

a) definire incidenza legale ed economica, spiegandone differenze e ruolo dell'elasticità

L'**incidenza economica** è l'effettiva variazione delle distribuzioni del reddito causate dall'introduzione dell'imposta. L'**incidenza legale** invece indica il soggetto giuridicamente tenuto al pagamento dell'imposta. I due concetti differiscono tra loro a causa della traslazione dell'imposta. Colui che è formalmente chiamato a versare l'imposta, può essere in grado di trasferire di fatto parte del carico su altri soggetti.

L'elasticità fornisce una misura della capacità di un agente economico di sfuggire all'imposta. In generale, **quanto più elastica è la curva di domanda** (offerta), **tanto minore è l'imposta che grava sui consumatori** (produttori), i quali possono facilmente passare ad altri prodotti quando il prezzo aumenta. I produttori devono quindi sopportare una maggiore (minore) quota dell'imposta.

L'incidenza di un'imposta specifica è indipendente dal fatto che gravi formalmente sui consumatori o sui produttori, ma dipende dall'elasticità della domanda e dell'offerta nel mercato. In un mercato di concorrenza perfetta, considerando un'imposta gravata formalmente sull'impresa sono possibili vari casi:

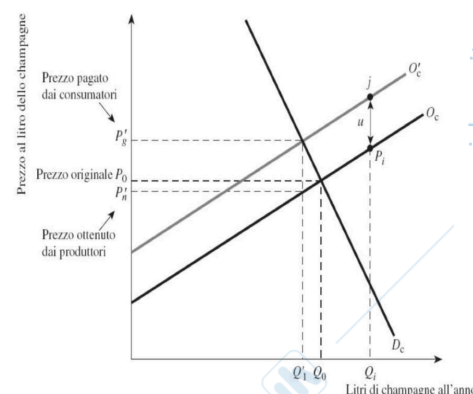
- **curva di domanda perfettamente rigida** o curva di offerta perfettamente elastica: il prezzo pagato dai consumatori aumenta e si ha una traslazione totale, l'imposta grava totalmente sul consumatore. L'incidenza giuridica è uguale a quella economica e i consumatori pagano il 100%.
- **curva di offerta perfettamente rigida** o curva di domanda perfettamente elastica: il prezzo pagato dai consumatori costante e nessuna traslazione, l'imposta resta gravata interamente sull'impresa. L'incidenza legale mi dice che sono i consumatori a pagarla, ma il 100% delle imposte economicamente è pagato dai produttori in quanto lato del mercato più rigido.

Indipendentemente da chi paga, l'incidenza legale ed economica sono diverse e i soggetti totalmente incisi sono i produttori. L'imposta grava sui produttori interamente in presenza di una curva di domanda perfettamente rigida o una curva perfettamente elastica.

cosa succede se viene introdotto un'imposta specifica sui produttori?

Quando il governo introduce un'imposta specifica pari a t euro per unità di bene venduta a carico dei produttori, in un mercato perfettamente concorrenziale, si verifica un cambiamento nell'equilibrio di mercato che comporta effetti redistributivi. L'incidenza economica dell'imposta, cioè chi la sopporta realmente in termini di benessere, non dipende da chi è formalmente obbligato a versarla, ma è determinata da alcune condizioni strutturali del mercato.

L'effetto diretto dell'introduzione dell'imposta è lo **spostamento verso l'alto della curva di offerta**: i produttori percepiscono un aumento dei costi, perché per ogni unità venduta ricevono il prezzo di mercato meno l'imposta. La curva di domanda, invece, resta invariata: i consumatori mantengono la stessa disponibilità a pagare. Questo genera un nuovo equilibrio di mercato: la quantità scambiata diminuisce e si crea un "**sdoppiamento del prezzo**". I **consumatori** pagano un prezzo più alto (P'_g) rispetto al prezzo iniziale (P_0), mentre i **produttori** ricevono un prezzo più basso (P_n), al netto dell'imposta. La differenza tra i due prezzi ($P_g - P_n$) corrisponde all'imposta t , e moltiplicandola per la nuova quantità scambiata si ottiene il **gettito fiscale totale**. In questo caso lo sdoppiamento del prezzo porta ad un assorbimento dell'imposta per $\frac{2}{3}$ dai consumatori e per $\frac{1}{3}$ dai produttori.



Il punto cruciale è che l'onere dell'imposta non ricade necessariamente solo sui produttori. Può infatti essere trasferito in parte ai consumatori tramite l'aumento del prezzo di vendita. L'effettiva distribuzione di questo onere, ovvero l'**incidenza economica**, dipende da una variabile fondamentale: l'**elasticità della domanda e dell'offerta**.

- Se la **domanda è elastica**, cioè i consumatori possono facilmente sostituire il bene con altri simili, questi tenderanno a **ridurre la quantità domandata quando il prezzo aumenta**. In questo caso, i produttori assorbono una parte maggiore dell'imposta. Se invece la domanda è rigida, cioè poco sensibile al prezzo, i consumatori sopporteranno una quota maggiore dell'imposta.
- Allo stesso modo, se **l'offerta è elastica**, i produttori sono molto sensibili alle variazioni di prezzo e quindi **riescono a evitare una parte dell'onere fiscale**, che ricadrà sui consumatori. Se l'offerta è rigida, l'imposta grava più pesantemente sui produttori.

cosa accade se viene introdotto un'imposta specifica sui consumatori/ bene

Quando lo **Stato introduce un'imposta specifica su un bene**, ciò influenza le decisioni di mercato, anche se in modi diversi a seconda di chi è formalmente tenuto a versarla. Supponiamo che l'imposta venga **applicata ai consumatori**: in questo caso, la curva di offerta non cambia, ma **si modifica la curva di domanda percepita dai produttori**.

Infatti, la disponibilità a pagare dei consumatori rimane la stessa, ma per ogni prezzo che sono disposti a pagare, i **produttori sanno che riceveranno un ammontare inferiore**, perché l'imposta viene trattenuta dallo Stato. Per questo motivo, **la curva di domanda si trasla verso il basso di un importo pari all'imposta**: questa nuova curva rappresenta ciò che i produttori effettivamente incassano per ogni quantità venduta al netto del tributo.

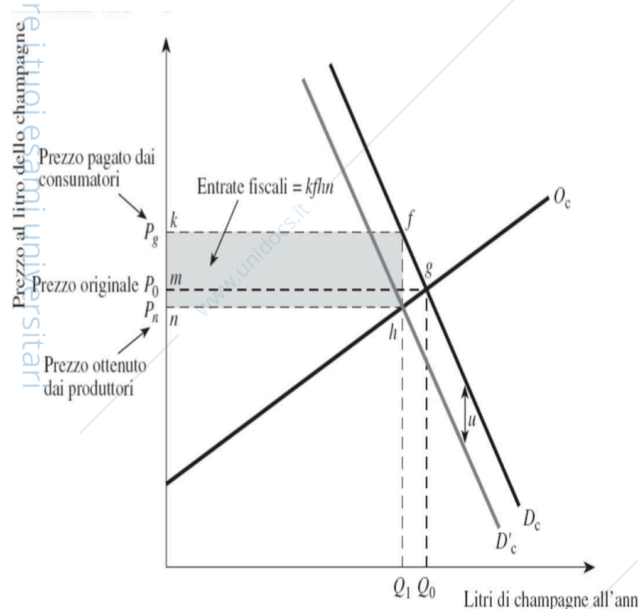
Nel mercato, prima dell'imposta, il punto di equilibrio era dato dall'intersezione tra la curva originaria di domanda e quella di offerta, con prezzo P_0 e quantità Q_0 (punto G). Dopo l'introduzione dell'imposta, il **nuovo equilibrio** si trova nel **punto H**, ovvero dove la nuova curva di domanda traslata incrocia la curva di offerta. In questo nuovo equilibrio:

- i produttori ricevono un prezzo più basso (PN);
- i consumatori pagano un prezzo più alto ($PG = PN + u$, dove u è l'ammontare dell'imposta);
- la quantità scambiata si riduce da Q_0 a Q_1 .

La **differenza tra PG e PN rappresenta il cosiddetto cuneo fiscale**, cioè la quota dell'imposta che separa il prezzo pagato dai consumatori da quello incassato dai produttori. Il **gettito fiscale** complessivo che lo Stato raccoglie è dato da: $u \times Q$ e può essere rappresentato graficamente come un rettangolo (area KFHM), con altezza pari all'imposta u e base pari alla nuova quantità scambiata Q_1 .

Dal punto di vista del benessere economico, sia consumatori che produttori risultano penalizzati:

- i consumatori subiscono un aumento di prezzo, ma questo aumento è inferiore al valore dell'imposta ($PG - P_0 < u$);
- i produttori incassano un prezzo inferiore rispetto a prima ($PN < P_0$) e vendono una quantità più bassa;
- in generale, si verifica una perdita di benessere complessivo, chiamata **deadweight loss**, dovuta alla riduzione della quantità scambiata.



Cosa si intende per eccesso di pressione tributaria, parliami di imposte distorsive e non è dell'effetto reddito e sostituzione?

L'eccesso di pressione tributaria è la perdita di benessere sociale e individuale che si determina quando un tributo altera le decisioni degli agenti economici.

Le imposte sono a somma fissa (non distorsive) se non inducono cambiamenti negli incentivi e nei comportamenti di individui e imprese. Come suggerisce il nome le imposte a sf sono quelle che **ogni contribuente paga in misura uguale**, indipendentemente dal reddito, consumo o altre variabili economiche. In altre parole la tassa non genera incentivi distorti: non influisce su decisioni di consumo, produzione o investimento.

In generale però, le imposte non sono a somma fissa e la ragione per cui non vengono applicate è legata all'equità.

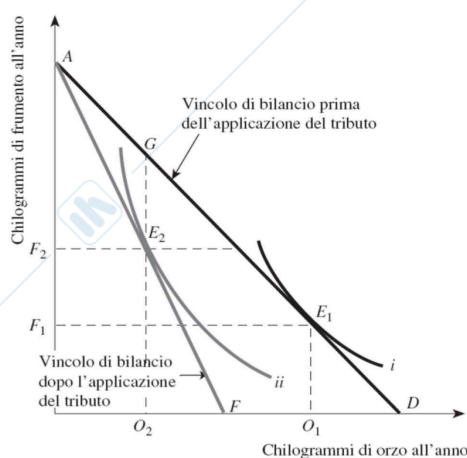
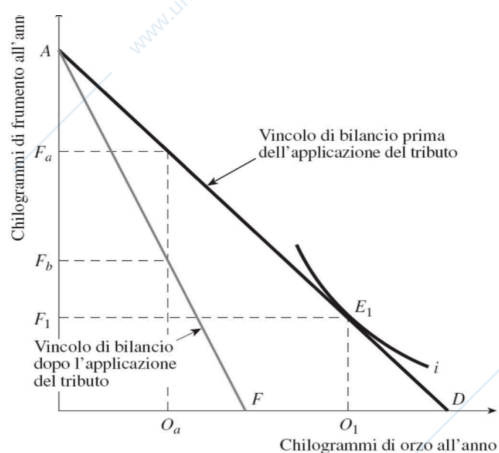
Effetto grafico: la retta di bilancio si sposta verso l'interno in modo parallelo, perché il soggetto ha meno risorse complessive da spendere, ma i prezzi relativi non cambiano.

Le imposte, nella pratica, **alterano gli incentivi e i comportamenti degli agenti economici, si parla pertanto di imposte distorsive**, quale presupposto è legato all'esercizio un'attività economica o al possesso/scambio di beni.

Effetto grafico: la retta di bilancio ruota (non più parallela), perché si modifica la pendenza, cioè il costo-opportunità tra le due variabili.

Le imposte generano due effetti principali:

- **Effetto reddito:** deriva dalla sottrazione di risorse al contribuente, che vede ridursi il proprio potere d'acquisto. In sé, questo trasferimento non è inefficiente, perché lo Stato può usare le entrate per fornire servizi pubblici che compensano la perdita subita. Al contrario, in caso di imposta a sf osserviamo una riduzione del reddito disponibile, che non porta però a cambiamenti nei prezzi relativi
- **Effetto sostituzione:** tipico delle imposte distorsive, si verifica quando l'imposta modifica i prezzi relativi, inducendo il contribuente a sostituire beni tassati con beni non tassati o con prezzi inferiori. Questo genera perdite di efficienza allocativa, poiché le scelte individuali si allontanano da quelle ottimali.

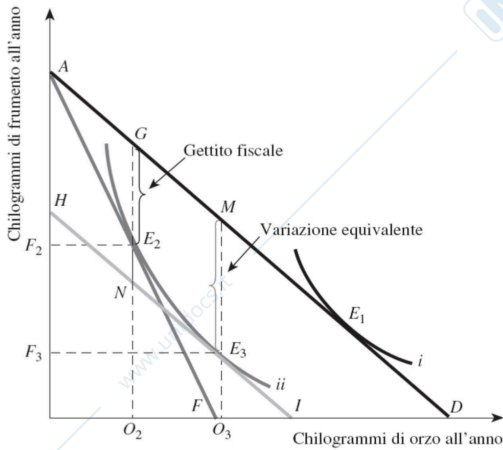


Consideriamo due beni, orzo e frumento, con prezzi iniziali P_o e P_f , reddito del consumatore fisso e assenza di imperfezioni di mercato. L'introduzione di un'imposta ad valorem sull'orzo con aliquota t_o fa salire il prezzo dell'orzo a $(1 + t_o)P_o$, facendo ruotare il vincolo di bilancio lungo l'asse orizzontale, generando il nuovo vincolo di bilancio AF. Per ogni quantità di orzo consumata, la distanza verticale tra il vecchio vincolo (AD) e il nuovo (AF) rappresenta l'**onere tributario**

sostenuto dal consumatore in termini di frumento; o – **normalizzando i prezzi $P_f = 1€$** – la distanza verticale può essere interpretata anche in termini di unità monetarie.

Supponiamo che il nuovo paniere ottimale si trova nel punto E_2 , la distanza tra GE_2 rappresenta il **contributo fiscale**. Ogni imposta riduce inevitabilmente l'utilità del consumatore, portandolo su una curva di indifferenza inferiore. Questa perdita di benessere ha due componenti:

- una inevitabile, legata alla riduzione del reddito disponibile (effetto reddito);
- una aggiuntiva, dovuta alla variazione nelle scelte di consumo causata dalla modifica dei prezzi relativi (effetto sostituzione), definita eccesso di pressione tributaria.

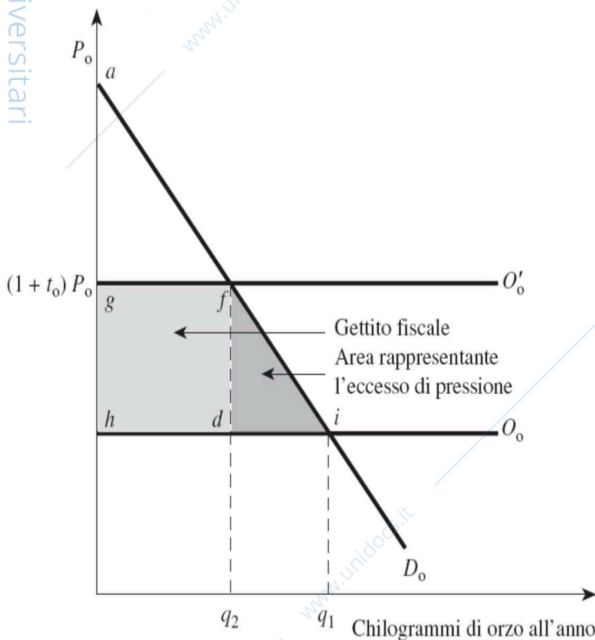


Per quantificare questa perdita si usa la variazione equivalente: si sottrae al consumatore, prima dell'introduzione dell'imposta, una quantità di reddito che lo porti sullo stesso livello di utilità che avrebbe dopo l'introduzione della tassa. Questo sposta il vincolo parallelamente verso l'origine (fino a ME_3). Il confronto tra ME_3 (reddito equivalente) e GE_2 (gettito reale) permette di misurare l'eccesso di pressione, indicato dalla distanza E_2N . L'imposta sull'orzo, dunque, peggiora la situazione del consumatore più del semplice prelievo fiscale, perché distorce le scelte di consumo, aumentando il frumento a scapito dell'orzo.

Una **lump sum tax**, al contrario, sposta il vincolo parallelamente senza cambiare i prezzi relativi. In questo caso il gettito è uguale alla perdita di utilità (nessun eccesso di pressione), ma l'equità è problematica: tutti pagano la stessa cifra, a prescindere dalla capacità contributiva. Inoltre, è difficile individuare basi imponibili che siano sia eque, sia osservabili e non manipolabili dagli individui.

Anche nel caso in cui la domanda di orzo sia rigida si registra comunque un eccesso di pressione: non cambia il consumo di orzo, ma diminuisce il consumo di frumento, poiché il consumatore ha meno potere d'acquisto complessivo. Il cambiamento nel saggio marginale di sostituzione dimostra che la composizione del paniere è alterata. Per misurare correttamente l'eccesso di pressione si deve considerare la curva di domanda compensata, che isola l'effetto sostituzione. Anche se la curva di domanda ordinaria è rigida, quella compensata non lo è: per questo l'eccesso di pressione può verificarsi anche in presenza di domanda perfettamente rigida.

che cosa è l'eccesso di pressione tributaria, illustrare la determinazione.



Il calcolo dell'eccesso di pressione va effettuato a partire dalla **curva di domanda compensata**, che indica il rapporto quantità prezzo del paniere di riferimento. Per rappresentarlo, consideriamo una curva di offerta orizzontale, cioè con rendimenti costanti e costi marginali invariati. L'introduzione dell'imposta sposta l'offerta verso l'alto: il nuovo prezzo di mercato aumenta dell'intero ammontare del tributo e la quantità domandata si riduce.

Sul grafico, il gettito fiscale corrisponde a un rettangolo ($gfdh$), dato dal prezzo dell'imposta per la nuova quantità domandata. La perdita di benessere del consumatore è più ampia: comprende sia il rettangolo sia un triangolo aggiuntivo, che è appunto l'eccesso di pressione tributaria. Questo triangolo misura la riduzione del surplus che non si trasforma in gettito. Formalmente, può essere espresso come:

$EdP =$

l'ammontare dell'EdP dipende da:

1. **Elasticità della domanda compensata:** più la domanda è elastica, maggiore è la riduzione delle quantità e quindi più grande è l'eccesso di pressione;
2. **Aliquota dell'imposta:** l'eccesso cresce proporzionalmente al quadrato dell'imposta; raddoppiare l'aliquota produce più che un raddoppio della perdita di benessere.
3. **Prezzo e quantità iniziali:** a valori più elevati corrisponde un eccesso potenziale maggiore.

Da qui derivano due considerazioni importanti: è preferibile applicare imposte modeste su molti beni anziché poche e molto elevate, e un aumento marginale dell'imposta è preferibile sul bene che genera un minore incremento dell'eccesso di pressione per unità di gettito. In equilibrio parziale, infatti, l'eccesso di pressione di un bene j si calcola come:

$$\Delta P_j = *$$

dove Δx_j è la contrazione della domanda del bene in seguito all'imposta.

regola di Ramsey

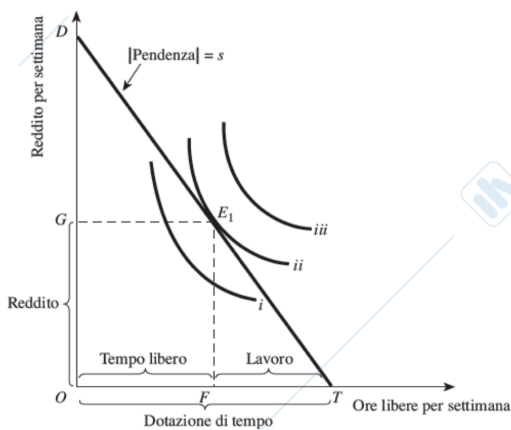
Per **accrescere il gettito** e al tempo stesso **minimizzare l'eccesso di pressione totale**, occorre che **l'eccesso di pressione marginale generato dall'ultimo euro di gettito raccolto da ciascun bene sia identico**. In alternativa, si può ridurre l'eccesso complessivo aumentando l'aliquota sui beni che producono un eccesso marginale più basso e diminuendola su quelli che producono un eccesso marginale più alto.

Questa idea è formalizzata nella **regola di Ramsey**, secondo la quale **le imposte devono essere fissate in modo da determinare la stessa variazione percentuale delle domande compensate di tutti i beni**. In altre parole, le aliquote devono essere impostate affinché **la riduzione percentuale della quantità domandata sia identica** per ciascun bene.

Traducendo questa regola in termini di elasticità, si ottiene la cosiddetta **regola delle elasticità inverse**: se i beni **non sono sostitutivi o complementari nel consumo, le aliquote d'imposta ottimali devono essere inversamente proporzionali alle elasticità della domanda**. Ciò significa che, in un sistema efficiente, non è necessario che le aliquote siano uniformi; al contrario, l'efficienza fiscale richiede di applicare aliquote relativamente elevate sui beni con domanda rigida (anelastica) e aliquote più contenute su beni con domanda elastica.

Tuttavia, **l'efficienza non è l'unico obiettivo**: bisogna considerare anche la dimensione distributiva. Supponiamo, ad esempio, che i poveri spendano una quota maggiore del loro reddito per il bene x , mentre i ricchi spendono di più per il bene y . Se la funzione di benessere sociale attribuisce un peso maggiore all'utilità dei poveri, allora, anche se la domanda del bene x è più rigida rispetto a quella del bene y , potrebbe risultare socialmente preferibile tassare maggiormente y . In questo caso, infatti, un'aliquota elevata su y genera un eccesso di pressione consistente, ma consente di redistribuire reddito a favore dei meno abbienti.

Quali effetti produce una tassazione sul salario nella scelta lavoro–tempo libero di un individuo?”

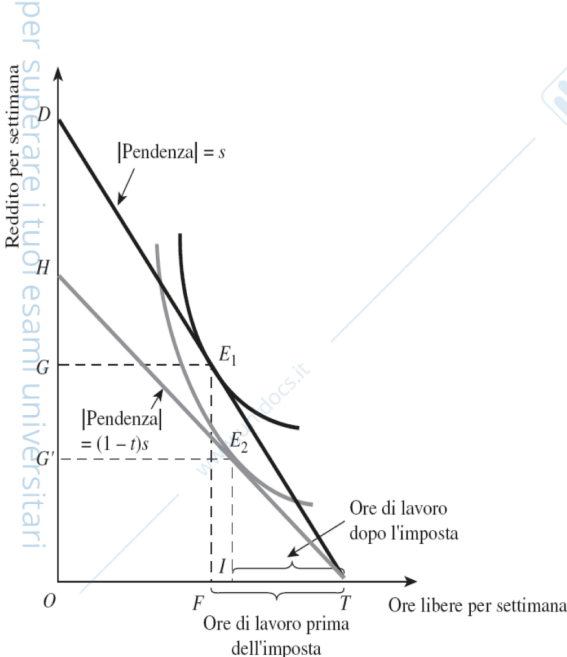


Immaginiamo un individuo che deve decidere come allocare il proprio tempo settimanale tra lavoro e tempo libero. La dotazione totale di tempo è fissa (ad esempio un certo numero di ore a settimana) e il salario rappresenta il “prezzo” del tempo: ogni ora di lavoro porta un reddito pari al salario, mentre ogni ora di tempo libero corrisponde a una rinuncia a quel reddito.

Questa scelta può essere rappresentata graficamente con un vincolo di bilancio: se l'individuo dedica tutto il tempo al lavoro, avrà il reddito massimo possibile e zero ore di tempo libero; se dedica tutto il tempo al tempo libero, avrà reddito nullo. Collegando questi due estremi otteniamo

la retta TD, che rappresenta tutte le combinazioni possibili di reddito e tempo libero date dal salario. L'inclinazione della retta è pari al salario stesso, cioè al costo opportunità di un'ora di tempo libero.

Le preferenze dell'individuo sono descritte da curve di indifferenza convesse, che rappresentano le combinazioni di reddito e tempo libero in grado di garantire lo stesso livello di utilità. Curve più esterne (più lontane dall'origine) corrispondono a livelli di benessere maggiori. L'individuo sceglie il punto di equilibrio E_1 , cioè il punto di tangenza tra una curva di indifferenza e il vincolo di bilancio. In tale punto, dedica OF ore al tempo libero e FT ore al lavoro, ottenendo un reddito pari a OG.



Introduciamo ora una tassazione proporzionale sul salario. L'imposta riduce il salario netto, cioè l'ammontare effettivo che l'individuo riceve per ogni ora lavorata. Graficamente, ciò comporta una rotazione del vincolo di bilancio: la retta non è più TD ma diventa TH, più piatta, perché l'inclinazione riflette ora il salario netto anziché quello lordo. In pratica, ogni ora addizionale di lavoro genera meno reddito disponibile rispetto a prima, mentre il tempo libero diventa relativamente più conveniente.

L'imposta sul lavoro ha due effetti fondamentali:

1. **Effetto di reddito:** l'individuo è complessivamente più povero, perché a parità di ore lavorate ottiene meno reddito netto. Questo riduce il suo benessere, costringendolo a spostarsi su una curva di indifferenza più interna (da ii a i).

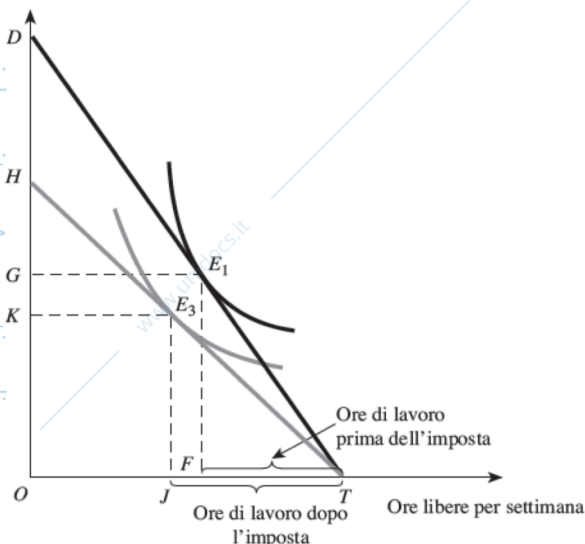
2. **Effetto di sostituzione:** poiché il salario netto diminuisce, il costo opportunità del tempo libero è ridotto. Rinunciare a un'ora di lavoro “costa” meno in termini di reddito perso. Questo spinge l'individuo a preferire relativamente di più il tempo libero rispetto al lavoro.

Il nuovo equilibrio si colloca nel punto E_2 , su una curva di indifferenza più bassa. Qui l'individuo sceglie di ridurre l'offerta di lavoro da FT a IT ore e di aumentare le ore di tempo libero. Il reddito complessivo diminuisce, e la società nel suo insieme sperimenta un calo del benessere, perché la tassazione riduce sia l'utilità individuale sia la quantità complessiva di lavoro offerta.

Un individuo razionale riduce sempre l'offerta di lavoro se viene introdotta un'imposta proporzionale

Consideriamo l'individuo B, che ha lo stesso vincolo di bilancio di A e, prima dell'imposta, lavorava lo stesso numero di ore. Quando viene introdotta l'imposta sul salario, B può reagire aumentando le ore di lavoro da FT a JT, diminuendole, o lasciandole invariate. Questo comportamento non è irrazionale: le preferenze individuali determinano le scelte e ciascuno può reagire in modo diverso all'introduzione di un tributo.

Questa apparente ambiguità nasce dal fatto che l'imposta provoca due effetti contrastanti:

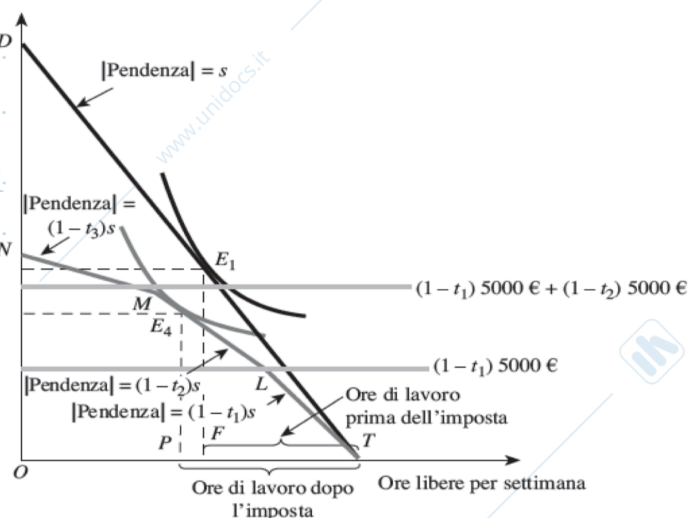


1. **Effetto sostituzione:** l'imposta riduce il salario netto, cioè l'ammontare effettivo guadagnato per ogni ora di lavoro. Di conseguenza, il costo opportunità del tempo libero diminuisce: un'ora di tempo libero "costa" meno in termini di reddito perso. Questo rende relativamente più conveniente il tempo libero rispetto al lavoro, spingendo l'individuo a lavorare meno e a dedicare più ore al tempo libero.

2. **Effetto reddito:** l'imposta riduce il reddito disponibile complessivo dell'individuo. Se consideriamo il tempo libero un bene normale (cioè un bene di cui si desidera avere più quando il reddito aumenta), la riduzione del reddito porta l'individuo a ridurre il consumo di tempo libero. In termini pratici, ciò significa lavorare di più per compensare la perdita di reddito e mantenere il livello di consumo desiderato.

Questi due effetti agiscono in direzioni opposte: l'effetto sostituzione tende a ridurre l'offerta di lavoro, mentre l'effetto reddito tende a incrementarla. L'effetto netto sull'offerta di lavoro dipende quindi da quale dei due prevale, e la teoria economica, da sola, non permette di prevedere a priori quale dei due prevarrà per un individuo specifico.

imposta progressiva a scaglioni



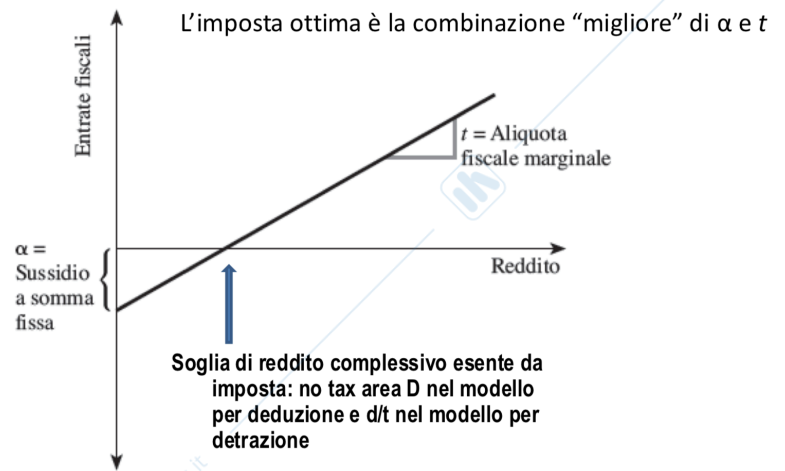
Quando si introduce un'imposta progressiva, la situazione di base non cambia molto rispetto a un'imposta proporzionale, ma ci sono alcune differenze importanti. **L'eccesso di pressione tributaria tende ad aumentare**, a parità di utilità conseguente all'imposta, perché la progressività implica che chi guadagna di più paga una quota relativamente maggiore del proprio reddito. In altre parole, all'aumentare della redistribuzione cresce anche la perdita di efficienza associata alle distorsioni sui comportamenti di lavoro.

Il **vincolo di bilancio** in presenza di imposte progressive non è più una retta, ma **una curva a tratti con pendenze differenti in funzione dei diversi scaglioni di reddito**. Ogni scaglione ha un'aliquota marginale diversa, quindi più è progressiva l'imposta, più l'inclinazione del vincolo di bilancio cambia lungo l'asse del reddito. In tutti i casi, sia che prevalga

l'effetto reddito (spingendo a lavorare di più) sia che prevalga l'effetto sostituzione (spingendo a lavorare di meno), si genera sempre un eccesso di pressione, cioè una perdita di efficienza rispetto a un'imposta a somma fissa

Dal punto di vista pratico, **le imposte progressive sono associate a una maggiore equità e a un maggiore eccesso di pressione tributaria, mentre le imposte proporzionali offrono minore equità e minore EDP**. La forma più semplice di imposta progressiva è l'imposta lineare, che può essere vista come un punto di riferimento per le riforme fiscali. L'imposta lineare è più facile da amministrare e da interpretare economicamente, pur mantenendo un certo grado di progressività grazie alla combinazione di una componente fissa (deduzione α) e di una componente proporzionale al reddito (t).

Un sistema completamente redistributivo può essere costruito usando il gettito netto delle imposte per finanziare sussidi fissi per chi ha reddito inferiore a una soglia o attraverso agevolazioni fiscali decrescenti al crescere del reddito. Stern propone una rappresentazione semplice di questo sistema: le entrate fiscali di un individuo sono pari a $-\alpha + t \times \text{reddito}$. Aumentando t e α , aumentano sia la progressività dell'imposta sia l'eccesso di pressione.



L'obiettivo è individuare la combinazione ottimale di α e t che massimizza il benessere sociale rispettando il vincolo secondo cui il gettito deve coprire i sussidi erogati. La curva dell'imposta lineare rappresenta quindi l'imposta netta sul reddito: sebbene l'aliquota marginale sia costante, il grado di progressività dipende dall'entità della deduzione α e dal valore di t . In generale, più elastica è l'offerta di lavoro, minore sarà il valore ottimale di t , perché un'aliquota elevata distorcerebbe fortemente il comportamento lavorativo.

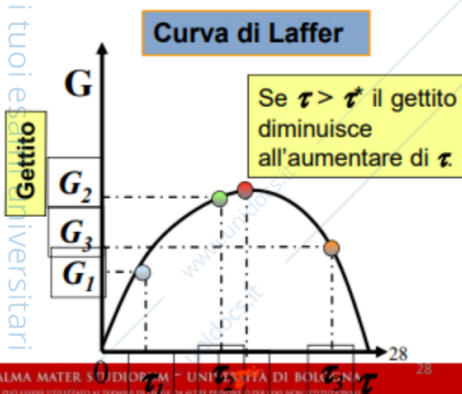
“Come reagisce l’offerta di lavoro all’aumento delle aliquote d’imposta e in che modo questo influisce sul gettito fiscale? Illustra il ruolo della curva di Laffer.”

Possiamo analizzare il rapporto tra aliquota fiscale, offerta di lavoro e gettito, partendo dalla teoria della curva di Laffer e dagli effetti contrastanti di reddito e sostituzione.

Quando si aumenta l'aliquota sul reddito da lavoro, l'offerta di lavoro può reagire in modi diversi: può aumentare, diminuire o restare invariata. **La scelta dell'aliquota ottimale dipende dall'obiettivo di massimizzare il gettito fiscale.** All'inizio, un aumento dell'aliquota incrementa il gettito perché si applica un prelievo maggiore su una base imponibile che non cambia molto. Tuttavia, **se l'imposta diventa troppo alta, l'offerta di lavoro può ridursi a causa dell'effetto sostituzione:** lavorare diventa meno conveniente rispetto al tempo libero o ad altre forme di reddito non tassato. In questo caso, la base imponibile si restringe e il gettito può diminuire, limitando il valore ottimale dell'aliquota.

L'effetto reddito, invece, può comportare l'aumento dell'offerta di lavoro: **quando il reddito disponibile diminuisce a causa delle tasse, un individuo potrebbe decidere di lavorare di più per mantenere il proprio livello di consumo.** Se prevale l'effetto reddito sull'effetto sostituzione, il gettito continua a crescere. La combinazione dei due effetti determina quindi il risultato netto sull'offerta di lavoro e sul gettito.

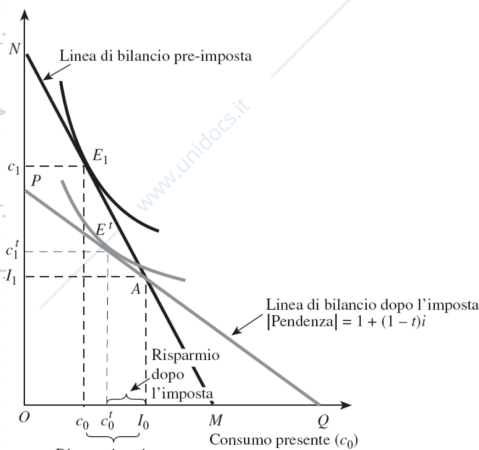
Negli anni '70, Laffer osservò che negli Stati Uniti le aliquote d'imposta erano così elevate che una loro riduzione avrebbe potuto stimolare l'offerta di lavoro a sufficienza da recuperare il gettito perso, grazie all'aumento della base imponibile. Questo concetto è rappresentato graficamente dalla **curva di Laffer**, che mostra la relazione tra aliquota e gettito: **all'aumentare dell'aliquota, il gettito cresce fino a un certo punto (t_A), oltre il quale ulteriori aumenti riducono il gettito.**



La forma della curva di Laffer dipende fortemente dall'elasticità dell'offerta di lavoro rispetto al salario netto:

- Se l'offerta di lavoro è poco elastica, cioè le persone non riducono molto le ore lavorate di fronte a un aumento dell'imposta, il **punto di massimo gettito si trova a un'aliquota relativamente alta.**
- Viceversa, se l'offerta di lavoro è molto elastica, il **gettito massimo si raggiunge con aliquote più basse.** Nella realtà, le stime empiriche indicano che le elasticità complessive sono modeste: perciò è improbabile che le economie operino a destra del punto tA, dove ridurre le aliquote aumenterebbe il gettito.

In pratica, perché una riduzione delle aliquote generi un incremento del gettito, occorre che la diminuzione dell'imposta stimoli un aumento dell'offerta di lavoro così consistente da compensare la riduzione dell'aliquota. Tuttavia, le persone possono anche sostituire il reddito da lavoro con altre forme di reddito meno tassati: ile, come i redditi da capitale o gli investimenti, riducendo ulteriormente l'effetto positivo sul gettito. Questo spiega perché l'aliquota ottimale non è unica e può variare tra fasce di reddito diverse o tipi di reddito differenti

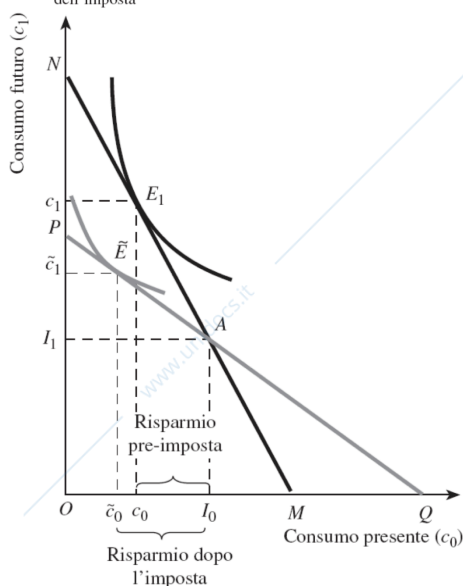


“Come cambia il vincolo di bilancio intertemporale quando i redditi da interesse sono tassati e gli interessi sul mutuo sono deducibili o non deducibili?”

Quando i redditi da interesse sono tassati e gli interessi pagati dai debitori (per esempio sui mutui) sono deducibili, l'effetto principale è che il tasso di rendimento effettivo per i risparmiatori si riduce: da i passa a $(1-t)i$, dove t è l'aliquota proporzionale. Il vincolo di bilancio dell'individuo resta ancorato al paniere delle dotazioni iniziali (I_0, I_1) , ma la sua pendenza diminuisce: la retta si “appiattisce”, perché risparmiare diventa meno conveniente. Graficamente, il nuovo vincolo è PQ, e la scelta ottimale si sposta in un punto come Et

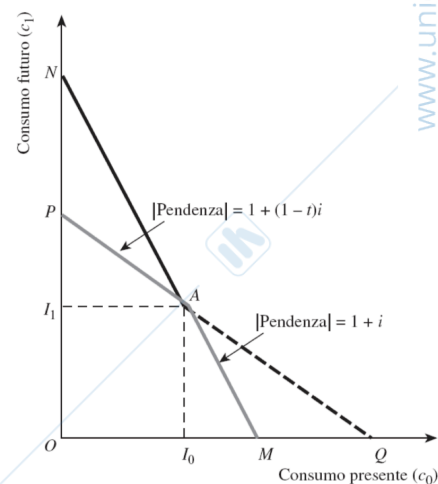
L'imposta colpisce dunque sia i risparmiatori (che ottengono un rendimento ridotto) sia i debitori (che, grazie alla deducibilità, non subiscono un aggravio diretto). Tuttavia, l'effetto complessivo sul risparmio non è univoco:

- **Effetto sostituzione:** il risparmio diventa meno redditizio, quindi l'individuo è portato a consumare di più oggi e risparmiare meno.
- **Effetto reddito:** la tassazione rende più difficile accumulare consumo futuro, quindi l'individuo può decidere di aumentare il risparmio per compensare. Il risultato è ambiguo: a volte il risparmio diminuisce, altre volte aumenta. L'esito dipende da quale dei due effetti prevale.



Se invece gli interessi pagati dai debitori non sono deducibili, il quadro cambia. In questo caso:

- Se l'individuo è un risparmiatore (a sinistra di A), i suoi guadagni da risparmio vengono tassati e il vincolo si abbassa: non è più possibile raggiungere i consumi futuri che sarebbero stati accessibili prima (non si arriva più a NA). Il vincolo diventa PA.
- Se l'individuo è un debitore, non gode di agevolazioni e quindi il tasso che paga è più alto. Il suo vincolo di bilancio diventa una retta spezzata, PAM, che rende più oneroso l'indebitamento ma non lo incentiva.



www.unidocs.it

www.unidocs.it

www.unidocs.it



www.unidocs.it

www.unidocs.it



www.unidocs.it

www.unidocs.it



www.unidocs.it

www.unidocs.it

www.unidocs.it - Appunti e dispense per superare i tuoi esami universitari