

# Gli aspetti economici della tassazione

di Hans-Hermann Hoppe

In primo luogo, vorrei spiegare l'effetto economico generale della tassazione.

Quella a seguire intende porsi come un'analisi prasseologica del fenomeno, ed in quanto tale non ci si dovrà certo aspettare che si aggiunga molto di più rispetto ai concetti ed alle idee già espressi da altri economisti.

Comunque sia, sostenere che non vi sia nulla di nuovo da apportare al tema che concerne gli effetti economici della tassazione, non vuol certo dire che quanto si andrà esponendo non possa, di per sé, costituire una vera e propria novità per molti. Di fatto, dopo aver analizzato molti testi di economia, alcuni dei quali anche popolari, sembrerebbe che quanto si stia per dire possa addirittura prefigurarsi come un qualcosa di assolutamente innovativo, tanto per la maggior parte degli economisti del giorno d'oggi, quanto per gli studenti di economia. Nella misura in cui questi testi affrontano la problematica in questione, senza andare al di là di una presentazione puramente descrittiva dei vari sistemi impositivi, e del loro sviluppo storico [1], essi saranno quasi completamente reticenti nel rispondere alla domanda di cosa si debba, in realtà, intendere con il termine “effetti generali della tassazione”. Inoltre, ciò che, nell'affrontare il problema dell'incidenza fiscale, viene sostenuto da questi testi, a proposito degli effetti economici recati da specifiche forme di tassazione, è immancabilmente viziato.

Tuttavia, questo stato di cose riflette semplicemente un processo di degenerazione intellettuale.

Si può ben dire che quasi tutte le idee, che dovrebbero oggi essere comprese, in ordine agli effetti economici della tassazione, sono state correttamente e convincentemente elaborate ed esplicitate, circa 150 anni fa, da una figura che riveste senz'altro un ruolo di primo piano, nella storia della scienza economica: stiamo parlando di Jean Baptiste Say, che ha sviluppato tali studi nel suo Trattato di Politica Economica.

In contrasto con gli odierni autori di libri economici, che assegnano, alla discussione della tematica “tassazione”, delle collocazioni del tutto arbitrarie nell'ambito della complessiva architettura delle loro opere, Say, fin dall'inizio, classifica correttamente il fenomeno sotto il titolo generale di “Consumo della ricchezza”.

In seguito, Say identifica inconfondibilmente la natura della tassazione e la configura come un attacco e una indebita penalizzazione dei processi di acquisizione e di produzione dei beni, che conduce necessariamente ad una riduzione nella accumulazione della ricchezza, incarnata dai beni in parola, e ad una inevitabile regressione del livello generale di vita.

Come nota Say:

*È una palese assurdità pretendere che la tassazione possa contribuire alla ricchezza della nazione, assorbendo parte del prodotto interno, e arretrare vantaggio consumandone parte della ricchezza. [2]*

*La tassazione non è nient'altro che il trasferimento di una porzione delle risorse che costituiscono il prodotto nazionale dalle mani degli individui [che hanno contribuito a generarle, n.d.t.] a quelle dello Stato, con il proposito di assecondarne spese e consumi pubblici.*

*In qualsiasi modo la si voglia qualificare – non importa se tassa, contributo, dazio, imposta sui consumi, diritto doganale, contributo, sussidio, concessione o redistribuzione diretta – essa è di fatto un onere, a prescindere dal fatto che sia sostenuto in forma individuale od aggregata (impresa), imposto a certi individui dal potere dominante in carica, con il pretesto di fornir loro i beni e i servizi che tale potere considera più adatti, a loro spese; in breve, trattasi di una cosa imposta, nel senso letterale del termine. [3]*

Dal momento che tali fondamentali intuizioni sembrano essere state del tutto dimenticate, o per lo meno, oggigiorno, non appaiono più come così ovvie, permettetemi, come primo obiettivo, di riproporre una descrizione prasseologica e una spiegazione dell'argomento cardine sostenuto da Say, unitamente alla validità dello stesso; e così facendo, di confutare alcune popolari "controdeduzioni", che rivendicano la pretesa di dimostrare che la tassazione in realtà non necessita di ostacolare la formazione di proprietà e di ricchezza. Alla luce di questa spiegazione generale, cercherò di dimostrare poi la fondamentale fallacia logica che pervade i classici libri di economia, nell'analisi dell'incidenza della fiscalità.

Che l'imposizione fiscale - in primo luogo e soprattutto – sia e debba essere intesa come un mezzo per la distruzione della proprietà e della costituzione di ricchezza, discende da una semplice analisi logica del significato del termine "tassazione".

La tassazione si configura, in buona sostanza, come un trasferimento coercitivo e non contrattuale di determinati beni fisici (nel nostro tempo, si parla quasi sempre, anche se non in via esclusiva, di denaro), e del valore incarnato in essi, da un individuo o da un gruppo di individui, che ne detenevano, per primi, il possesso e che avrebbero potuto ricavarne, in virtù del loro impiego, un reddito ulteriore, ad altri individui, i quali se ne sono ora impossessati e, in forza di questo, possono così confidare di trarne un reddito da ora in avanti. Ma, dobbiamo chiederci, come hanno fatto queste risorse a finire nelle mani dei loro proprietari originari?

Escludendo il fatto che queste siano il frutto di un altro e precedente atto di imposizione fiscale, e rilevando che i soli beni imponibili sono solo quelli che non sono stati ancora consumati, ovvero il cui valore non sia stato ancora del tutto intaccato dall'esercizio di specifici atti di consumo (un esattore, di fatto, non prende di mira i rifiuti di una persona, ma preferisce di gran lunga aggredire i suoi beni monetizzabili e di maggior valore), esistono tre e solo tre possibilità per sancire la legittimità dell'appropriazione dei beni materiali. Essi entrano a far parte dell'assetto proprietario di un individuo, (i) o, in quanto questi, per primo, ha rinvenuto ed acquisito dei beni naturali, comunque scarsi, che fino a quel momento non appartenevano a nessuno, costituendo gli stessi *res nullius* [principio dell'*homesteading*, o "diritto del primo occupante" sulle risorse naturali inutilizzate, che egli scopre e trasforma, *ndt*]; (ii) o in quanto questi ha prodotto tali beni applicando il proprio lavoro sulle risorse precedentemente appropriate [principio della proprietà delle opere compiute, in conformità alla teoria lockiana del "lavoro mescolato", *ndt*]; (iii) o in quanto gli stessi beni sono stati oggetto di acquisizione, in virtù di scambi contrattuali liberi e volontari, intrattenuti con un precedente proprietario o produttore [principio dello scambio con il consenso di chi ne ha diritto, *ndt*].

Solo attraverso uno fra questi tipi di attività, un soggetto è in grado di acquisire e di accrescere il valore - e di conseguenza la base imponibile- dei beni. Gli atti legittimi di appropriazione originaria trasformano così qualcosa che, sino a quel momento, nessuno aveva avvertito e considerato come una possibile fonte di reddito, in un bene suscettibile di produrre ricchezza; gli atti produttivi sono, per definizione, finalizzati alla trasformazione di beni contraddistinti da una minor utilità in beni più utili; e ogni scambio contrattuale riguarda il cambiamento e ri-orientamento di specifici beni, dalle mani di coloro che attribuiscono un minor valore a tale possesso, a quelle di coloro che invece lo apprezzano di più.

Da ciò ne consegue che qualunque forma di fenomeno impositivo comporta, di per sé, una riduzione del reddito che una persona può legittimamente attendersi di ricavare in virtù di un legittimo atto di appropriazione originaria, della produzione, o dello scambio. Dal momento che queste attività richiedono l'impiego di mezzi scarsi – quanto meno il tempo e l'utilizzo del proprio corpo - che potrebbero essere invece impiegati in utilizzi alternativi, quali il consumo e /o lo svago, il costo opportunità del loro esercizio subisce un repentino innalzamento. L'utilità marginale della appropriazione, della produzione, e dello scambio viene inevitabilmente a decrescere, mentre, di rimando, l'utilità marginale del consumo e del tempo libero subirà un incremento. Di conseguenza, ci sarà la tendenza a commutare le proprie azioni e le proprie scelte economiche dal primo blocco di opzioni al secondo. [4]

Così, trasferendo in via coercitiva beni scambiabili e monetizzabili dai loro produttori (nel senso più ampio dell'accezione, includendo quindi i primi scopritori ed i contraenti lo scambio) a persone che non le hanno prodotte, la tassazione riduce il reddito corrente dei produttori, nonché il loro livello attuale di consumo che, potenzialmente, potrebbe essere conseguito con quel reddito. Inoltre, la tassazione riduce altresì l'incentivo presente per la produzione futura di beni utili e, di conseguenza, impatta negativamente, deprimendoli, anche sul reddito futuro e sul futuro livello dei consumi disponibili.

La tassazione, pertanto, non si configura solamente come una punizione dell'atto di consumo, insuscettibile di recare effetti di sorta sullo sforzo produttivo. Ma è anche primariamente un attacco alla produzione, da intendersi come l'unico mezzo concepibile per tentare di incrementare il reddito disponibile futuro e la conseguente capacità di spesa. Deprimendo il loro valore attuale, che è ineludibilmente correlato a quello degli sforzi produttivi orientati alla produzione futura, la tassazione innalza il tasso di preferenza temporale effettivo, cioè il tasso di interesse originario e, di conseguenza, porta ad un accorciamento del periodo di produzione e di distribuzione dei beni, ingenerando l'ineluttabile conseguenza di spingere l'umanità ad ingegnarsi per campare di espedienti, vivendo alla giornata. Basta solamente aumentare la tassazione quel tanto che basta, per far sì che l'umanità si riduca ad un livello barbaro di esistenza, paragonabile a quello delle fiere.

Per quanto tali ragionamenti possano apparire del tutto semplici ed elementari, sono fiorite una miriade di obiezioni, spesso anche popolari, contro di essi. Per esempio, da parte degli economisti che, in maniera erronea, concepiscono l'economia come una scienza sperimentale, in grado di produrre null'altro che delle spiegazioni ipotetiche, che, per essere comprovate, devono essere invariabilmente testate alla luce dell'evidenza empirica (alla stregua delle risultanze che si riscontrano nelle scienze naturali), la critica più invalsa è la seguente: da un punto di vista sperimentale, è stato ripetutamente osservato che un aumento del livello della tassazione è sempre stato accompagnato da un aumento (e non da una caduta) del PNL, o di altri indici tesi a misurare il valore degli output produttivi. Di conseguenza, il ragionamento di cui sopra, ancorché teoricamente plausibile, deve essere considerato fallace da un punto di vista empirico. Addirittura, alcuni

economisti sperimentali vanno oltre e si spingono più in là, dando forza all'asserzione che, contrariamente a quanto si pensa, la tassazione aiuti effettivamente ad aumentare il tenore di vita dei cittadini, come dimostrerebbe il fatto che alcuni paesi, una volta caratterizzati da bassi livelli di benessere e bassi livelli di tassazione, oggi godrebbero invece di una ricchezza diffusa, accompagnata da una pressione fiscale molto più elevata.

Entrambe le obiezioni sono semplicemente confuse ed ambigue. L'esperienza non può mai mettere in scacco la logica, e le interpretazioni delle evidenze, acquisite tramite l'osservazione, che non sono in linea con i postulati del ragionamento logico non sono confutazione di questi, ma costituiscono semplicemente il sintomo di una mente confusa (come dovrebbero essere intese le affermazioni di colui che, sulla base di osservazioni empiriche, sostenga di avere visto un uccello rosso che, allo stesso tempo, non era rosso: una confutazione del principio di contraddizione, ovvero il pronunciamento di un idiota?).

Per quanto riguarda la tesi più radicale, essa non è altro che una bella esemplificazione della fallacia, pur sempre così attraente, del *post hoc ergo propter hoc*. Dal fatto che, cronologicamente parlando, la correlazione tra un alto livello di tassazione e una ricchezza diffusa sia stata riscontrata successivamente rispetto a quella tra un basso livello di tassazione e la stessa diffusività della ricchezza, si è desunto che un aumento della pressione fiscale comporti un conseguente aumento della ricchezza. Eppure, un tal modo di argomentare non è tanto più convincente della tesi - giustamente ridicolizzata da Say- in base alla quale la mera constatazione che gli uomini ricchi consumino più di quelli poveri, dovrebbe portare a pensare che il loro alto livello di consumo sia responsabile del fatto che essi siano ricchi.[5] Così come risulta evidente, dal significato stesso di consumo, che ciò sia impossibile e che, al contrario, i ricchi non sono ricchi a causa del loro elevato livello di consumo, ma perché in precedenza si sono astenuti dal consumare e si sono invece impegnati nel porre in essere attività produttive, allo stesso modo ne consegue, dall'analisi del significato medesimo del concetto, che l'umanità non può, per nessun motivo al mondo, aver prosperato in virtù di alti livelli di tassazione ma, al contrario, ha prosperato nonostante la loro sussistenza.

La tesi più debole - secondo la quale l'esperienza confuterebbe, perlomeno, qualsiasi pretesa che ravvisasse un rapporto necessitato di proporzionalità inversa tra il livello di tassazione e l'output produttivo - non coglie, neanche essa, nel segno. Il ragionamento prasseologico presentato sopra non intende assolutamente escludere ciò che gli economisti empiristi interpretano, errando, come una confutazione. In precedenza, si era giunti alla conclusione che tra gli effetti della tassazione vada annoverata una riduzione relativa nella produzione di beni utili - una riduzione, cioè, che deve essere comparata con il livello di output che si sarebbero conseguiti in un contesto privo di tassazione, ovvero qualora la pressione fiscale fosse rimasta invariata. Non si è detto, o non si è accennato alcunché in riferimento al valore assoluto della produzione di tali beni utili.

È un dato di fatto, per esempio, che la crescita assoluta del PNL non solo sia di per sé compatibile con la nostra precedente analisi prasseologica, ma che la stessa possa anche essere interpretata come un fenomeno perfettamente normale, nella misura in cui i progressi in termini di produttività sono possibili ed hanno effettivamente luogo. Se si è riusciti, attraverso il miglioramento della tecnologia produttiva, a produrre maggiori risultati a parità di fattori produttivi impiegati (in termini di costi), o risultati fisicamente identici con un minor dispendio di fattori produttivi, allora la coincidenza fra un accresciuto livello di tassazione ed un accresciuto livello di produzione sarà tutto tranne che sorprendente. Tuttavia, ciò non inficia affatto la bontà e la validità di quanto è stato detto circa l'impovertimento relativo recato dall'imposizione fiscale. Dato un certo grado di progresso tecnologico, sebbene questo possa dinamicamente variare tempo per tempo, e ponendosi la tassazione per quello che è (una punizione effettiva degli sforzi produttivi), il livello di output

utilmente generati sarà comunque sempre inferiore a quello che si sarebbe potuto conseguire, a parità di progresso tecnologico, in assenza di tassazione, o con una tassazione più contenuta. Gli studi statistici, in una simile fattispecie, sono del tutto fuori luogo: essi non potrebbero essere comunque in grado né di rafforzare tale assunzione, né potranno mai essere utilizzati per infirmarla.

Un'altra obiezione teorica che gode di una certa popolarità è che l'imposizione o l'aumento della tassazione comporti una riduzione del reddito traibile dalle attività soggette ad imposta; e che questa riduzione accresca, di conseguenza, l'utilità marginale di tali beni rispetto a ciò che possa essere altrimenti ricavato da altre forme di attività, e così, anziché frustrarla, la tassazione stimolerebbe invece la propensione all'imprenditorialità e all'intrapresa. Per quanto concerne il caso abituale della tassazione degli asset monetari, ciò postula che le imposte, contraendo il reddito, portano ad innalzare contestualmente l'utilità marginale del denaro, e questo a sua volta accresce l'incentivo a conseguire rendimenti monetari.

Questo argomento, per essere onesti, può sembrare, fino ad un certo punto, anche perfettamente plausibile. Tuttavia, è del tutto fuorviante credere che esso sia in grado di invalidare la tesi dell'impovertimento relativo che ho testé avanzato. Prima di tutto, al fine di essere chiari sino in fondo, si deve rilevare che, anche se ciò fosse vero - come l'argomento appena presentato sembrerebbe suggerire, anche se in maniera del tutto fallace, come vedremo - ovvero che l'aumento della tassazione non dia luogo a un livello relativamente più basso di produzione di beni utili, bensì stimoli un incremento proporzionale dell'impegno nella produzione e nel lavoro, ad ogni modo il reddito dei produttori verrebbe, nondimeno, inciso. Anche se si producesse lo stesso prodotto rispetto a prima, ciò potrebbe essere fatto solo spendendo molta più fatica rispetto a prima. E dal momento che l'impiego di ogni unità addizionale di lavoro, implica, *ipso facto*, una rinuncia al tempo libero o allo spazio dedicato al consumo (tempo libero o consumo che altrimenti si sarebbero potuti godere insieme allo stesso livello di beni utili conseguiti), il loro standard di vita generale sarà comunque pregiudicato. [6]

Ora, diventa anche del tutto evidente perché l'assunto che la tassazione possa comunque lasciare inalterato il livello della produzione di beni utili, pregiudicando esclusivamente il loro consumo, sia fatalmente viziato. Se la tassazione erode il reddito di un individuo (comprendendo, in questa accezione, le utilità che derivano dall'esercizio di atti di consumo attuale e dal godimento del tempo libero), ed assuma l'applicabilità universale del concetto di preferenza temporale, in base al quale gli agenti economici invariabilmente tendono a preferire i beni presenti a quelli futuri (ovvero, essi non possono realizzare questo obiettivo senza un consumo protratto nel tempo, così come possono impegnarsi in metodi produttivi più elaborati ed indiretti, solo se, per il corrispondente periodo di attesa, abbiano costituito una dotazione sufficiente di risorse, sotto forma di beni di consumo), ne consegue necessariamente che il tasso effettivo di preferenza temporale, espressione della distinta scelta individuale, scontrerà, per forza di cose, un aumento, in ragione di questa distorsione (la disutilità dell'attesa si farà inevitabilmente sentire); il nostro agente economico dovrà così accorciare la lunghezza della struttura di produzione, rispetto a quello che altrimenti avrebbe scelto, in assenza di impedimenti. Di conseguenza, la sua capacità produttiva di beni scambiabili e monetizzabili, disponibili in futuro, dovrà essere per forza inferiore a quella che si sarebbe altrimenti realizzata.

Se con un livello di tassazione inferiore, o addirittura in assenza di tassazione, il suo reddito fosse stato più alto e, in virtù di questo, fosse stato definito il suo schema di preferenza temporale (a prescindere da quale possa essere, in un preciso e prestabilito momento dato), egli avrebbe sicuramente investito in processi di produzione più articolati. Di conseguenza, la sua produzione futura di beni utili sarebbe stata relativamente più importante. [7]

L'errore insito nella tesi che la tassazione possa avere un effetto di neutralità sulla produzione risiede nel fatto che il fattore della preferenza temporale non viene in alcun modo preso in considerazione. L'argomentazione cui si fa riferimento è piuttosto corretta nell'evidenziare che la tassazione comunichi un duplice segnale: da un lato, l'effetto della sostituzione degli incentivi all'intrapresa ed al lavoro, che vengono mortificati, a vantaggio di quelli orientati a favorire il consumo e il tempo libero; dall'altro, l'effetto che viene prodotto sul reddito individuale, a fronte dell'innalzamento dell'utilità marginale dei beni soggetti ad imposta.

Tuttavia, è fallace catalogare, in maniera semplicistica, questa apparente aporia come un mix di segnali contraddittori – uno dei quali giocherebbe a favore della propensione all'intrapresa ed uno del tutto a sfavore – in modo che non si possa così giungere ad alcuna conclusione netta circa gli effetti della tassazione sulla produzione, e circa l'interrogativo, se passibile di dimostrazione empirica o meno, del fatto che il fenomeno impositivo fornisca gli incentivi per la produzione di maggiori o minori output produttivi. [8]

Di fatto, il segnale veicolato dalla tassazione non è affatto contraddittorio, tutte le volte, almeno, in cui questo venga avvertito, vale a dire quando viene trasmesso a degli agenti, le cui azioni sono invariabilmente condizionate dagli schemi di preferenza temporale. Per tali attori, in effetti, non esiste solo l'alternativa secca tra lavorare e non lavorare, ma anche quella tra produrre un bene utile avvalendosi di modalità produttive più o meno dispendiose, in termini di tempo impiegato. Ineludibilmente, essi devono anche scegliere se ottenere un bene rapidamente e direttamente, con la massima contrazione dei tempi di attesa, ma al prezzo di dover ricorrere a metodi produttivi meno efficienti (il famoso pescatore che decide di utilizzare le mani nude per pescare, al fine di ottenere più velocemente ciò che può essere invece acquisito con l'impiego di mezzi di produzione indiretti e più funzionali), ovvero se ottenere quel bene attraverso metodi più produttivi, ma dovendo poi forzatamente attendere dei tempi più lunghi per goderne i frutti (il pescatore che, attratto da rendimenti più elevati in futuro, decide di prolungare i periodi di attesa e di costruire una nassa).

Ad ogni buon conto, date queste opzioni, il messaggio veicolato dalla tassazione diventa del tutto chiaro ed inequivocabile, e non vi possono essere più dubbi circa il fatto che l'effetto di sostituzione debba essere concepito come un fattore sistematicamente in grado di condizionare qualsivoglia effetto sul reddito. Se non vi è solo l'alternativa secca di avere qualcosa o di rinunciarvi completamente, ma anche quella di poterne ottenerne una minor quantità in tempi più brevi, o di conseguire qualcosa in più in tempi più lunghi, ecco allora che il presunto, preteso messaggio ambivalente trasmesso dalla tassazione si integra e si riduce niente meno che a questo: ridurre i tempi di attesa; accorciare i metodi di produzione indiretti! In questo modo, i beni più utili saranno ottenuti prima – in conformità alla loro accresciuta utilità marginale.

Allo stesso tempo, accorciando il periodo di attesa, vi sarà sicuramente più spazio per il tempo libero - e ciò sempre in conformità con l'accresciuta utilità marginale di questo fattore. Riducendo la lunghezza della filiera di metodi di produzione indiretti, i due segnali apparentemente contraddittori, recati dall'imposizione fiscale, si prestano ad essere ricondotti ad unità. Contrariamente a qualsiasi pretesa volta a reclamare un effetto della tassazione sistematicamente "neutro" sulla produzione, la conseguenza di una tale contrazione delle modalità produttive più articolate si concretizza esclusivamente in una minor quantità di beni e servizi generati. Lo scotto che deve essere pagato in forza della tassazione, e a fronte di ogni innalzamento del suo livello, si traduce in una produttività coercitivamente ridimensionata, che a sua volta determina una riduzione del tenore di vita in termini di beni utili, suscettibili di essere forniti in vista del soddisfacimento del consumo futuro. Ogni atto di imposizione esercita, *ipso facto*, una spinta centrifuga da processi produttivi altamente capitalizzati, e sicuramente più efficienti, in direzione di un'esistenza volta al tirare a campare.

Non è difficile dimostrare la bontà di queste conclusioni se si considera il caso, sin troppo noto, della tassazione degli asset monetari. Tali asset vengono acquisiti e detenuti solo perché essi possono essere impiegati nell'acquisto di altri beni scambiabili e monetizzabili in futuro. Essi non possiedono affatto un valore d'uso intrinseco (questo è proprio il caso della moneta fiat), o tale valore d'uso è del tutto trascurabile rispetto al loro valore di scambio (ed è questo il caso del gold standard, dove il denaro incorpora un valore, seppur piccolo, quale bene in sé). Piuttosto, il valore che si attribuisce a tali asset monetari è determinato dal loro potere d'acquisto futuro. Così, se il valore del denaro consiste propriamente nella sua attitudine a rappresentare la disponibilità di altri beni futuri, gli effetti della tassazione sul denaro diventano immediatamente perspicui.

Fondamentalmente, insieme alla crescente utilità marginale delle attività di svago o di consumo, il processo impositivo aumenta l'utilità marginale di tali beni futuri. Questo cambiamento nella costellazione degli incentivi si traduce, per l'attore economico, in tentativi, sempre crescenti, di ottenere queste risorse nella maniera più veloce possibile, cercando di perdere il minor tempo possibile durante il processo produttivo. I soli processi produttivi che risulteranno ora sistematicamente più sbrigativi, rispetto a quelli necessari al conseguimento dei beni futuri in via indiretta, posta la necessità di acquisizione preventiva della moneta quale medium, sono appunto quelli caratterizzati dallo scambio diretto. Così, la tassazione non potrà che implicare un ritorno in auge del baratto, il quale andrà progressivamente a sostituire i metodi produttivi indiretti, incardinati sullo scambio monetario. Ma, ancora una volta, il crescente ricorso al baratto non denota altro che una regressione al primitivismo economico e alla barbarie.

Proprio perché la produzione finalizzata al baratto garantiva degli output estremamente modesti, il genere umano si vide costretto a superare questa specifica fase evolutiva, facendo affidamento e sviluppando un sistema produttivo incardinato su una miriade di scambi indiretti, che, ancorché richieda un periodo di attesa più lungo, è sicuramente in grado di generare elevati rendimenti per quei beni – che in misura sempre maggiore e sempre diversa – possono essere sussunti nel circuito dello scambio monetario. Ogni atto di imposizione fiscale postula quindi un passo indietro obbligato nell'ambito di questo processo. Questo riduce gli output; diminuisce il livello di specializzazione determinato dalla divisione del lavoro; conduce ad una netta contrazione della integrazione sociale ed economica (che, come si può notare, non si sarebbe mai imposta come un fenomeno globale, se non fosse stato per l'istituzione degli scambi monetari indiretti).

Inoltre, la tendenza generale verso la progressiva adozione di mezzi diretti di scambio, in luogo di quelli indiretti, causati da ogni prelievo forzoso di denaro, produce delle conseguenze di grande momento anche per quanto concerne le modalità di costituzione del potere d'acquisto. Proprio come nel caso dei beni non monetari, l'accresciuta utilità marginale del denaro, di pari passo con quella della disponibilità di tempo libero e dell'esercizio degli atti di consumo, rende relativamente più attraente la sua acquisizione, avvalendosi di mezzi suscettibili di minimizzarne i tempi di conseguimento. Invece di costituire il proprio potere d'acquisto in corrispettivo di sforzi produttivi capaci di generare valore, cioè a dire contestualizzati nell'alveo di scambi mutualmente vantaggiosi, la tassazione aumenta l'incentivo ad acquisire il denaro per via di strade più rapide e dirette, senza l'impiccio di dover far affidamento su metodi produttivi tediosamente articolati, quali la produzione e lo scambio. Da un lato, ciò postula che un soggetto cercherà, sempre più frequentemente, di aumentare la propria disponibilità monetaria, semplicemente nascondendo le risorse aggredibili al fisco. D'altra parte, si registrerà una tendenza crescente a prodigarsi per ottenere denaro, ricorrendo a strumenti di coercitivi di confisca – non importando se questi siano espressione di forme illegali, quali il furto, o di forme perfettamente legali, quali la compartecipazione al gioco che chiamiamo “politica”. [9]

Dopo aver completato questa analisi economica generale circa gli effetti della tassazione, che vengono spesso misconosciuti dagli autori degli odierni testi economici, vorrei ora sottoporre ad analisi gli argomenti tipici da loro utilizzati per descrivere gli effetti in parola, ascrivendoli sotto il titolo generico di “incidenza dell’imposta” Alla luce dei nostri precedenti rilievi, sarà facile individuare il difetto fatale insito in tali analisi. Infatti, non ci si deve sorprendere che uno possa cadere facilmente in errore, trattando di argomenti specifici, se lo stesso non si è preso la briga di studiare le basi della materia.

La rappresentazione tipica del problema dell’incidenza dell’imposta, più frequentemente esemplificato dal caso di un’imposta indiretta o di una imposta sulle vendite, è posta più o meno in questi termini: [10] si supponga l’introduzione di una delle predette imposte. Chi deve sopportarne il peso? Si riconosce - e non ho, ovviamente, alcuna intenzione di confutare la validità dell’assunto - che in un certo senso non può sussistere alcun dubbio circa il fatto che i primi a pagar dazio siano i consumatori, ed invariabilmente lo paghino. Pur non importando quali siano le conseguenze concrete di tale imposta, o, per un verso, si ricadrà nella fattispecie per cui i consumatori dovranno corrispondere un prezzo maggiorato per acquisire la stessa quantità di beni, e di conseguenza il loro tenore di vita verrà comunque pregiudicato, ovvero, per altro verso, l’imposta esatta genererà dei costi più alti per i produttori, e i consumatori pagheranno comunque il fio in termini di una produzione alquanto più limitata.

Tuttavia, ed è con questa argomentazione che dovremo essere in forte disaccordo, viene poi sostenuto che se l’esazione o meno di un’imposta arrechi pregiudizio ai consumatori, in base alla prima modalità descritta o in base alla seconda, è una questione ancora aperta, da valutarsi sul campo, la cui soluzione dipende dall’elasticità della domanda dei beni assoggettati ad imposta. Se la domanda è sufficientemente anelastica, quindi i produttori trasleranno l’intero onere sui consumatori, sotto forma di prezzi più elevati. Se, al contrario, la domanda è molto elastica, allora i produttori dovranno assorbire l’imposta, il che darà luogo a maggiori costi di produzione; e se, ancora, una sezione della curva di domanda si configura, invece, come anelastica e un’altra come elastica (questa fattispecie dovrebbe empiricamente ravvisarsi come la più frequente), l’onere dovrà in qualche modo essere condiviso tra gli attori, con una parte di esso che verrà traslato sui consumatori e un’altra che ricadrà sui produttori.

Cosa possiamo riscontrare di erroneo in questo tipo di argomentazione? Sebbene sia formulata in termini differenti da quelli utilizzati nella analisi che precede, è comunque difficile non accorgersi che essa riafferma, ad un livello un poco più specifico di discussione, ciò abbiamo già dimostrato essere fallace ad un livello più generale: la tesi che le imposte possano tanto ridurre, quanto non ridurre, l’output produttivo; che non vi sia alcuna correlazione necessaria tra imposte ed output produttivo; e che deve essere considerato empiricamente plausibile che un’imposta possa incidere negativamente solo sui consumi, lasciando pressoché inalterata la produzione. Assumere -come fanno tante analisi contenute nei libri di testo che si occupano dell’incidenza delle imposte - che queste possono essere traslate, in tutto o in parte, sui consumatori, significa semplicemente sostenere che un’ imposta non possa influire negativamente sulla produzione. Infatti, se fosse possibile traslare qualsiasi imposta, a prescindere dal suo importo, sui consumatori, tale importo costituirebbe non una imposta sulla produzione, bensì esclusivamente un’ imposta sul consumo.

[11]

Al fine di confutare le tipiche analisi contenute nei libri di testo, si potrebbe semplicemente tornare alla nostra argomentazione precedente, che ci ha portato a concludere che ogni imposta, che grava sulle persone condizionate dal vincolo di preferenza temporale, debba necessariamente impattare

negativamente sulla produzione, al di là ed a prescindere da ogni conseguenza negativa implicata per il consumo. Tuttavia, sceglierò ora un percorso esplicativo un po' differente, al fine di spiegare essenzialmente lo stesso concetto e di delineare al meglio la tesi più specifica, in forza della quale nessuna imposta, non rilevando a tal fine l'importo, può essere traslata sui consumatori. Affermare qualcosa di diverso significherebbe sostenere qualcosa di manifestamente impossibile. L'assurdità della dottrina che sostiene il fenomeno in parola diventa evidente non appena si cerchi di applicarla al caso di un singolo attore, che rivesta, nel continuo, entrambi i ruoli - quello di produttore e quello di consumatore. Per un produttore-consumatore, la dottrina si riduce a questo assunto: se egli si trova ad affrontare un aumento dei costi per il conseguimento di beni futuri - un aumento, cioè, che egli stesso percepisce come un evento suscettibile di generare costi crescenti - egli traslerà questi maggiori costi su sé stesso - in modo tale da compensare i minori guadagni conferendo un apprezzamento proporzionale al bene che si intende acquisire. Così facendo, egli cercherà: di ripristinare il suo precedente margine di profitto, di lasciare pressoché inalterato ed impregiudicato il suo ruolo di produttore, di accollarsi gli aggiustamenti strutturali che ineriscono esclusivamente alla sua figura di consumatore. Oppure, stressando ancor più drasticamente il concetto, nella misura in cui sono coinvolti gli sforzi produttivi di un soggetto, l'esazione di un'imposta non farebbe alcuna differenza per lui, in quanto potrebbe pur sempre cominciare ad apprezzare il fatto che i beni possano essere comunque prodotti ad un prezzo maggiorato.

Un semplice ragionamento rivela che ciò che genera tale assurdità è da imputarsi ad una sostanziale confusione concettuale: la dottrina della traslazione dei costi origina dal misconoscimento del truismo che, per effettuare le proprie analisi, un soggetto economico deve necessariamente postulare che la domanda costituisca un dato di fatto- e che questo debba darsi per scontato, posto che si configura come tale in qualsiasi momento lo si voglia considerare. Qualsiasi analisi che prescinda dal prendere in esame tale aspetto è di per sé viziata, in quanto se si dovesse ritenere che la domanda fosse nel frattempo mutata, allora non dovremmo scartare alcuno scenario: la produzione potrebbe aumentare, contrarsi o rimanere invariata. Si assuma che io sia un produttore di tè, che il tè venga tassato e che la domanda di tè, contestualmente, sia caratterizzata da un concomitante aumento: allora, naturalmente, è anche possibile che le persone siano disposte a pagare un prezzo più alto per il tè, rispetto a quanto facessero in precedenza.

Ma questo non si configura come una traslazione dell'imposta, bensì come il risultato di una variazione della domanda. Presentare questa possibilità come una tematica riconducibile nell'alveo dell'analisi dell'incidenza delle imposte è un semplice nonsenso: essa inerisce, di fatto, a tutt'altro tipo di analisi, relativa alla questione, completamente diversa, di come i prezzi siano influenzati dalle variazioni della domanda, non rilevando per niente gli effetti della tassazione. La confusione, in tal caso, è a livello di gradazione, come quella che si potrebbe ingenerare se qualcuno tentasse di "confutare" l'assunto che la somma di una mela e di un'altra mela faccia due mele, dicendo: "no, ho appena aggiunto un'altra mela, e guarda, non ci sono più due mele, ma tre". In matematica, è ben difficile farla franca con queste sciocchezze; in economia, una dottrina non meno assurda, diventa invece ortodossia.

Eppure, se ci si impegnasse, da un punto di vista logico, a considerare la domanda come un dato di fatto, ogniqualvolta si tentasse di rispondere al quesito se un'imposta possa, o meno, essere traslata su altri, a questa tregua, non si potrebbe far altro che affermare che la stessa debba essere interpretata come un fenomeno che va ad incidere esclusivamente sul lato dell'offerta: riducendo le scorte a disposizione dei fornitori. [12] Qualsiasi altra conclusione equivarrebbe a negare ciò che è stato assunto sin dall'inizio - ovvero che un'imposta sia stata effettivamente introdotta e percepita come tale dai produttori. Sostenere che sia la sola curva dell'offerta a spostarsi verso sinistra, in concomitanza dell'applicazione di un'imposta (mentre la curva di domanda rimane sostanzialmente

inalterata), equivale a postulare che l'intero onere fiscale debba essere, di fatto, assorbito dai fornitori.

A dire il vero, lo spostamento verso sinistra della curva di offerta causerebbe un aumento dei prezzi e i consumatori ne subirebbero sicuramente pregiudizio, a fronte del fatto che sarebbero obbligati a corrispondere dei prezzi più alti, e potrebbero così permettersi di acquisire solo una minore quantità di beni a quel prezzo. [13] È sin troppo evidente che i consumatori saranno sempre invariabilmente danneggiati dalla tassazione: nessuno revocherebbe mai in dubbio tale assunto. Tuttavia, è solo un equivoco concepire l'innalzamento del prezzo quale una traslazione del carico fiscale dai produttori ai consumatori. Piuttosto, i consumatori sono investiti, in tal caso, "solo" dagli effetti ingenerati da un pregiudizio arrecato ai produttori, che, nonostante l'aumento dei prezzi richiesti per le loro forniture, devono sopportarne l'onere. [14]

Ci si deve chiedere perché, se un imprenditore potesse effettivamente traslare, sui consumatori, qualsiasi importo del carico fiscale che lo va ad incidere in via diretta, non lo abbia già fatto volontariamente, auto-imponendosi una tassa, in luogo di attendere una futura imposizione coercitiva! La risposta è chiara: in ogni momento egli è condizionato, nella sua attività di determinazione dei prezzi, dalla domanda effettiva che si viene contestualmente a registrare. Il prezzo fissato da un imprenditore è fondato sulla previsione che l'applicazione di qualsiasi prezzo più alto, rispetto a quello attualmente prescelto, produrrebbe dei ricavi totali inferiori. Altrimenti, se fosse stato prevedibile attendersi che un maggior prezzo fruttasse degli introiti superiori, egli avrebbe sicuramente optato per questa soluzione. Fintanto che un imprenditore si attende che la domanda sia anelastica nell'ambito della gamma dei prezzi presa in considerazione, egli non si lascerà sfuggire l'occasione di optare per il prezzo più alto. Si asterrà dal continuare oltre, ed assumerà la determinazione di applicare quello specifico prezzo, perché le sue aspettative sono contrarie, nel prevedere la curva di domanda, che stima essere elastica al di sopra di quel predeterminato prezzo. Queste aspettative, concernenti l'anticipazione di "segmenti" elastici od anelastici della curva di domanda, non cambiano affatto, per il solo fatto che l'imprenditore si trovi di fronte all'applicazione di un'imposta. Domani, come oggi, si aspetterà che un aumento dei prezzi produrrà dei minori introiti.

Così, è ovviamente fuori luogo sostenere che egli potrebbe, in qualche modo, sottrarsi al gravame fiscale. Infatti, se, in conseguenza della riduzione dell'offerta il prezzo ora sale, questa traslazione verso l'alto deve essere ricompensata in una area elastica della curva di domanda, e quindi l'imprenditore deve rassegnarsi a pagare lo scotto in termini di minori introiti. Ogni altra conclusione è pertanto logicamente viziata.

Solo se l'imprenditore si attende che un cambiamento nella domanda possa avvenire contestualmente all'applicazione di un'imposta, egli potrebbe variare il prezzo, senza per questo incorrere in perdite. Se prevede un aumento della domanda, per esempio, in modo tale che vi possa essere ora un tratto anelastico, piuttosto che un tratto elastico della curva di domanda, al di sopra del prezzo attualmente in corso, questi sarà in grado di alzare il prezzo senza pagarne il fio. Ancora una volta, però, non stiamo parlando del fenomeno della traslazione dell'imposta: ma semplicemente di una domanda crescente. Con o senza l'imposta, l'imprenditore avrebbe agito esattamente nello stesso modo. L'imposta non ha nulla a che fare con tali variazioni di prezzo. In ogni caso, l'imposta deve essere pagata esclusivamente e per intero da parte dei fornitori dei beni tassati. [15]

Articolo di [H. Hoppe](#) su [Mises.org](#)

Traduzione di Cristian Merlo

[1] Delle analisi meramente descrittive del fenomeno della tassazione sono contenute, ad esempio, in Paul Samuelson, *Economics*, 10th ed. (New York: McGraw Hill, 1976), chap. 9; Roger L. Miller, *Economics Today*, 6th ed. (New York: Harper and Row, 1988), chap. 6.

[2] Jean Baptiste Say, *A Treatise on Political Economy* (New York: Augustus M. Kelley, 1964), pp. 446 -47.

[3] Ibid., p. 446; con riferimento all'analisi economica della tassazione, come approntata da Say, si rimanda anche a Murray N. Rothbard, "The Myth of Neutral Taxation," *Cato Journal* (Fall, 1981), esp. pp. 551 — 54.

[4] Si faccia riferimento a Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State* (Los Angeles: Nash, 1970), chap. 12.8; idem, *Power and Market* (Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, 1977), chap. 4, 1 — 3.

[5] Si veda Say, *A Treatise on Political Economy*, p. 448.

[6] Sul punto si veda anche Rothbard, *Power and Market*, pp. 95f.

[7] A tal riguardo, qualcuno potrebbe obiettare che le entrate fiscali, ad ogni modo, confluiranno nelle mani di qualcuno - quelle dei funzionari pubblici o quelle dei beneficiari dei trasferimenti redistributivi - e che in virtù di questo, l'incremento della loro capacità reddituale, che si traduce in una diminuzione del loro saggio di preferenza temporale, può ben controbilanciare l'aumento di tale tasso lato contribuenti, e lasciare di conseguenza invariati sia il tasso globale di preferenza temporale, che la stessa struttura della produzione. Tale argomentazione, tuttavia, è categoricamente viziata: in primo luogo, nei termini in cui si discute di spesa pubblica, questa non può mai essere definita e considerata, per nessuna ragione al mondo, come un "investimento". Piuttosto, trattasi semplicemente di consumo, nient'altro che di consumo. Perché, come ha spiegato Rothbard, "[i]n ogni sistema in cui si ravvisi una sorta di divisione del lavoro, i beni strumentali sono costituiti, non per chissà quale fantasia dell'investitore, ma per potere essere impiegati nella produzione di beni di ordine inferiore, ed alla fine dei beni di consumo. In breve, una caratteristica di qualsiasi spesa finalizzata all'investimento è che il bene in questione non venga utilizzato per il soddisfacimento diretto dei bisogni degli investitori, ma dei bisogni di qualcun altro - ovvero il consumatore. Eppure, quando lo Stato sottrae le risorse dal settore market, esso sta precisamente rifiutando d'obbedire ai desideri dei consumatori; quando lo Stato investe in qualsivoglia bene o servizio, lo fa per servire i capricci dei funzionari di governo, non certo per appagare i desideri dei consumatori (*Man, Economy, and State*, pp. 816 - 17).

Così, la spesa pubblica, per definizione, non può essere concepita come un'espansione della struttura produttiva, volta in qualche modo a controbilanciare l'innalzamento del saggio di preferenza temporale dei tax payer. D'altra parte, come per le spese inerenti ai trasferimenti redistributivi operati dal governo (compresi gli stipendi dei burocrati e i sussidi ai gruppi privilegiati), può essere vero che parte di queste risorse saranno risparmiate ed investite. Questi investimenti, tuttavia, non rifletteranno i desideri dei consumatori, espressi su base volontaria, bensì degli investimenti in settori di produzione non voluti, propriamente, dai consumatori-produttori .... Una volta che le imposte dovessero essere eliminate, e ... i nuovi investimenti sollecitati dalle richieste dei gruppi privilegiati si rivelerebbero finalmente per quello che in realtà sono sempre stati: dei cattivi investimenti. (*Power and Market*, p. 98)

Di conseguenza, nemmeno ai trasferimenti redistributivi può essere ascritta una funzione compensativa, per il semplice fatto che i contribuenti riescono ad accorciare la catena della struttura produttiva. Tutto ciò che tali spese sono in grado di produrre è solamente un allungamento della struttura di una cattiva produzione. In ogni caso, [conclude Rothbard], la quantità drenata da parte dello Stato assicura che l'effetto della tassazione del reddito determinerà un innalzamento del saggio di preferenza temporale e contrarrà, di rimando, risparmio ed investimento. (Ibid., p. 98)

[8] A tal proposito si vedano gli studi empirici – ancorché irrilevanti – concernenti l'incidenza relativa del reddito vs. gli effetti di sostituzione dello stesso, di George F. Break, "The Incidence and Economic Effects of Taxation," in *The Economics of Public Finance* (Washington, D.C.: Brookings, 1974), pp. 180ff.; A.B. Atkinson and Joseph E. Stiglitz, *Lectures on Public Economics* (New York: McGraw Hill, 1980), pp. 48ff.; Stiglitz, *Economics of the Public Sector* (New York: Norton, 1986), p. 372.

[9] Ancora una volta, ciò che è già stato spiegato nella precedente nota 7, per altri aspetti, diventa ora del tutto evidente: ovvero, perché si tratta di un fondamentale errore pensare che il fenomeno impositivo possa avere un effetto "neutro" sulla produzione, nella misura in cui gli eventuali effetti "negativi" che ricadono direttamente sui pagatori di tasse possano, in qualche modo, essere controbilanciati da corrispondenti effetti "positivi" che beneficerebbero i consumatori di tasse. Ciò che viene del tutto trascurato, da questo presunto assunto argomentativo, è che l'introduzione di qualunque forma di tassazione non solo conduce a favorire i non produttori a spese dei produttori. Di fatto, contestualmente, muterà, tanto per i produttori, quanto per i non produttori, la stessa valutazione dei costi ascrivibili ai differenti metodi impiegabili per acquisire le risorse, perché diverrà relativamente meno costoso conseguire un reddito addizionale ricorrendo a mezzi non produttivi, e cioè a dire non orientati, per definizione, alla produzione di nuovi ed ulteriori beni, ma finalizzati alla compartecipazione nel processo della acquisizione non contrattuale di beni già esistenti. Se una simile struttura di incentivi viene applicata in un dato contesto sociale, allora la lunghezza della struttura produttiva subirà sicuramente una contrazione, e ne risulterà, di rimando, una sensibile diminuzione della quantità dei beni prodotti. Si veda anche Hans-Hermann Hoppe, *A Theory of Socialism and Capitalism* (Boston: Kluwer Academic Publishers, 1989), chap. 4.

[10] Si rimanda, per esempio, a William Baumol and Alan Blinder, *Economics: Principles and Policy* (New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1979), pp. 636ff.; Daniel R. Fusfeld, *Economics: Principles of Political Economy*, 3rd ed. (Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1987), pp. 639ff.; Robert Ekelund and Robert Tollison, *Microeconomics*, 2nd ed. (Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1988), pp. 463ff. and 469f.; Stanley Fisher, Rudiger Dornbusch, and Richard Schmalensee, *Microeconomics*, 2nd ed. (New York: McGraw Hill, 1988), pp. 385f.

[11] Circa l'impossibilità di un' imposta sul consumo, puramente intesa, si veda anche Rothbard, *Power and Market*, pp. 108ff.

[12] Baumol and Blinder, *Economics: Principles and Policy*, p. 636, rappresentano l'elasticità della curva della domanda, in risposta all'applicazione di un'imposta.

[13] Per evitare qualsiasi fraintendimento in materia, allora, diciamo che fino a che le analisi sull'incidenza della tassazione, contenute nei libri di testo, metteranno in luce questo fatto, esse saranno sicuramente corrette. Ma è la loro interpretazione del fenomeno che è sostanzialmente e fondamentalmente confusa!

[14] Sul punto si faccia riferimento anche a Rothbard, *Man, Economy, and State*, p. 809.

[15] Se un'imposta potesse non influenzare, nemmeno minimamente, l'offerta di un bene o di un servizio nell'immediato, come potrebbe accadere nel breve periodo, ne consegue, dall'analisi che precede, che il prezzo praticato non cambierebbe affatto. Perché un suo innalzamento, in risposta all'applicazione dell'imposta, implicherebbe, ancora una volta, spingerla nell'alveo di una regione elastica della curva di domanda. Nel lungo periodo, l'offerta dovrà essere relativamente ridotta ed i prezzi troveranno un adattamento nell'ambito di questa regione. In ogni caso, non si concretizza alcun effetto di traslazione. Sul punto si veda anche Rothbard, *Man, Economy, and State*, pp. 807ff.; idem, *Power and Market*, pp. 88ff.