	21,3	21,7
Spagna	14,3	14,5	14,8	15,6	16,3	16,3	15,9	16,3	15,5
Svezia	28,4	27,9	28,2	28,9	28,9	28,6	29,5	30,6	28,9
Media 12	20,5	20,6	20,8	20,9	21,4	21,4	20,8	21,1	20,9

Aliquote implicite sul lavoro									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Media
Francia	42,2	42,6	42,7	43,2	43,5	43,1	42,7	41,8	42,7
Germania	39,5	39,7	40,6	40,7	40,4	40,2	39,9	39,9	40,1
ITALIA	37,8	41,4	43,1	42,8	42,1	41,3	41,5	41,1	41,4
Regno Unito	25,7	24,7	24,2	25,1	25,3	25,7	25,4	24,6	25,1
Spagna	28,9	29,5	29,0	28,7	28,1	28,6	29,6	30,0	29,1
Svezia	48,4	49,7	50,0	51,0	50,5	49,3	47,9	46,6	49,2
Media 12	36,2	36,8	37,0	37,1	37,0	37,2	36,8	36,4	36,8

Aliquote implicite sul capitale									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Media
Francia	31,0	33,3	34,6	34,9	37,1	37,9	38,2	36,6	35,5
Germania	21,2	23,9	22,7	23,6	25,7	27,7	22,4	20,9	23,5
ITALIA	26,3	26,6	29,9	27,4	29,1	28,5	28,1	28,1	28,0
Regno Unito	27,8	28,0	29,9	28,0	33,5	34,0	34,1	30,8	30,8
Spagna	20,7	21,1	23,5	24,3	27,4	28,7	27,5	29,6	25,4
Svezia	18,0	24,0	26,5	27,3	32,0	37,3	32,3	31,5	30,8
Media 12	23,0	24,1	25,5	26,3	28,3	29,9	28,8	28,7	26,8

Aliquote implicite sui redditi d'impresa									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Media
Francia	16,4	19,5	21,2	20,5	24,6	25,9	29,1	26,0	22,9
Germania*	16,9	19,5	18,9	19,7	21,9	23,5	18,2	16,9	19,4
ITALIA	14,0	16,1	18,5	14,0	16,4	14,6	17,0	15,8	15,8
Regno Unito	17,4	20,7	26,6	21,4	30,2	31,4	34,9	29,4	26,5
Spagna	12,7	14,1	18,6	17,5	21,4	23,3	21,0	25,5	19,3
Svezia	15,7	18,2	20,0	20,5	25,2	34,2	29,0	nd	23,3
Media 12	11,6	13,1	14,7	14,9	16,3	17,3	16,6	16,3	15,1

*Aliquota implicita sui redditi da capitale, ottenuta sottraendo dal numeratore dell'aliquota sul capitale le tasse pagate sugli stock di ricchezza (case, terreni etc..)

Fonte:

Commissione Europea–Eurostat

Tabella 3.4: Aliquote massime legali sul reddito d’impresa, valori vigenti all’inizio ed alla fine del periodo e differenze.

Paese	1995	2004	Differenze
Francia	36.7	35.4	-1.2
Germania	56.8	38.3	-18.5
ITALIA	52.2	37.3	-14.9
Regno Unito	33.0	30.0	-3.0
Spagna	35.0	35.0	0.0
Svezia	28.0	28.0	0.0

Fonte: Commissione Europea–Eurostat

Tabella 3.5: Aliquote massime e minime legali sui redditi personali (anno: 2004).

Paese	Max	Min	Scaglioni
Francia	48.09	0.00	7
Germania	45.00	0.00	4
ITALIA	45.00	18.00	5
Regno Unito	40.00	10.00	3
Spagna	29.16	9.06	5
Svezia	20.00	25.00	2

Fonte: OCSE e fonti nazionali

Nota metodologica sul calcolo delle aliquote implicite

La Commissione Europea (*Directorate-General for Taxation and Customs Union*) e Eurostat, in collaborazione con i Ministeri dell'economia dei 12, nella pubblicazione 'Structures of the Taxation Systems in the European Union'¹⁸, forniscono l'elaborazione di aliquote implicite gravanti sulle tre funzioni economiche del consumo, lavoro e capitale. Esse rappresentano 'degli indicatori del carico fiscale effettivo medio', e permettono un'analisi dell'incidenza finale delle tasse su diverse categorie di contribuenti dotata di maggiore capacità esplicativa rispetto alla ripartizione delle entrate fiscali in imposte dirette, indirette e contributi sociali.

Ogni aliquota viene calcolata secondo una procedura simile, consistente nel porre un rapporto con al numeratore il gettito realmente incassato dalle AA.PP. (secondo un criterio di competenza) da alcune tasse afferenti alla categoria d'interesse (secondo la classificazione delle tasse e dei contributi sociali operata all'interno del SEC95), ed al denominatore alcune poste di contabilità nazionale, rappresentanti la base imponibile statistica, la quale comprende anche una stima della componente che è prodotta e/o consumata in frode al fisco.

Aliquote implicita sul consumo

Le tasse sul consumo sono identificate come le imposte gravanti sulle transazioni fra consumatori finali e produttori come sui beni di consumo finali. Esse comprendono le categorie delle tasse sul valore aggiunto, sulle importazioni e le altre tasse sulla produzione¹⁹). La base imponibile è data dalla spesa domestica delle famiglie per il consumo finale. Vista l'omissione dell'IVA pagata sugli acquisti delle AA.PP. e sui consumi intermedi, abbiamo una sovrastima del carico gravante sui consumatori finali.

Aliquota implicita sul lavoro (dipendente)

Questa aliquota è ottenuta dividendo tutte le tasse, dirette ed indirette, ed i contributi sociali gravanti sul reddito da lavoro dipendente per il totale dei compensi dei lavoratori dipendenti interni. Quest'ultima grandezza è data dalla somma di due poste del SEC95²⁰, quali i compensi dei dipendenti ed il monte salari. Oltre ai salari lordi sono quindi compresi i contributi (volontari e non) gravanti sul lavoratore e sul datore. Per quanto riguarda il gettito delle tasse riportate nella tabella 3.7, un'elaborazione è stata operata sui dati sul reddito personale per isolare le tasse pagate sui redditi da lavoro dipendente da quelle afferenti altre fonti di reddito quali il lavoro autonomo, il capitale e i trasferimenti sociali.

Questo calcolo è stato effettuato in varie forme dai singoli ministeri dell'economia. Il più comune (usato da tutti i paesi salvo Regno Unito, Austria e Portogallo) è basato sulla formula

$$PIT_{lavoro} = \sum_j (W_j/Y_j) * PIT_j \quad (3.1)$$

¹⁸ Pubblicazione disponibile liberamente sul sito www.europa.eu.int/comm/eurostat

¹⁹ Fra queste per l'Italia c'è l'IRAP

²⁰ Si tratta del sistema europeo di contabilità nazionale, creato allo scopo di armonizzare la maniera in cui vengono calcolate le grandezze economiche e come esse siano organizzate all'interno di un sistema gerarchico di conti, secondo il principio della partita doppia.

Tabella 3.6: **Tasse sul consumo.**

Code SEC95	Definition of taxes on consumption
D211	Value added type taxes
D212	Taxes and duties on imports excluding VAT
D214	Taxes on products except VAT and import duties without:
-D214B	Stamp taxes
-D214C	Taxes on financial and capital transactions
D29	Other taxes on production without:
-D29A	Taxes on land, buildings or other structures
-D29C	Total wage bill and payroll taxes
D59B	Poll taxes
D59D	Payments by households for licences

Fonte: Commissione UE

dove W_j rappresenta il reddito proveniente da lavoro dipendente del contribuente j , PIT_j l'imposta netta ed infine Y_j rappresenta il reddito imponibile. Le stime ottenute con tale metodo rappresentano la porzione delle tasse sui redditi personali utilizzate al numeratore delle aliquote implicite su capitale e lavoro. Il problema dell' aliquota implicita sul lavoro dipendente è che essa rappresenta in maniera aggregata un universo in cui il carico fiscale varia considerevolmente in ragione dei nuclei familiari e dei livelli salariali.

Aliquota implicita sul capitale

Il fattore capitale è inteso nel senso più ampio, includendo il capitale fisico come gli investimenti finanziari. La base imponibile non è data solo dai profitti, ma anche da tutto ciò che può essere considerato come un prerequisito per conseguire dei profitti, come le tasse sui fabbricati o sulle vetture aziendali (Tab. 3.8). L'ammontare di tale insieme di tasse, anch'esso in parte ottenuto tramite la procedura di separazione appena esposta nella (1), si trova al numeratore dell'aliquota implicita sul capitale, mentre al denominatore compare una misura del reddito da capitale potenzialmente tassabile individuato all'interno dei conti nazionali. Tale misura è data principalmente dal surplus operativo netto del settore privato incluse anche le aziende familiari, le no-profit e le istituzioni finanziarie. Viene poi operata una divisione dei redditi e delle tasse (ed elaborata una relativa aliquota implicita) in base al tipo di contribuente (impresa, azienda familiare e lavoratore autonomo).

L'aliquota implicita su questo fattore di produzione è particolarmente sensibile (seppure con movimenti contraddittori) al ciclo economico. In primo luogo il meccanismo secondo cui le perdite subite da un'impresa possono essere portate a compensazione di utili successivi fa sì che nelle fasi positive ed iniziali del ciclo, quando aumenta la quota d'impresie in attivo, il numeratore della aliquota implicita possa aumentare meno del corrispondente denominatore. D'altra parte, i guadagni in conto capitale ottenibili in un

Tabella 3.7: **Tasse sul lavoro.**

Code SEC95	Definition of taxes on labour
Code SEC95	Employed labour
D51	Taxes on income:
D51A+D51C1	Taxes on individual or household income including holding gains (part raised on labour income)
D29C	Total wage bill and payroll taxes
D611	Actual social contributions:
D61111	Compulsory employers' actual social contributions
D61121	Compulsory employees' social contributions
	Non-employed labour
D51	Taxes on income:
D51A+D51C1	Taxes on individual or household income including holding gains (part raised on social transfers and pensions)
D61131	Compulsory social contributions by self-and non-employed persons (part paid by social transfer recipients)

Fonte: Commissione UE

periodo di crescita dei corsi azionari sono sottoposti a tassazione pur non essendo registrati nei conti nazionali, dando vita quindi ad un aumento dell'aliquota e sovrastimando il carico fiscale. Sarebbe interessante compiere una futura ricerca volta a quantificare il peso che ciascuno di questi fattori (più altri che possono essere individuati) ha avuto sul dato italiano.

Tabella 3.8: **Tasse sul capitale.**

Code SEC95	Definition of taxes on capital
	Capital and business income taxes
D51	Taxes on income:
D51A+D51C1	Taxes on individual or household income including holding gains (part paid on capital and self-employed income)
D51B+D51C2	Taxes on the income or profits of corporations including holding gains
D51C3	Other taxes on holding gains
D51D	Taxes on winnings from lottery and gambling
D51E	Other taxes on income n.e.c.
D611	Actual social contributions
D61131	Compulsory social contributions by self-and non-employed persons (part paid by self-employed)
	Taxes on stocks (wealth)
D214	Taxes on products,except VAT and import taxes:
D214B	Stamp taxes
D214C	Taxes on financial and capital transactions
D214D	Car registration tax
D29	Other taxes on production
D29A	Taxes on land,buildings or other structures
D29B	Taxes on the use of fixed assets
D29E	Business and professional licences
D29H	Other taxes on production n.e.c.
D59	Other current taxes
D59A	Current taxes on capital
D59F	Other current taxes n.e.c.
D91	Capital taxes

Fonte: Commissione UE

Tabella 3.9: **Denominatore dell'aliquota implicita sul capitale.**

B2n-S11-12	Net operating surplus of non-financial and financial corporations
B2n-S14-15	Imputed rents of private households and net operating surplus of non- profit organizations
B3n-S14	Net mixed income of self-employed
D41-S11-12rec	Net interest received by non-financial and financial corporations
D44-S11-12rec	Net insurance property income attributed to policy holders received by non- financial and financial corporations
D45-S11-12rec	Net rents on land received by non-financial and financial corporations
D42-S11-12rec	Net dividends received by non-financial and financial corporations
D42-S13rec	Dividends received by general government
D42-S2rec	Dividends received by rest of the world
D41-S14-S15rec	Net interest received by households,self employed and non-profit org.
D45-S14-S15rec	Net rents on land received by households,self employed and ...
D42-S14-15rec	Dividends received by private households,self-employed and ...
D44-S14-15rec	Insurance property income attributed to policy holders received by private households,self-employed and ...

Fonte: Commissione UE

Tabella 3.10: **Definizione dell'aliquota implicita sul redditi d'impresa.**

	Numeratore:
D51B+D51C2	Taxes on the income or profits of corporations including holding gains
	Denominatore:
B2n-S11-12	Net operating surplus of non-financial and financial corporations
D41-S11-12rec	Net interest received by non-financial and financial corporations
D45-S11-12rec	Net rents on land received by non-financial and financial corporations
D42-S11-12rec	Net dividends received by non-financial and financial corporations
D42-S13rec	Dividends received by general government
D42-S2rec	Dividends received by rest of the world
D42-S14-15rec	Dividends received by households,self-employed and non-profit org.
D44-S11-12rec	Net insurance property income attributed to policy holders received by non-financial and financial corporations

Fonte: Commissione UE

Conclusioni

Questo lavoro nasce dalla convinzione dell'esistenza di una forte eterogeneità tanto nelle strutture quanto nelle performance dei maggiori sistemi economici europei. Si tratta di un'eterogeneità di natura, per così dire, qualitativa cioè derivante dalle differenze nazionali nelle strutture che presidiano le varie sfere in cui si articola l'attività economica. Il campione di paesi preso in considerazione è abbastanza rappresentativo di tale varietà: si tratta infatti di Francia, Italia, Regno Unito, Repubblica Federale Tedesca, Spagna e Svezia. Le istituzioni hanno la funzione di coordinare le azioni individuali e dei gruppi organizzati, le imprese *in primis*, allo scopo di assicurare al processo economico uno svolgimento regolare. Questo termine è da interpretare secondo due significati. Il processo economico è in primo luogo inquadrato in un insieme di vincoli che stabiliscono quali comportamenti sono da ritenere accettabili, in senso giuridico o etico; in questo modo è possibile per esso di diventare anche continuo nel tempo. Queste regole rappresentano dei vincoli nel medio termine, ma sono senz'altro soggette a cambiamento nel lungo. Esaminando successivamente l'aspetto macroeconomico e quello fiscale si nota come le differenze istituzionali fra paesi continuino a giocare un ruolo molto importante.

Malgrado un insieme di riforme economiche di matrice liberista abbia attraversato molti paesi, essi continuano a distinguersi per la maniera in cui sono organizzati il mercato del lavoro, l'accesso delle imprese al credito, la misura e i campi d'intervento dello Stato nell'economia, l'inserimento delle imprese nel contesto concorrenziale nazionale ed internazionale, etc. Questa differenziazione strutturale non può che avere dei riflessi sulle performance economiche di medio-lungo periodo. Abbiamo quindi delle differenze importanti nei tassi di disoccupazione o nel costo del lavoro, nel peso dei diversi settori nella produzione interna, nelle determinanti della domanda. Un'altra maniera in cui tale differenziazione si manifesta è in alcune reazioni completamente divergenti alle modificazioni avvenute nello scenario dell'economia globale. Si veda ad esempio come il costo unitario del lavoro in Italia sia costantemente sceso negli ultimi venti anni, anche con punte del 15%, il che è esattamente l'inverso di quanto accaduto nel Regno Unito dove è aumentato del 12.7%. E si pensi soprattutto al crescente gap nella produttività (specie quella dei fattori totali) dell'economia italiana rispetto a buona parte del resto del campione.

Come si nota osservando l'andamento della sensibilità al ciclo economico ed agli shock esterni, sembra comunque che negli ultimi anni sia indiscutibilmente in atto un riavvicinamento delle economie nazionali, forse in seguito ad alcuni cambiamenti strutturali che rendono gli shock sempre meno asimmetrici. Stiamo parlando non solo di una conver-

genza relativa, come per esempio nel caso di una riduzione nelle differenze nei tassi di disoccupazione nazionali o nella produttività settoriale, ma anche nella presenza di fenomeni comuni alla totalità dei paesi, sebbene in misura diversa, come ad esempio il generale rallentamento della produttività rispetto al decennio 1980–1990.

Dal rapido, e per tanti versi sommario, *excursus* compiuto sulle economie europee, il dato che sembra più rilevante dal punto di vista macroeconomico è l'assenza di un modello assolutamente superiore, ovvero di un *framework* istituzionale da adottare necessariamente se si vuole assicurare sempre un obiettivo di crescita e benessere economico. Due dati sostengono questa tesi. In primo luogo, i migliori 'allievi' presenti nella scena economica europea negli ultimi dieci anni sono stati la Svezia ed il Regno Unito, ovvero due sistemi economici fondati su istituzioni decisamente alternative sotto molteplici aspetti. Inoltre, essi hanno preso il posto di paesi molto vitali nel decennio precedente, quali l'Italia e la Germania, basati su modelli alternativi sia fra loro che rispetto ai due casi precedenti. La performance di uno o più modelli è quindi una questione spesso circoscrivibile all'ambito di una fase storica dello sviluppo economico, in cui le caratteristiche di un'economia risultano particolarmente adatte all'ambiente competitivo. Compito di una futura analisi potrebbe essere allora quello di dividere un più ampio gruppo di paesi secondo la presenza di alcune caratteristiche comuni, ed in seguito di individuare quali sono state in diverse fasi storiche le condizioni necessarie per il successo economico, almeno sulla base del criterio utilizzato per definirlo.

Il quadro precedente riguardante la convergenza cambia quando si passa allo studio della struttura delle entrate fiscali. Nel campo della finanza pubblica, pur osservando alcuni trend comuni alla maggior parte dei paesi quali ad esempio una forte tassazione del lavoro (specialmente quello dipendente) od un aumento della spesa pubblica, si nota soprattutto una maggiore stabilità delle caratteristiche peculiari dei sistemi nazionali e quindi una convergenza molto minore rispetto al caso delle strutture economiche. Questo malgrado le entrate tributarie dipendano da un'insieme di variabili di più agevole controllo per il *policy-maker* e tali da poterle stabilizzare rispetto al ciclo economico. Altri cambiamenti istituzionali sono al contrario molto più traumatici e rendono necessari assicurarsi non solo della presenza di un largo consenso politico ma anche che la coerenza complessiva del sistema non venga messa a repentaglio. Anche in presenza di scenari macroeconomici vieppiù simili, persistono quindi delle differenze nei sistemi tributari. Alla luce della stretta relazione bidirezionale esistente fra sistemi socio-economico e tributario sarebbe opportuna avere un'analisi che, partendo dall'indicazione esplicita dei vincoli e dei fattori influenzanti dal punto di vista teorico il gettito (nel livello, composizione e dinamica), vada poi ad individuare quelli che hanno una particolare influenza in ogni paese, anche in maniera opportunamente disaggregata.

Un esempio del peso di alcuni di questi vincoli è dato dalla difficoltà di avvicinamento dei sistemi tributari per quanto riguarda la dimensione della pressione fiscale. Questa divergenza deriva proprio da un'altra che è ancora più profonda che tocca il ruolo dell'intervento dello Stato nel sistema economico. Un livellamento della pressione fiscale non

può che passare per un profondo ripensamento delle strutture economiche nazionali, ripensamento che non sembra essere all'ordine del giorno, date appunto le differenze nella spesa pubblica e nel vincolo di gettito. Inoltre, i sistemi fiscali continuano a presentare una suddivisione fra quelli fondati essenzialmente sul prelievo diretto, come nel caso dell'Italia, e paesi in cui i contributi sociali sono la fonte principale di finanziamento per il bilancio pubblico come Germania e Francia. Ciò comporta quindi ad esempio una diversa composizione nella modalità in cui viene effettuato il prelievo sul lavoro. Anche per quel che riguarda la tassazione sul fattore capitale, solitamente tassato in maniera più leggera rispetto al lavoro, abbiamo delle differenze per quel che riguarda la tassazione sui patrimoni personali e sul reddito d'impresa. La tassazione indiretta rimane il pilastro su cui si erige l'assetto fiscale di diversi paesi, mentre proprio l'Italia sembra rimanere piuttosto indietro in questo campo, visto che l'introduzione dell'IRAP non è bastata a compensare i problemi quantitativi creati dall'evasione dell'IVA.

Questa maggiore resistenza alla scomparsa delle diversità nazionali nel campo fiscale non deve stupire, visto che è proprio in questa materia che molto meno forte è risultata la spinta data dalle regole della UE (a parte la disciplina dell'IVA). La mancanza di omogeneizzazione può essere motivata dalla volontà dei governi nazionali di dotare i propri paesi di una sorta di vantaggio comparato di natura fiscale. Ma l'analisi macroeconomica abbinata a quella istituzionale dimostra che le maggiori economie europee pur nelle difficoltà congiunturali di alcune di esse, fra cui in primo luogo l'Italia, sembrano essersi incamminate verso un sentiero comune di sviluppo; ed i migliori esempi mostrano che essa si realizza mediante dei sentieri ancora eterogenei, e dei quali la fiscalità pubblica rappresenta ovviamente un caposaldo. Esistono quindi altri aspetti, non solo fiscali, nei quali, in un quadro di cooperazione comunitaria, è possibile inserire una benefica concorrenza fra sistemi, concorrenza che deve avere l'obiettivo di migliorare gli standard di vita dei cittadini attraverso una maggiore crescita dell'economia e dell'occupazione.

A questo fine in ogni sistema economico le modalità di organizzazione del prelievo fiscale devono essere rimodulate in modo d'accompagnare l'intervento pubblico nell'economia nella sua mutazione di ruolo, verso delle incisive attività di programmazione indicativa, coordinazione delle attività (in quei campi dove il mercato non si dimostra efficiente) e controllo della regolarità delle procedure.

Bibliografia

- Amable, B.**, “Institutional Complementarity and Diversity of Social Systems of Innovation and Production,” *Review of International of Political Economy*, 2000, VII (4), 645–687.
- _____, *The Diversity of Modern Capitalism*, Oxford University Press, 2004.
- Aoki, M.**, *Towards a Comparative Institutional Analysis*, The MIT press, 2001.
- Artoni, R.**, *Elementi di scienza delle finanze*, Il Mulino, 2003.
- Baumol, W., S. Batey Blackman, and E. Wolf**, *Productivity and American Leadership – The Long View*, MIT Press, 1989.
- Blanchard, O.**, “The Economic Future of Europe,” *Journal of Economic Perspectives*, 2004, XVIII (4), 3–26.
- di Lorenzo, Paolo**, “Istituzioni, Organizzazioni e Selezione. Uno schema teorico ed un applicazione alla trasformazione post-socialista.” PhD dissertation 2003.
- EUROSTAT and European Commission**, “European business. Facts and figures,” THEME 4 Gennaio 2004.
- Hall, P. and D. Soskice**, *Varities of Capitalism: the Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, 2001.
- ISTAT**, “Rapporto Annuale,” Technical Report Maggio 2005.
- Jorgenson, D.**, “Information Technology and the G7 Economies,” *World Economics*, 2003, IV (4), 139–170.
- Joumard, I.**, “Tax Systems in European Union Country,” 2001. WP No. 301.
- Martinez-Mongay, C. and R. Fernandez**, “Effective Taxation, Spending and Employment Performance,” in P. Sestito M. Buti and H. Wijkander, eds., *Taxation, Welfare and the Crisis of Unemployment in Europe*, Edward Elgar, 2000.
- Nelson, R.**, *National Innovations Systems. A Comparative Analysis*, The Oxford University Press, 1993.

North, D., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990.

OCDE, "Taxing Wages," Technical Report Marzo 2005.

Rey, G. and R. Convevole, "L'intervento dello stato nelle economie europee," in AA. VV., ed., *Governare l'economia europea*, Edizioni della fondazione, 1978, pp. 183–230.

Saint-Paul, G., *The Political Economy of Labor Market Reforms*, Oxford University Press, 2000.

Veblen, T., *Theory of Leisure Class*, Modern Library, 1934, (prima edizione 1899).