



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI
"M.FANNO"

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA.

PROVA FINALE

**"TAX COMPLIANCE: VOLONTÀ DI PAGARE LE TASSE OD
INCAPACITÀ AD EVADERLE?"**

RELATORE:

CH.MO PROF. STEFANO GALAVOTTI

LAUREANDO: LUDOVICO BIANCO

MATRICOLA N. 1115058

ANNO ACCADEMICO 2017 – 2018

INDICE

INTRODUZIONE	1
1. CAPITOLO PRIMO.....	2
LA RILUTTANZA AD EVADERE	2
1.1 Introduzione capitolo.....	2
1.2 L'evasione fiscale: perché è un problema?.....	2
1.3 Sanzioni e probabilità di essere scoperti: la scelta di evadere.....	3
1.4 Spiegazioni alternative	5
1.4.1 Una sovrastima della probabilità di indagine	6
1.4.2 L'evasione fiscale, i principi morali, la società e il governo.....	7
1.4.3 Il senso di colpa, la vergogna, la stigmatizzazione	7
1.4.4 L'individuo nel gruppo.....	8
1.4.5 Il governo e l'onere fiscale	10
1.4.6 Le variabili sociodemografiche	12
1.5 Conclusione Capitolo	13
2. CAPITOLO SECONDO	14
L'INCAPACITÀ AD EVADERE.....	14
2.1 Introduzione capitolo.....	14
2.2 Un'ulteriore discrepanza tra il modello standard e il mondo reale.....	14
2.3 La rivisitazione del modello di base	15
2.4 L'esperimento danese	17
2.4.1 Il sistema fiscale	17
2.4.2 La struttura dell'esperimento.....	17
2.4.3 La prima fase	19
2.4.4 La verifica delle ipotesi	21
2.4.5 L'influenza del sistema di reporting rispetto ai fattori sociodemografici	22
2.4.6 La seconda fase.....	24
2.4.7 Le lettere.....	25
2.5 Conclusione capitolo	27
3. CAPITOLO TERZO	29
LE POLITICHE FISCALI COME APPLICAZIONE DEI CONCETTI TEORICI.....	29
3.1 Introduzione capitolo.....	29
3.2 Il tasso di indagine e le sanzioni nei modelli di tassazione ottimale.....	29
3.3 I fattori morali e l'appartenenza ad una realtà sociale.....	33
3.3.1 L'esperimento inglese	34
3.4 L'aliquota fiscale marginale e la rendicontazione da terzi	36
3.5 Conclusione capitolo	37
4. CONCLUSIONI.....	39
BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA.....	42

INTRODUZIONE

Durante la stesura di questa tesi, ogni qualvolta che qualcuno mi domandava quale fosse l'argomento e io rispondevo, ricevevo inevitabilmente sguardi straniti.

La risposta era: “Sto scrivendo una tesi su perché la gente NON evade”. Non c'è stata una singola persona che non abbia risposto: “Come *non* evade?”, o “Volevi dire perché la gente evade?”, o anche “La tua tesi incita ad adottare un comportamento criminale?”.

Ebbene, questa tesi indaga proprio i motivi per cui le persone NON evadono.

Anche io sono rimasto colpito quando ho letto i primi due saggi in materia, consigliatimi dal professor Galavotti.

Entrambi riportavano come, se si considerassero le previsioni del modello standard di riferimento, si noterebbe che la gente evade molto meno di quanto sarebbe loro conveniente.

Il modello è quello sviluppato nel 1972 da Allingham e Sandmo. Gli autori, pionieri della ricerca sulla scelta di evadere, considerano un individuo rappresentativo che si trova davanti alla propria dichiarazione dei redditi. Questo individuo sceglie se dichiarare un reddito minore a quello vero in base alla probabilità di essere scoperto e all'ammontare delle sanzioni connesse a tale reato. Come vedremo però, se i singoli fossero mossi solamente da queste considerazioni, allora l'evasione dovrebbe essere molto più alta di quella rilevata.

A partire da questa osservazione, cercherò di spiegare una così alta ottemperanza ai propri doveri di cittadino: non si vuole, o non si può evadere?

Nel primo capitolo riporterò dei fattori a supporto della tesi che gli individui non evadano perché non vogliono farlo.

Nel secondo invece, scriverò di un esperimento che offre una visione più negativa, sostenendo che gli individui non evadono solamente perché non possono farlo.

Nel terzo capitolo presenterò alcune delle possibili politiche fiscali anti-evasione, prendendo spunto dai fattori precedentemente esaminati.

Infine, concluderò questa tesi con la mia personale idea rispetto all'intero argomento, dando la mia risposta alla domanda di poche righe sopra.

1. CAPITOLO PRIMO

LA RILUTTANZA AD EVADERE

1.1 Introduzione capitolo

In questo primo capitolo affronterò il tema della scelta di evadere. Comincerò definendo l'evasione e spiegando perché essa costituisce un problema. Proseguirò esponendo il modello di riferimento su come gli individui scelgono di evadere. Come vedremo, tale modello prende in considerazione un uomo mosso esclusivamente da ragioni di carattere finanziario: la probabilità di essere scoperti e l'ammontare delle connesse sanzioni. Tale modello però predice un'evasione distante da quella osservata empiricamente, sovrastimandola.

Proseguirò dunque proponendo delle possibili spiegazioni del fenomeno, di carattere non-economico.

1.2 L'evasione fiscale: perché è un problema?

L'evasione fiscale è definita come un "comportamento in violazione della legge nel campo delle imposte, delle tasse, dei contributi in cui rientrano tutti quei metodi illegali atti a ridurre o eliminare il prelievo fiscale e contributivo" (Maiorano, 2018). Con questa tesi intendo affrontare il tema dell'evasione intesa come sottodichiarazione del proprio reddito. Gli individui possono evadere le tasse sul reddito dichiarando redditi inferiori a quelli effettivamente percepiti, dichiarando deduzioni, esenzioni, o crediti più alti, o anche intraprendendo il baratto (Alm, 2018). È un argomento di cui spesso sentiamo parlare, o perché viene affrontato in numerosi dibattiti televisivi, o perché ne possiamo leggere nei giornali. È in effetti un problema antico quanto le tasse stesse. Infatti, già nel terzo secolo d.C., molti romani facoltosi sotterravano i loro gioielli o le loro riserve d'oro al fine di evadere la tassa sui beni di lusso, mentre nel diciottesimo secolo, in Inghilterra, coloro che possedevano un'abitazione provvedevano a ricoprire temporaneamente di mattoni il loro camino per nascondere l'esistenza all'esattore e non pagarne di conseguenza la tassa (Webber e Wildavsky, 1986).

Ma perché dunque evadere le tasse è un problema? Quali sono le conseguenze di una tale scelta? Intuitivamente, la mancata riscossione delle tasse da parte dello stato significa una minore disponibilità di fondi da destinare a beni pubblici, quali per esempio nuove classi per le scuole, strutture ospedaliere, strade, ferrovie... Ma analizzando più nel dettaglio si può notare come le ripercussioni abbiano una portata più ampia. Andreoni, Erard e Feinstein (1999) indicano tra queste l'equità, sia in senso orizzontale che in senso verticale. La prima va a modificarsi nel momento in cui a causa dell'evasione, persone con lo stesso reddito effettivo finiscono per avere onere fiscali differenti. La seconda invece viene spesso a mancare poiché

gli stati spendono risorse per combattere l'evasione al di sotto di un certo livello di reddito, permettendo così ai più ricchi di evadere una parte di tasse relativamente maggiore.

L' evasione aumenta anche l'effetto distorsivo delle tasse: dato un livello di entrate stabilito dallo stato, una maggiore evasione implica che ci potrebbe essere il bisogno di aumentare le tasse e dunque il loro effetto distorsivo. Inoltre, essa inficia anche l'incidenza delle tasse, in quanto coloro che hanno un onere fiscale più facile da evadere ne pagheranno una frazione minore.

In aggiunta, Slemrod (2007) indica alcuni costi di efficienza dovuti all'evasione. Questi ultimi non sono costituiti soltanto dai costi sostenuti per camuffare l'evasione e dalle risorse spese dalle autorità per affrontarla, ma anche dall'allocazione inefficiente di risorse: per fare un esempio, l'evasione è la causa per cui alcune imprese decidono di creare una sussidiaria finanziaria, o per cui diverse aziende operano nei cosiddetti "paradisi fiscali".

Infine, l'evasione influenza anche il mercato del lavoro. Occupazioni differenti possono dare opportunità differenti di evadere e dunque condizionare la scelta occupazionale, l'investimento nel capitale umano e quindi l'offerta di lavoro; un individuo in procinto di scegliere se avviare la propria impresa od accettare una posizione salariata in una grande compagnia potrebbe lasciare che la propria scelta sia condizionata dalla considerazione che, nel primo caso, i costi da sostenere per ottemperare ai suoi obblighi fiscali (come anche le opportunità di evadere) sarebbero probabilmente più elevati (Sandmo, 2005). Pestieau e Possen (1991) hanno creato un modello su questa specifica situazione, dimostrando che più rigido è il sistema fiscale, minore è la frazione di persone che decidono di diventare imprenditori rispetto ad essere lavoratori salariati.

Tutte queste ragioni spiegano perché sia necessario che le istituzioni cerchino contromisure a questo fenomeno. Ecco perché, in ultimo, l'evasione può essere vista anche come un problema di applicazione della legge.

Ma come scelgono i singoli individui se evadere o meno?

Il modello di riferimento per la letteratura economica è stato sviluppato più di cinquant'anni fa (Allingham e Sandmo, 1972).

1.3 Sanzioni e probabilità di essere scoperti: la scelta di evadere

Il modello di Allingham e Sandmo (1972) è il riferimento standard e forse il più famoso modello di scelta della dichiarazione del reddito basato sull'utilità attesa. Il modello è così sviluppato.

Consideriamo un contribuente con dato reddito effettivo y e una data aliquota fiscale t (lineare per assunzione). Tale individuo deve riportare un valore di reddito (x) e pagherà dunque tx di

tasse. Se il contribuente è onesto, egli riporterà un reddito x pari al reddito effettivo y . Al contrario, se decide di dichiarare $x < y$, z rappresenterà l'ammontare per cui il reddito è sottodichiarato ($y-x$).

Si assume che per combattere l'evasione la strategia, nota ai contribuenti, sia verificare le dichiarazioni con una probabilità p , $0 < p < 1$ e che tale p sia indipendente da x . Si assume inoltre che, in caso di verifica, l'autorità scopra sempre il reddito effettivo y . Se il contribuente viene scoperto, dovrà pagare una sanzione θ (anch'essa lineare) su ogni dollaro evaso, θz , oltre all'ammontare di tasse evaso. Per facilitare i calcoli si assume anche che non ci siano ulteriori costi per il contribuente per la verifica.

Se un evasore non viene sottoposto a verifica, il suo consumo sarà pari a $y - tx = (1 - t) * y + tz$, ovvero tz in più di quanto sarebbe il suo consumo se rispettasse la legge. Se viene invece indagato, il suo consumo sarà pari a $y - tx - (\theta + t) * z = y * (1 - t) - \theta z$, ovvero θz in meno di quanto sarebbe il suo consumo se rispettasse la legge.

Si assume anche che gli individui siano avversi al rischio. Date queste assunzioni, l'utilità attesa di un contribuente (EU) sarà:

$$EU = (1 - p) * u * [y(1 - t) + tz] + pu [y * (1 - t) - \theta z]$$

In breve, questo modello rappresenta il contribuente nel modello esatto in cui si appronta a compilare la propria dichiarazione dei redditi; egli decide se e quanto evadere nello stesso modo in cui approcerebbe qualsiasi attività rischiosa (massimizzando la propria utilità) ed è influenzato da possibili sanzioni nello stesso modo in cui lo influenzerebbe qualsiasi costo contingente. La scelta ottimale dipende dalla probabilità di essere scoperti e multati, dall'ammontare della sanzione e dal grado di avversione al rischio di ogni individuo. In conclusione, l'idea sottostante a questo approccio è che un individuo paga le tasse solo per la sua paura di essere scoperto e punito e di conseguenza il governo può combattere l'evasione semplicemente aumentando le sanzioni e/o la probabilità di verifica.

Questo modello è stato spesso criticato per le assunzioni troppo restrittive (un esempio ne è l'esatta conoscenza da parte dei contribuenti della probabilità di indagine, la quale è costante), o perché non include variabili che rendono più verosimile la scelta del contribuente, come per esempio un sistema di tassazione e sanzione non lineare; infatti Allingham e Sandmo (1972) hanno sancito l'inizio di un periodo di vasta ricerca nell'ambito dell'evasione fiscale.

Purtroppo però, le previsioni del modello non coincidono con ciò che avviene nella realtà, in particolare con i dati pubblicati dall'IRS (Internal Revenue Service) degli Stati Uniti. L'IRS a partire dal 1979 ha calcolato periodicamente il Tax Gap, ovvero quante tasse dovrebbero essere pagate, ma non lo sono per volontà dei contribuenti. L'IRS perviene alle stime pubblicate combinando le informazioni di un programma di verifiche casuali ed intensive,

originariamente chiamato TCMP (Taxpayer Compliance Measurement Program), con le informazioni ottenute da indagini in continua esecuzione e studi speciali riguardanti specifiche fonti di reddito – quali per esempio le mance, o i guadagni di lavoratori come imbianchini e babysitter – che possono essere difficili da rilevare in un’indagine tradizionale. Sorge spontanea la seguente domanda: possiamo trarre conclusioni valide universalmente utilizzando solamente dati riguardanti gli Stati Uniti? O meglio, come si pone l’evasione degli Stati Uniti in relazione all’evasione di altri Paesi “ad alto reddito”? La risposta a questa domanda non è ancora stata data. Il problema è che nessun’altra nazione ha intrapreso un programma di analisi dell’evasione fiscale su un campione così ampio come quello fornito dal TCMP. Inoltre, quegli Stati che l’hanno fatto (in scala minore), spesso non hanno pubblicato risultati dettagliati delle loro ricerche.

Partendo dunque dagli studi statunitensi, si può notare come nel 2001 il tax gap netto fosse pari a 290 miliardi di dollari, ovvero il 13,7 % delle tasse che dovrebbero essere state pagate.

A prima vista tale ammontare potrebbe sembrare esorbitante, quando in realtà, considerando quanto detto dal modello spiegato poco sopra, non lo è per niente. Infatti, se gli individui dovessero scegliere unicamente basandosi sulla probabilità di essere scoperti e sulle sanzioni collegate all’evasione, tale numero dovrebbe essere molto più alto. Cosa allora non viene considerato nel modello standard? Perché le persone non evadono quanto potrebbero? Esiste una volontà nel pagare le tasse, o forse non si è semplicemente capaci di evadere? È questo che ho voluto approfondire con la mia tesi.

Nei prossimi paragrafi di questo capitolo, esporrò dei possibili motivi che potrebbero giustificare una così alta ottemperanza ai propri doveri di cittadino.

1.4 Spiegazioni alternative

Come spiegato nel precedente paragrafo, sebbene l’approccio di Allingham e Sandmo abbia dominato la letteratura, diversi studiosi hanno affermato che esso manca di diversi elementi tipici della scelta di evadere di modo che il modello prevede un tasso di compliance molto più basso di quello che viene osservato nella realtà. Feld e Frey (2002, pag.5) sostengono che sia impossibile spiegare l’adempimento fiscale in termini di sanzioni attese. Argomentano tale affermazione in questo modo: data la probabilità media di indagine fiscale, pari per esempio solo allo 0,8% nel 2015 negli Stati Uniti (Internal Revenue Service, 2016), le sanzioni date tipicamente per l’inadempienza (di solito il 10% della somma non pagata) e ciò che sappiamo a riguardo del grado di avversione al rischio ricavato da altri contesti, l’inadempienza dovrebbe essere di molto più grande di quanto lo sia apparentemente.

Esistono motivi universalmente riconosciuti per cui questa analisi semplicistica, utilizzando l'approccio dell'utilità attesa, sovrastimi in qualche modo il problema (Alm, 2018).

Innanzitutto, per molte persone il sistema fiscale prevede un ente terzo (il datore di lavoro per esempio), il quale riporta all'autorità fiscale una parte significativa del reddito tassabile. La presenza di questo sistema di report di informazioni da parti terze aumenta sensibilmente le possibilità di essere scoperti qualora si decida di dichiarare un reddito non veritiero.

In secondo luogo, il tasso di indagine ufficiale dell'IRS è inferiore a quello effettivo.

Poi, sebbene il tasso medio di indagine sia basso, le verifiche sono più frequenti per alcune classi di reddito e di occupazione.

Ciò nonostante, queste considerazioni non sono sufficienti a giustificare questa ottemperanza.

1.4.1 Una sovrastima della probabilità di indagine

Una prima possibile spiegazione di questo livello di compliance può essere che gli individui sovrastimino sia la probabilità di essere scoperti, che la grandezza delle sanzioni. Infatti, sebbene gli studi sopraccitati si basino sul reale tasso di indagine, i contribuenti potrebbero non avere una conoscenza oggettiva di questo tasso, e la loro percezione personale delle probabilità potrebbe essere più importante per capire le loro scelte.

Infatti, un gran numero di ricerche rivelano che molti contribuenti hanno solo una vaga idea della probabilità media di indagine nella loro classe di reddito, e la maggior parte non hanno cognizione di come la probabilità cambi con il livello di reddito dichiarato (Harris, 1987). Scholz e Pinney (1993) hanno scoperto che, fatta eccezione per un 20% di contribuenti considerati meglio informati (lavoratori autonomi per esempio), per la maggior parte delle persone non sussiste una correlazione tra la probabilità di indagine e la valutazione soggettiva di tale probabilità; e, nella maggioranza dei casi, la valutazione soggettiva dei contribuenti risulta eccedere sostanzialmente la misura oggettiva.

Ci sono diversi fattori che possono influenzare la probabilità "soggettiva". Per esempio, una maggiore conoscenza delle leggi fiscali la riduce, mentre aver avuto in precedenza contatti con l'autorità fiscale la aumenta. Gli stessi Scholz e Pinney (1993) hanno creato un "indice del dovere", basato sulla visione degli intervistati della loro responsabilità morale di pagare le tasse ed hanno scoperto che un grado maggiore di questo "rimorso morale" ad evadere è collegato con una valutazione soggettiva della probabilità di essere indagati significativamente più alta.

Ma in che modo la probabilità soggettiva influenza la compliance?

Sheffrin e Triest (1991) presentano un'analisi econometrica dell'influenza degli atteggiamenti e delle convinzioni sulla probabilità percepita di essere scoperti e sul comportamento

d'evasione. La loro scoperta più importante è che gli individui che percepiscono una maggior probabilità di essere scoperti evadono significativamente meno.

Elffers, Weigel, e Hessing (1987) hanno condotto una serie di studi in Olanda indagando la relazione tra la percezione da parte dei contribuenti delle sanzioni, le probabilità di indagine, l'autodichiarazione di comportamenti di evasione e la severità percepita delle sanzioni. La loro analisi rivela che numerose variabili di comportamento, norme sociali e caratteri della personalità sono correlati con l'ammissione di avere commesso evasione fiscale.

Gli studi presentati in questo paragrafo dimostrano che generalmente gli individui fanno scarse previsioni delle probabilità di indagine e della grandezza delle sanzioni, il che in parte spiega una compliance più alta rispetto a quella prevista dal modello standard. Inoltre sembra sussistere una coerenza tra il loro senso di dovere morale ad essere onesti e la tendenza a sovrastimare la probabilità di essere scoperti. Ecco perché un altro corpo di studi indaga come i principi morali possano rientrare nella scelta di evadere meno di quanto ci si aspetterebbe da una scelta meramente economica.

1.4.2 L'evasione fiscale, i principi morali, la società e il governo

Esistono poi diverse altre possibili spiegazioni della compliance dei retribuenti, di solito trattate come argomenti indipendenti tra loro. Ciò nonostante ho deciso di ricondurle sotto la stessa sezione poiché sussiste un filo comune a tutte, ovvero la visione dell'uomo come un essere sociale in rapporto con gli altri. Infatti, per esempio, i valori morali che vengono individuati come significativi nella scelta di evadere generalmente sono valori scaturiti dalla relazione con gli altri. Anche il filone che considera l'effetto dell'opinione dei contribuenti sul governo può essere visto in un'ottica relazionale: la relazione appunto tra i singoli ed il governo. Inizierò trattando dei valori che subentrano maggiormente nella valutazione dei singoli.

1.4.3 Il senso di colpa, la vergogna, la stigmatizzazione

Due teorie della psicologia che sono state largamente discusse nel contesto dell'ottemperanza fiscale sono il senso di colpa e la vergogna.

Erard and Feinstein (1994) adattano tali sentimenti al contesto dell'ottemperanza fiscale argomentando che un contribuente anticipa il senso di colpa nel momento in cui contempla di sotto-riportare il proprio reddito evitando di essere scoperto, ma è probabile che anticipi la vergogna quando contempla di sotto-riportare e di essere scoperto. Questi autori riportano che introdurre tali sentimenti (in particolare la vergogna) nel modello di base migliora di molto le predizioni sull'evasione.

Anche Gramsick e Bursick (1990) prendono in considerazione senso di colpa e vergogna, ritenuti costi “auto-imposti” nel momento in cui gli individui offendono la loro stessa coscienza intraprendendo comportamenti che considerano moralmente sbagliati. In aggiunta parlano di imbarazzo e perdita di rispetto, costi imposti stavolta dalla società, che le persone potrebbero sperimentare quando violano norme rispettate dai “significant others”, ovvero gli amici, la famiglia.

Dhami e al-Nowaihi (2007) aggiungono al modello di Allingham e Sandmo i costi di stigmatizzazione successivi a una potenziale scoperta dell'evasione (in qualche modo paragonabile dunque alla precedente vergogna), stigmatizzazione intesa come fenomeno sociale che attribuisce una connotazione negativa ad un membro della società, declassandolo. Aggiungendo tali elementi al modello ha dei limiti. Innanzitutto non è chiaro in che modo aggiungere il senso di colpa e la vergogna all'interno della funzione di utilità, e non è possibile ricavare una risposta dalle teorie economiche o psicologiche. Inoltre, dato che questi due sentimenti non sono osservabili direttamente, la loro identificazione è basata completamente su assunzioni approssimative.

1.4.4 L'individuo nel gruppo

Numerosi studi hanno provato che gli individui siano influenzati dal contesto sociale nel quale, e dal processo con cui, vengono prese le decisioni. Ci sono anche numerose testimonianze del fatto che essi siano motivati da nozioni che scaturiscono da considerazioni di gruppo, nozioni come l'equità, l'altruismo, la reciprocità, l'empatia, la fiducia, la moralità, il patriottismo, le norme e abitudini sociali, l'obbedienza all'autorità e molte altre, tutte che dipendono in qualche modo dalle relazioni dell'individuo con un gruppo più grande. A prescindere dal termine utilizzato, tutte queste ricerche concludono che il comportamento individuale è fortemente condizionato dal comportamento del gruppo nel quale la persona si identifica (Alm, 2018).

Nell'ambito della compliance fiscale ci sono varie espressioni di queste interazioni sociali. L'aspetto più “ovvio” è che i singoli sono diversi tra loro e perciò non aggregabili in un singolo gruppo omogeneo. Alcune persone potrebbero essere motivate da risultati economici, ma altre potrebbero avere altre preferenze, comprese considerazioni non finanziarie come appunto l'altruismo, l'equità e la reciprocità. Inoltre, spesso conta anche il modo in cui questi diversi risultati vengono perseguiti. In breve, la gente dimostra grande diversità nei comportamenti, la quale va riconosciuta.

Un altro approccio alle interazioni sociali enfatizza che molto del comportamento individuale può essere interpretato come un “contratto psicologico” tra persone, in cui è centrale il

concetto di norma sociale di comportamento. Quest'ultima rappresenta uno schema di comportamento giudicato similmente dagli altri e sostenuto dall'approvazione sociale, o disapprovato. Tale schema è riconosciuto, abitudinario e autorinforzante e un individuo vi partecipa data l'aspettativa che ognuno farà altrettanto. Tale comportamento non viene perseguito per la paura di sanzioni; se gli altri lo adottano, l'individuo farà lo stesso, se non lo fanno, non lo farà neanche lui.

Per applicare specificamente questi concetti al caso dell'evasione molti studiosi aggiungono dei "costi psichici" alla funzione d'utilità individuale, i quali dipendono sia dall'entità dell'evasione dell'individuo, sia dal modo in cui quest'ultimo crede di essere visto dagli altri (Gordon, 1989; Erard e Feinstein, 1994; Eisenhauer, 2008; Alm e Torgler 2012).

Altri ancora introducono gli effetti reputazionali nella scelta d'evasione tramite le abitudini sociali e dimostrano che tali effetti generano molteplici equilibri, alcuni con alta compliance, altri con bassa compliance (Fortin et al., 2007; Traxler, 2010).

Torgler (2003) asserisce che i contribuenti dovrebbero essere classificati in quattro tipi:

- il "contribuente sociale" (influenzato dalle norme sociali e altri fattori sociali)
- il "contribuente onesto" (uno sempre onesto a prescindere da ogni incentivo ad evadere)
- il "contribuente intrinseco" (uno motivato da un sentimento d'obbligo)
- l'evasore fiscale (motivato solo dal valore atteso della scommessa ad evadere).

McBarnet (2004) suggerisce che gli individui potrebbero scegliere volontariamente di adempiere (atteggiamento definito da lui "committed compliance"), potrebbero adempiere contro volontà ("capitulative compliance") o potrebbero scegliere di non adempiere.

Braithwaite (2009) afferma che gli individui differiscono nelle loro motivazioni nel rispettare la legge fiscale, e ne identifica sia positive che negative.

Infine la relazione con altri contribuenti va anche a modificare la precedente probabilità soggettiva; ciò avviene per esempio nel caso in cui si abbiano conoscenti che lavorano "in nero" senza ripercussioni. La probabilità soggettiva è perciò funzione sia della propria evasione che di quella altrui. Se ad un contribuente aumenta la percezione dell'evasione altrui, la sua probabilità soggettiva di essere scoperto diminuisce e perciò evaderà di più. A loro volta coloro a conoscenza di questa sua maggior evasione, evaderanno di più, alimentando un circolo vizioso.

In conclusione questi modelli "di interazione" forniscono previsioni dei livelli di compliance molto più vicine a quelle osservate, ma ciò avviene al costo di una notevole complessità.

1.4.5 Il governo e l'onere fiscale

Un'altra parte della letteratura cerca di scoprire se il rapporto tra l'individuo e il governo in qualche modo possa influenzare la compliance. Tra i numerosi studi al riguardo, si possono distinguere due filoni, sebbene la linea di separazione tra i due sia sottile: uno analizza la percezione dell'onere fiscale, l'altro la valutazione dei singoli sul governo.

Alcuni studi di laboratorio (Spicer e Becker, 1980; Alm, Jackson, e McKee, 1992) hanno scoperto infatti che in un esperimento sull'evasione fiscale gli individui, oltre alle probabilità e alla posta in gioco, rispondono anche al contesto in cui si trovano. In particolare la decisione d'evadere può dipendere dall'idea della "coerenza" del sistema fiscale. Se l'equità fiscale rafforza la norma sociale contro l'evasione, allora l'evasione diventa più costosa in termini di coscienza (se non scoperta) o di reputazione (se scoperta). Gli autori suggeriscono dunque la presenza di una forma d'altruismo reciproco, forma in cui il comportamento del contribuente non dipende dal comportamento, dalle motivazioni e intenzioni di un altro insieme di individui, ma del governo stesso.

Per quanto riguarda la percezione dell'equità dell'onere fiscale, essa potrebbe influenzare negativamente la compliance se il contribuente pensa che il sistema fiscale lo tratti ingiustamente rispetto ad altri, o che le regole fiscali siano violate largamente a causa dell'evasione, creando così una diseguaglianza tra contribuenti onesti e non onesti. In termini psicologici ciò potrebbe portare a razionalizzare il crimine. Sempre Spicer e Becker in una situazione sperimentale scoprono che gli individui a cui viene detto che le loro tasse sono relativamente più alte evadono maggiormente, mentre a coloro a cui è detto il contrario evadono di meno, coerentemente con le precedenti ipotesi. Invece, in un esperimento simile condotto da Webley et al. (1991) l'onere fiscale percepito non aveva alcun effetto sulla scelta di evadere.

Anche Sandmo (2005) riporta che le persone, quando viene chiesta loro una giustificazione per aver scelto di evadere, spesso rispondono di essere trattate ingiustamente dal sistema fiscale. Tale risposta potrebbe essere vista come una difesa morale del proprio atteggiamento egoistico, ma sono stati fatti alcuni tentativi per dare spiegazioni teoriche di ciò e per esplorarne le implicazioni empiriche. Barth, Cappelen e Ognedal (2013), osservando che la tassa sul reddito non distingueva tra le persone che guadagnavano un dato reddito lavorando molte ore a salari bassi e quelle che lo guadagnavano con poche ore a salari alti, assumono che il primo gruppo si considera trattato iniquamente e perciò più giustificato ad evadere.

La letteratura è molto più vasta a riguardo dell'opinione dei contribuenti sul governo, misurata in termini di bene pubblico fornito e di corruzione.

Spicer e Lundstedt (1976) e Smith (1992) ipotizzano che un contribuente si sentirà “imbrogliato” qualora credesse che i suoi dollari delle tasse non siano ben spesi e potrebbe contraccambiare rifiutandosi di pagare interamente le sue tasse. Alm, Jackson e McKee (1992) verificano con degli esperimenti questa ipotesi, scoprendo una maggiore volontà di pagare quando i partecipanti sentono che riceveranno benefici da un bene pubblico finanziato dalle tasse esatte. Webley et al. (1991) esaminano il ruolo della soddisfazione del contribuente per il governo in carica, tramite metodi sperimentali. Scoprono diversi mesi dopo l’esperimento che quei partecipanti le cui risposte mostravano un allontanamento dal governo, avevano molto probabilmente evaso nel periodo degli esperimenti.

Pommerehne, Hart e Frey (1994) presentano un’analisi della relazione tra la fornitura di bene pubblico da parte del governo, gli sprechi del governo, le considerazioni sull’equità e al centro del modello vi è la scelta sulla compliance. Il risultato è che maggiore è il divario tra il bene pubblico fornito e la scelta ottimale di bene pubblico degli individui, più grande è il numero di persone che evadono; più grandi sono gli “sprechi” del governo, minore è la voglia di ottemperare ai doveri fiscali. Anche Levi (1998) sostiene questa tesi; in particolare spiega che se i cittadini credono che il governo agisca nel loro interesse e che la loro fiducia nello stato sia contraccambiata, allora sarà più facile che essi cooperino pagando le tasse anche quando nel loro interesse di breve termine converrebbe essere free-riders. Koessler et al. (2016) spiegano che nei cantoni svizzeri le persone pagano più tasse se esiste un collegamento temporale tra il pagamento ed un premio non di natura finanziaria (un fine settimana in un centro benessere), e similmente anche Dwenger et al. (2016) rivelano che i premi per la compliance (riconoscimento sociale, eleggibilità per una lotteria) aumentano la compliance, nel caso di una tassa parrocchiale in Germania.

Alm (2018) riporta un’altra importante scoperta attinente al rapporto con il governo: la partecipazione dei cittadini alle scelte delle istituzioni (nel processo più che nel risultato) ha effetti a prescindere dal livello delle tasse, dalle verifiche e le sanzioni. Per esempio, dei soggetti in degli esperimenti in laboratorio pagano di più quando scelgono tramite voto l’uso delle loro tasse, rispetto a quando lo stesso uso viene imposto; la compliance aumenta significativamente quando il voto indica chiaramente un consenso di gruppo.

Per concludere questo paragrafo sull’opinione sul governo parlerò di un interessante esperimento condotto su due Paesi simili nel sistema fiscale, ma con diversa storia e percezione sul governo, atto a verificare le teorie riportate sopra (Cummings et al., 2009). Le analisi di questi studiosi si basano sia su sondaggi che su un esperimento sul campo. I due paesi confrontati sono il Sud Africa e il Botswana. Nel Botswana l’autorità fiscale risulta essere più accomodante, ovvero le sanzioni sono meno dure. Il Transparency International’s

Corruption Perception Index, che indica la percezione dei cittadini sulla corruzione nel governo, è ben del 20% più alto (migliore) nel Botswana: lo Stato ha effettivamente un maggiore controllo sulla corruzione. Anche il “rule of law index”, il quale misura il grado di fiducia e ottemperanza delle leggi è tre volte più grande. Di conseguenza, il rispetto dei cittadini per lo stato e le istituzioni che governano le interazioni sociali ed economiche è più alto nel Botswana. Anche la capacità del governo di formulare e implementare politiche efficacemente è più alta in Botswana, il che significa anche una maggiore stabilità politica e assenza di violenza. Il coefficiente di GINI indica una maggiore diseguaglianza nel reddito in Botswana. Ciò che si osserva dai dati è che in Botswana la compliance è più elevata. Ciò è coerente con l’ipotesi che con un governo concepito come migliore i cittadini abbiano una volontà maggiore di pagare le tasse.

1.4.6 Le variabili sociodemografiche

L’ultima spiegazione di carattere non economico che propongo in questo capitolo riguarda le variabili sociodemografiche. Risulta infatti da alcuni studi che anch’esse abbiano un’influenza sulla scelta di evadere (Andreoni, Erard and Feinstein, 1999). Infatti, l’inadempienza è meno comune e anche di ammontare minore nelle famiglie in cui il capofamiglia ha più di 65 anni, ed è più frequente quando il capofamiglia è sposato. Alm (2018) riporta che, analizzando dati del TCMP, la compliance tende ad essere minore negli individui più giovani e single, ed osservando dati di esperimenti in laboratorio, gli individui sembrano avere compliance ridotta se maschi, giovani e se non preparano da soli le loro dichiarazioni.

Il tasso di compliance sembra variare anche tra occupazioni diverse. Sempre Andreoni et al. (1999) riferiscono che tra gli imprenditori individuali, quelli impegnati in vendite da luoghi fissi (concessionari automobilistici, ristoranti...) evadono per la percentuale maggiore, seguiti da quelli nei settori di trasporto, comunicazione e vendita al dettaglio. Purtroppo fonti come il TCMP contengono solo una manciata di variabili demografiche, perciò per studiare l’influenza di fattori come la razza e l’istruzione i ricercatori hanno collegato tali dati con altre fonti, come il Census, l’ufficio del censimento degli U.S.A. I risultati di tali analisi suggeriscono che in una data area geografica la compliance volontaria è più grande dove la parte di popolazione non-bianca è minore, la proporzione di ultrasessantacinquenni è maggiore e la proporzione di popolazione addetta al manifatturiero è maggiore.

Tali risultati indicano chiaramente l’eterogeneità del comportamento umano: individui che sarebbero altrimenti simili, ma differiscono per esempio solamente per età, mostrano comportamenti molto diversi nella compliance.

1.5 Conclusione Capitolo

Le prove empiriche dimostrano che gli individui sono motivati da considerazioni finanziarie. Ciò nonostante, come abbiamo visto, essi sono mossi anche da ragioni non finanziarie. Per esempio nella scelta di compliance hanno effetto la probabilità soggettiva del rischio di essere scoperti, l'empatia, il senso di colpa, la vergogna. Inoltre, sussistono prove che le persone siano motivate anche da considerazioni di tipo sociale. Anche le variabili sociodemografiche vengono ritenute fattori importanti in queste analisi. Includere questi fattori nel modello aumenta la compliance prevista, avvicinandosi a ciò che accade nel mondo reale.

Va ricordato che comunque non vi è omogeneità tra le persone nei comportamenti. Ci sono coloro che evadono sempre e quelli che non lo fanno mai; vi è chi si comporta come se dovesse massimizzare l'utilità in un gioco d'azzardo, chi sovrastima le probabilità d'indagine, chi risponde in maniera diversa all'onere fiscale, chi a volte coopera e a volte è free-rider e molti che sembrano guidati da principi morali. Tutti questi elementi secondo alcuni studiosi influiscono sulla compliance e potrebbero spiegare perché quest'ultima sia superiore rispetto a quanto previsto dai primi modelli. Definirò questa una visione "ottimistica" sull'evasione: gli individui non vogliono evadere.

Nel prossimo capitolo invece mi concentrerò principalmente su un esperimento che sostiene una versione più pessimistica: gli individui non evadono perché non possono farlo e non perché non vogliono farlo.

2. CAPITOLO SECONDO

L'INCAPACITÀ AD EVADERE

2.1 Introduzione capitolo

In questo capitolo proporrò una visione differente sul tema affrontato in questa tesi.

Nel capitolo precedente la compliance superiore a quella prevista dal modello standard è stata giustificata da elementi che fanno pensare che effettivamente gli individui non vogliono evadere.

Ma nella letteratura vengono prospettati anche scenari diversi. In particolare, in questo capitolo mi riferirò completamente ad un interessante esperimento condotto in Danimarca sulle indagini fiscali, il quale sostiene che, più che per volontà, gli individui non evadano perché non possono farlo. Tale studio indaga inoltre l'efficacia delle indagini e di lettere che "minacciano" un'indagine come deterrenti.

2.2 Un'ulteriore discrepanza tra il modello standard e il mondo reale.

Come scritto in precedenza, molti hanno argomentato che fattori di carattere non-economico che non vengono considerati da A-S rientrano nella scelta sull' evasione (aspetti culturali e psicologici come il patriottismo, il senso di colpa e la vergogna). Secondo Kleven et al. (2011) il modello economico standard si discosta dal mondo reale in un altro aspetto, potenzialmente ancora più importante: esso si concentra su una situazione in cui le dichiarazioni sono solamente di tipo "self-reporting", ovvero di autorendicontazione. Al contrario, tutte le economie avanzate utilizzano largamente metodi di reporting delle informazioni da parte di terzi, dove enti come datori di lavoro, banche e fondi d'investimento riportano il reddito tassabile degli individui (come clienti e impiegati) direttamente al governo. Sotto la condizione in cui sono gli enti terzi a riportare avviene un collegamento automatico dei report di terzi con quelli mandati dagli individui, scoprendo immediatamente eventuali discrepanze tra i due. Perciò, i contribuenti il cui reddito è sottoposto completamente a rendicontazione da terzi potrebbero non essere in grado di imbrogliare sulle proprie tasse. Il TCMP ha infatti documentato che la compliance a livello aggregato è molto più alta per le categorie di reddito con questo tipo di reporting.

Lo studio danese si sviluppa in questo modo. Innanzitutto, viene ampliato il modello standard in modo da tener conto dell'endogenia della probabilità di essere scoperti al tipo di reddito che viene sottoriportato (reddito "autoriportato", o reddito riportato da terzi) e ne vengono esplicate le previsioni. In seguito, vengono testate le previsioni tramite un esperimento su un vasto campione, in collaborazione con l'autorità fiscale danese (SKAT), per indagare sia la grandezza dell'evasione che la risposta di quest'ultima a provvedimenti del governo.

Diversamente da lavori precedenti, come il TCMP, i dati forniti da questo lavoro permettono di distinguere chiaramente le diverse voci di reddito soggette ai due tipi di reporting per ogni individuo del campione, e di misurare l'effetto dei provvedimenti sui due tipi separatamente.

2.3 La rivisitazione del modello di base

In questo studio il modello A-S viene modificato: i contribuenti sono neutrali al rischio e la probabilità di indagine è endogena e dipende dal reddito dichiarato. Tali modifiche servono a dimostrare che un alto livello di compliance possa potenzialmente coesistere anche con una bassa probabilità di indagine e con sanzioni ridotte, se non nulle.

Si considera un contribuente con reddito effettivo \bar{y} , reddito dichiarato y , reddito non dichiarato $e = \bar{y} - y$; p è la probabilità di scoperta, considerata come il prodotto tra la probabilità di indagine e la probabilità di scoperta condizionata alla probabilità di indagine. Tale probabilità è per assunzione una funzione crescente del reddito non dichiarato $p = p(e)$. Ciò avvicina il modello a ciò che avviene nella realtà: più un individuo evade, maggiore è la probabilità che l'autorità sospetti una falsa dichiarazione e conduca un'indagine.

Anche qui si assume che un'indagine scopra o l'intera evasione, o niente. Quando l'evasione viene rivelata, la persona è costretta a pagare la tassa dovuta più una sanzione. L'aliquota è t e la sanzione è θ . La funzione d'utilità è dunque:

$$u = (1 - p(e)) \cdot [\bar{y}(1 - t) + te] + p(e) \cdot [\bar{y}(1 - t) - \theta te].$$

Viene poi calcolato il punto che massimizza l'utilità e viene introdotta, a differenza del modello originale, l'elasticità della probabilità di scoperta rispetto all'evasione:

$$\varepsilon = p'(e)e/p.$$

La condizione di primo ordine che determina l'evasione fiscale è:

$$p(e) * (1 + \theta) * (1 + \varepsilon(e)) = 1$$

Il primo membro dell'equazione rappresenta il costo marginale atteso per un ulteriore dollaro evaso, il secondo è il beneficio marginale di un ulteriore dollaro evaso.

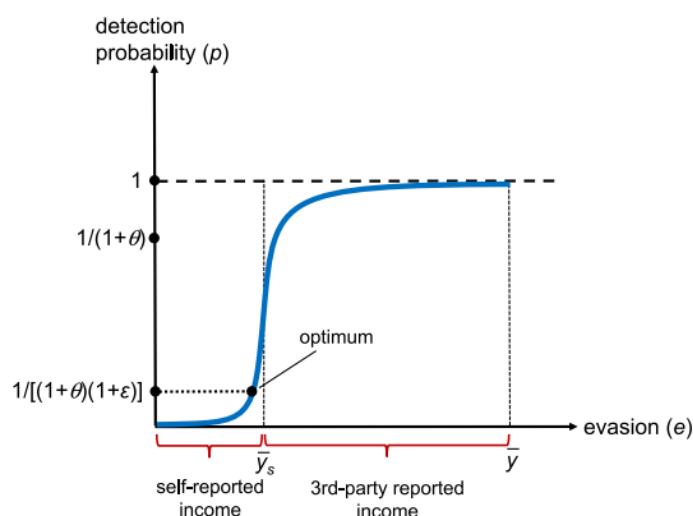
Se $\varepsilon=0$, come nel modello standard, il costo marginale atteso è uguale alla probabilità per la tassa evasa più la sanzione. La presenza dell'elasticità riflette proprio la crescente probabilità di scoperta per ogni ulteriore dollaro evaso. In questo modello, può esserci compliance anche in caso di nessuna sanzione ($\theta = 0$). In questa situazione un'evasione parziale può essere preferibile a quella totale, data la minore probabilità di essere scoperti.

Osservando la condizione di primo ordine, un contribuente dovrebbe aumentare l'evasione fino a quando il primo membro dell'equazione è inferiore a 1. Il fatto che θ e $p(e)$ siano bassi, implica che, secondo A-S, i contribuenti pagano più di quanto sarebbe conveniente per loro. Il modello standard ignora infatti l'elasticità, che è particolarmente importante in presenza di

reporting da terzi. Tale metodo di rendicontazione dà una struttura specifica alle funzioni $p(e)$ e ε . La rendicontazione da terzi viene introdotta nel modello considerando il reddito effettivo \bar{y} come composto da \bar{y}_t (reddito riportato da terzi, come salari, pagamenti di mutuo, etc.) e \bar{y}_s (reddito autoriportato, come reddito da lavoro autonomo, deduzioni, etc.).

Per \bar{y}_t la probabilità di scoperta è vicina a 1, dato il collegamento automatico tra i redditi dichiarati dagli individui e i report da terzi. Al contrario per \bar{y}_s la probabilità è molto bassa, poiché l'autorità non ha le risorse per rivelare tale evasione.

Date queste osservazioni, Kleven et al. disegnano così la funzione di probabilità di scoperta:



Kleven et al. (2011) 1

La probabilità di scoperta è molto bassa quando $y < \bar{y}_s$, molto alta per $y > \bar{y}_s$ e aumenta rapidamente quando $y = \bar{y}_s$.

Questa figura è basata sulla logica assunzione che l'individuo evada prima le voci di reddito con minore probabilità di scoperta e poi quelle con probabilità maggiore. Perciò, la probabilità di scoperta ha una forma ad S, essendo inizialmente molto vicina a 0 e aumentando poi in corrispondenza di \bar{y}_s . Come indicato in figura, il punto d'ottimo di evasione per il contribuente è a sinistra di \bar{y}_s , evadendo quasi totalmente il reddito autoriportato e dichiarando completamente quello riportato da terzi.

Ovviamente la proporzione di \bar{y}_s varia da persona a persona (dipendendo dal lavoro autonomo, il tipo di occupazione, etc.). Sebbene la figura suggerisce un punto d'evasione ottimale vicino a \bar{y}_s , a coloro il cui reddito è quasi interamente costituito da \bar{y}_s non conviene evaderlo quasi del tutto. Infatti il reddito dichiarato alla fine deve essere coerente con il consumo, il quale può essere in parte verificato dal governo tramite le informazioni ricavabili dalle istituzioni finanziarie, dagli estratti conto etc.

Ciò porta alla previsione che i contribuenti con poco reddito “self-reported” lo evaderanno totalmente, mentre quelli con una parte significativa di questo reddito ne evaderanno relativamente una frazione minore. Il modello predice inoltre che l’effetto deterrente dei provvedimenti intrapresi dal governo dipenderà dal sistema di report.

2.4 L’esperimento danese

2.4.1 Il sistema fiscale

Tutte le previsioni del modello vengono appunto testate dall’esperimento. Prima di descriverlo conviene però fornire alcune informazioni a riguardo del sistema fiscale danese.

L’88% dei cittadini deve pagare una tassa sul reddito e tutti i cittadini che devono pagare le tasse devono presentare una dichiarazione. La dichiarazione per il reddito percepito nell’anno t avviene la primavera dell’anno $t+1$. Entro la fine di gennaio dell’anno $t+1$ l’autorità (SKAT) ha già ricevuto la maggior parte dei report degli enti terzi; a partire da tali dati lo SKAT crea delle dichiarazioni precompilate che vengono mandate ai contribuenti a metà marzo. In seguito, ogni contribuente ha la possibilità di apportare eventuali modifiche ed entro il primo di maggio deve spedire la nuova dichiarazione.

Dopo di ciò, le dichiarazioni vengono automaticamente segnalate in base alle loro caratteristiche e alle informazioni possedute dallo SKAT. Le dichiarazioni segnalate vengono controllate dagli esaminatori fiscali, che decidono se indagare o meno a seconda della gravità delle segnalazioni. In caso di rilevata sottodichiarazione il contribuente può pagare immediatamente la somma dovuta, o pagare in seguito con gli interessi. Potrebbe essere inoltre data una multa se viene scoperto che la sottodichiarazione è un tentativo volontario di evasione. Nella pratica, tali sanzioni non vengono date quasi mai data la difficoltà di distinguere tra errori onesti e frodi volontarie.

2.4.2 La struttura dell’esperimento

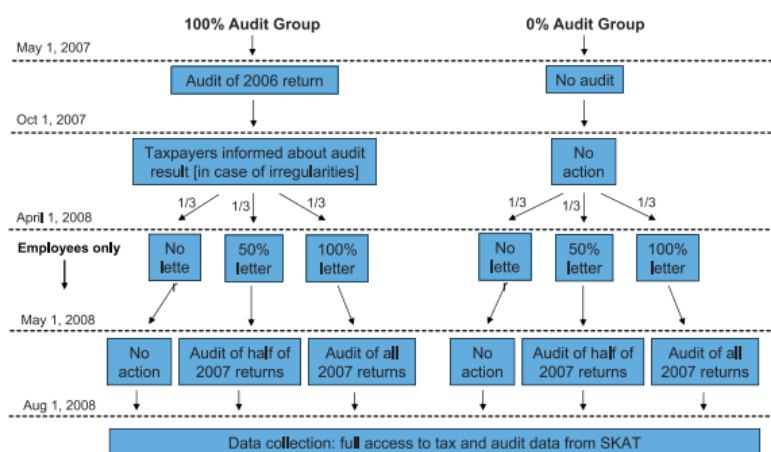
L’esperimento è stato condotto su un campione casuale di 25020 impiegati e 17764 lavoratori autonomi, ed eseguito in due periodi: durante le stagioni di invio e controllo delle dichiarazioni tra il 2007 e il 2008.

Nel primo step i contribuenti vengono assegnati automaticamente o ad un gruppo in cui non vengono verificate le dichiarazioni, o ad un gruppo in cui esse vengono sempre verificate, a prescindere dalle caratteristiche delle dichiarazioni (0% audit group e 100% audit group). Le indagini, effettuate sulle dichiarazioni del 2007 per i redditi del 2006, non sono state preannunciate ai contribuenti, i quali non sapevano di far parte di un esperimento. Le dichiarazioni del gruppo 100% sono state verificate approfonditamente in ogni voce di reddito

tramite diversi metodi di verifica, utilizzando anche le informazioni sul consumo. Quelle del gruppo 0% invece non sono state controllate, neanche quando le segnalazioni indicavano dichiarazioni sospette.

Nel secondo step sono stati scelti casualmente impiegati di entrambi i gruppi a cui sono state preannunciate indagini fiscali sulle loro dichiarazioni del 2008. Un terzo di ciascun gruppo ha ricevuto una lettera che diceva che la loro dichiarazione sarebbe stata sicuramente indagata, un altro terzo una lettera che diceva che per metà del loro gruppo essa sarebbe stata indagata ed infine l'ultimo terzo non ha ricevuto alcuna lettera. La probabilità di indagine percepita è dunque 100% per il primo gruppo, 50% per il secondo e uguale a prima per il terzo. L'intento di questo step è studiare appunto come la variazione della percezione della probabilità di indagine influisce sul comportamento dei contribuenti.

La seguente figura illustra sinteticamente le fasi dell'esperimento.



Kleven et al. (2011) 2

Nonostante siano state spese molte risorse per questa indagine, è altamente improbabile che sia stata rivelata tutta l'evasione e perciò i dati forniscono stime che sottostimano l'evasione totale, come succede anche nel TCMP. Mentre però il TCMP per calcolare l'evasione effettiva utilizza un moltiplicatore, che è soggetto ad errore, questo studio utilizza esclusivamente i dati ricavati e perciò le considerazioni riguardano solo l'evasione scoperta, misurabile e non quella totale. I dati utilizzati vengono dal database dello SKAT, che include per ogni contribuente ogni voce di reddito ricavata dai report di terzi, dalle dichiarazioni precompilate, dalle dichiarazioni inviate e dalle dichiarazioni corrette post indagine. I dati includono anche le segnalazioni sulle dichiarazioni e alcune variabili sociodemografiche come l'età, il genere, lo stato coniugale etc.

2.4.3 La prima fase

Kleven et al. (2011) proseguono analizzando i dati provenienti dalle dichiarazioni dei redditi del 2007 del gruppo 100%.

TABLE II
AUDIT ADJUSTMENTS DECOMPOSITION^a

		A. Total Income Reported				B. Third-Party vs. Self-Reported Income			
		Pre-Audit Income	Audit Adjustment	Under- reporting	Over- reporting	Third-Party Income	Third-Party Under- reporting	Self- Reported Income	Self-Reported Under- reporting
		1	2	3	4	5	6	7	8
I. Net Income and Total Tax									
Net income	Amounts	206,038	4532	4796	-264	195,969	612	10,069	4183
		(2159)	(494)	(493)	(31)	(1798)	(77)	(1380)	(486)
% Nonzero		98.38	10.74	8.58	2.16	98.57	2.31	38.18	7.39
		(0.09)	(0.22)	(0.20)	(0.10)	(0.08)	(0.11)	(0.35)	(0.19)
Total tax	Amounts	69,940	1980	2071	-91				
		(1142)	(236)	(235)	(11)				
% Nonzero		90.76	10.59	8.41	2.18				
		(0.21)	(0.22)	(0.20)	(0.10)				
II. Positive and Negative Income									
Positive income	Amounts	243,984	3776	3943	-167	223,882	516	20,102	3427
		(2511)	(485)	(485)	(27)	(1860)	(76)	(1693)	(478)
% Nonzero		98.24	5.80	4.78	1.02	98.15	1.60	19.53	3.41
		(0.09)	(0.17)	(0.15)	(0.07)	(0.10)	(0.09)	(0.28)	(0.13)
Negative income	Amounts	-37,946	756	853	-97	-27,913	97	-10,033	756
		(1014)	(71)	(69)	(14)	(406)	(12)	(862)	(68)
% Nonzero		79.09	6.45	5.13	1.32	78.21	0.75	29.49	4.99
		(0.29)	(0.18)	(0.16)	(0.08)	(0.29)	(0.06)	(0.33)	(0.16)

(Continues)

TABLE II—Continued

		A. Total Income Reported				B. Third-Party vs. Self-Reported Income			
		Pre-Audit Income	Audit Adjustment	Under- reporting	Over- reporting	Third-Party Income	Third-Party Under- reporting	Self- Reported Income	Self-Reported Under- reporting
		1	2	3	4	5	6	7	8
III. Income Components									
Personal income	Amounts	210,178	2327	2398	-71	211,244	463	-1066	1936
		(1481)	(399)	(399)	(11)	(1385)	(74)	(548)	(392)
% Nonzero		95.22	2.49	1.99	0.50	95.20	1.30	11.95	0.82
		(0.15)	(0.11)	(0.10)	(0.05)	(0.15)	(0.08)	(0.23)	(0.06)
Capital income	Amounts	-11,075	254	286	-32	-14,556	98	3481	188
		(340)	(49)	(49)	(6)	(602)	(11)	(542)	(47)
% Nonzero		93.93	2.10	1.69	0.41	94.91	0.79	12.29	1.28
		(0.17)	(0.10)	(0.09)	(0.05)	(0.16)	(0.06)	(0.23)	(0.08)
Deductions	Amounts	-9098	148	197	-49	-5666	18	-3432	179
		(104)	(17)	(15)	(7)	(48)	(3)	(85)	(15)
% Nonzero		60.07	3.45	2.56	0.89	57.61	0.31	22.60	2.49
		(0.35)	(0.13)	(0.11)	(0.07)	(0.35)	(0.04)	(0.30)	(0.11)

(Continues)

		A. Total Income Reported				B. Third-Party vs. Self-Reported Income			
		Pre-Audit Income	Audit Adjustment	Under- reporting	Over- reporting	Third-Party Income	Third-Party Under- reporting	Self- Reported Income	Self-Reported Under- reporting
		1	2	3	4	5	6	7	8
III. Income Components (Continued)									
Stock income	Amounts	5635	259	281	-22	3783	30	1852	251
		(1405)	(45)	(45)	(8)	(976)	(12)	(943)	(43)
% Nonzero		22.47	0.95	0.80	0.15	22.44	0.07	2.45	0.75
		(0.30)	(0.07)	(0.06)	(0.03)	(0.30)	(0.02)	(0.11)	(0.06)
Self-employment	Amounts	10,398	1544	1633	-89	1164	4	9234	1630
		(812)	(280)	(279)	(26)	(177)	(2)	(816)	(279)
% Nonzero		7.63	3.43	3.02	0.41	1.40	0.04	7.66	3.00
		(0.19)	(0.13)	(0.12)	(0.05)	(0.08)	(0.01)	(0.19)	(0.12)

Kleven et al. (2011) 3

In breve, la tabella mostra il reddito netto totale nella parte A, e separatamente a seconda del metodo di reporting nella parte B. Viene mostrata per ogni categoria di reddito il valore dichiarato pre-indagine e le modifiche dovute a errori di riporto, sia in difetto (verosimilmente evasione), che in eccesso. Ogni voce di reddito della tabella è la somma di diverse altre voci ricavate dalle dichiarazioni. Gli autori distinguono inoltre tra voci di reddito positive e

negative; ciò è importante perché permette di misurare separatamente gli errori di riporto in difetto per i due tipi di sistema di reporting.

La seconda colonna mostra che per ogni categoria di reddito gli aggiustamenti (i quali sono sempre significativi statisticamente) sono verso l'alto, il che significa che i contribuenti evadono le tasse.

L'evasione misurabile totale, calcolata come la somma totale degli aggiustamenti avvenuti in seguito ad indagine, costituisce il 2,2% del reddito netto totale riportato. L'evasione appare dunque ridotta, ma la percentuale nasconde una sostanziale eterogeneità per categorie di reddito, andando dall'1,1% per il personal income, composto da salari, trasferimenti e pensioni, al 14,9% per il reddito da lavoro autonomo.

Il tasso d'evasione può essere visto anche come percentuale dei contribuenti che evadono. Se tale tasso viene calcolato come percentuale di contribuenti che modificano la propria dichiarazione a seguito di indagine, esso è pari a 10,7%. Anche qui riscontriamo una notevole eterogeneità, con un 2,6% per il personal income e ben 44,9% per il reddito da lavoro autonomo.

Il documento prosegue poi confrontando i due tipi di reporting.

Per ogni categoria di reddito ci sono voci che sono "self-reported" ed altre riportate da terzi. Ma la prevalenza di uno o dell'altro tipo varia molto tra le categorie, con agli estremi molta rendicontazione di terzi per il personal income e molto poca per il reddito da lavoro autonomo. Ciò, considerando anche i risultati descritti poco sopra, dimostra che il tasso d'evasione è più alto quando c'è meno rendicontazione da enti terzi.

Quest'ultima tipologia di report è molto diffusa in Danimarca. Infatti, il 95% del reddito netto totale viene riportato in questo modo, con dunque solo il 5 % di self reporting.

Sebbene ciò significhi che in media la probabilità di scoprire l'evasione è alta, l'utilizzo del reporting da terzi non è omogeneo tra le categorie di reddito: per il personal income esso ricopre la quasi totalità del reddito, ma riguarda solo l'11% dei redditi da lavoro autonomo.

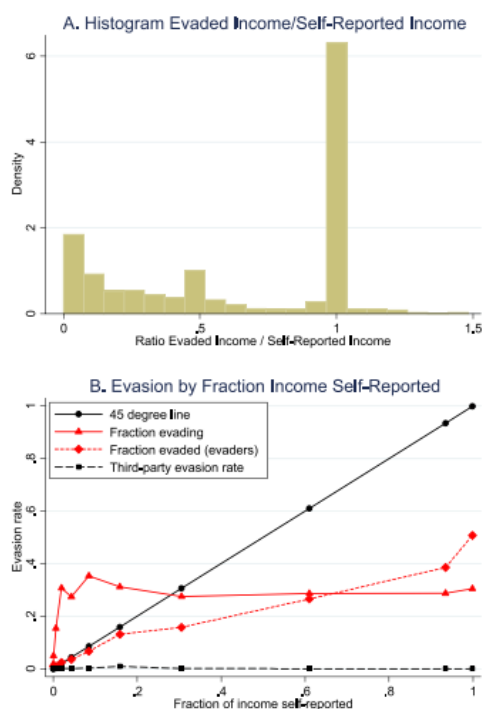
Gli autori distinguono poi la sottodichiarazione tra reddito "third-party reported" e reddito self-report, trovando notevoli differenze. Per il primo tipo il tasso di evasione è molto piccolo e sempre al di sotto dell'1%. È interessante notare che lo stesso vale per il reddito da lavoro autonomo, dove il tasso è solo di 0,33%; ciò indica che nel complesso l'evasione tra i lavoratori autonomi è alta perché il sistema di report delle informazioni lo permette e non perché, per esempio, coloro che scelgono il lavoro autonomo abbiano preferenze diverse dagli altri (un atteggiamento diverso nei confronti del rischio).

Per i redditi self-reported l'evasione è invece significativa, il tasso è infatti pari a 41,6% dell'utile netto totale self-reported. Ricordiamoci inoltre che le stime per entrambi i tipi sono

calcolate solamente sull'evasione scoperta, fornendo una stima ridotta dell'evasione effettiva, specialmente per l'ultimo tipo, dove spesso l'evasione non è tracciabile.

2.4.4 La verifica delle ipotesi

Come già citato, Kleven et al. inizialmente ipotizzano che la scelta ottimale per gli individui sia non evadere il reddito riportato da terzi ed evadere quasi totalmente il reddito autorendicontato, eccezion fatta per coloro per cui questo reddito costituisce parte importante del reddito totale. I dati ricavati da questo esperimento confermano tali ipotesi.



Kleven et al. (2011) 4

L'istogramma rappresenta la distribuzione del rapporto tra il reddito evaso e il reddito self-reported nel gruppo di coloro che evadono. Il picco in corrispondenza del rapporto pari a 1 mostra che tra gli evasori la strategia più comune è evadere il reddito autoriportato per intero. Inoltre la figura mostra che quasi nessun evasore decide di evadere più del proprio reddito autoriportato (non si evade in nessuna parte il reddito riportato da terzi).

Il secondo grafico confronta la frazione di contribuenti che evadono e la frazione di reddito evaso con la frazione di reddito self-reported. Gli autori indicano tre importanti scoperte. Innanzitutto, la probabilità di evasione sale immediatamente una volta che il contribuente ha una parte di reddito di tipo self-reported. Poi, la parte di reddito evaso aumenta al crescere della frazione di reddito self-reported, mentre la frazione di reddito riportato da terzi evaso è sempre vicina a zero. Ciò indica proprio che le persone che hanno più reddito self-reported

evadono di più, ma dichiarano sempre interamente il reddito riportato da terzi. Infine, la percentuale di reddito evaso è molto vicina alla linea a 45° finché il reddito self-reported è meno del 20% del reddito totale, per poi scendere al di sotto di tale linea. Questo significa che coloro che hanno una frazione di reddito self-reported più piccola evadono una frazione relativamente maggiore rispetto a chi ha una frazione più grande di questo reddito. Tale scoperta è coerente con l'ipotesi che chi ha un reddito self-reported significativo non lo evade in toto poiché una dichiarazione troppo distante dal consumo effettivo potrebbe dare il via ad un'indagine.

In sintesi, l'evasione risulta molto bassa, ma è significativa una volta che si prende in considerazione solamente il reddito self-reported. Viene rilevato dunque uno schema in cui ogni contribuente dichiara completamente il reddito riportato da terzi (il quale viene facilmente verificato) e allo stesso tempo dichiara un reddito self-reported inferiore a quello effettivo (che non è facilmente verificabile). Tali scoperte sono coerenti col modello presentato e indicano che la compliance complessiva sia alta non perché gli individui non vogliano frodare, ma perché non sono in grado di farlo a causa dell'utilizzo pervasivo della rendicontazione da terzi.

2.4.5 L'influenza del sistema di reporting rispetto ai fattori sociodemografici

Nel primo capitolo viene sostenuta l'importanza delle variabili sociodemografiche nella scelta d'evasione. Nello studio danese invece, gli autori vogliono dimostrare come tali fattori risultino marginali se confrontati con il sistema di rendicontazione.

Per esplorare il ruolo di tali variabili conducono sul gruppo 100% audit una regressione OLS di una variabile dummy per la sottodichiarazione del reddito su un'altra serie di dummies.

Coefficients (in Percent)	A. Basic Variables				B. Detailed Variables			
	Social		Socio-economic		Tax Return		All Factors	
	1	2	3	4	5	6	7	8
Constant	12.72 (1.06)	10.13 (1.12)	1.18 (0.25)	3.72 (1.01)	6.95 (1.64)	5.55 (2.16)	0.95 (2.04)	2.24 (2.99)
Female dummy	-5.56 (0.63)	-4.17 (0.65)		-2.06 (0.62)	-5.29 (0.62)	-3.33 (0.67)		-1.02 (0.62)
Married dummy	1.22 (0.70)	-0.55 (0.72)		-1.50 (0.72)	-0.72 (0.77)	-1.98 (0.78)		-1.70 (0.75)
Member of church	-1.59 (0.98)	-2.27 (0.97)		-0.94 (0.92)	-1.54 (1.02)	-1.88 (0.99)		-0.71 (0.92)
Geographical location	Copenhagen dummy	-1.49 (1.52)	-0.01 (1.51)		-0.25 (1.47)	6 location dummies	<i>p</i> -value	<i>p</i> -value
Age	Age > 45 dummy	-0.72 (0.67)	-0.63 (0.67)		-0.56 (0.61)	4 age group dummies	<i>p</i> -value	<i>p</i> -value
Home ownership		5.49 (0.65)		0.15 (0.66)			3.72 (0.73)	-0.88 (0.71)
Firm size	Firm size < 10 dummy	5.07 (1.26)		3.47 (1.05)	5 firm size dummies	<i>p</i> -value		<i>p</i> -value
Industrial sector	Informal sector dummy	4.37 (1.15)		0.27 (0.92)	22 industry dummies	<i>p</i> -value		<i>p</i> -value
Self-reported income dummy			5.58 (0.75)	5.59 (0.80)			3.49 (0.80)	3.75 (0.78)
Self-reported income > 20,000 DKK			21.68 (1.38)	21.09 (1.40)			9.79 (1.62)	8.76 (1.61)
Self-reported income < -10,000 DKK			14.99 (1.42)	14.74 (1.42)			14.56 (1.41)	14.24 (1.38)

(Continues)

Coefficients (in Percent)	A. Basic Variables				B. Detailed Variables			
	Social Factors	Socio-economic Factors	Tax Return Factors	All Factors	Social Factors	Socio-economic Factors	Tax Return Factors	All Factors
	1	2	3	4	5	6	7	8
Auditing flag dummy			13.22 (1.58)	13.07 (1.53)			12.26 (1.61)	12.37 (1.56)
Self-employed dummy							17.03 (1.14)	13.47 (1.39)
Capital income dummy							-0.75 (1.98)	-0.47 (1.87)
Stock income dummy							0.33 (0.65)	1.21 (0.66)
Deduction dummy							-1.12 (0.72)	-0.76 (0.88)
Audit adjustment in 2004 or 2005 dummy							7.22 (1.58)	6.86 (1.55)
Income controls					6 income group dummies		<i>p</i> -value 0.20	<i>p</i> -value 0.02
<i>R</i> -squares	1.16%	2.46%	16.15%	16.53%		2.16%	7.76%	18.72%
Adjusted <i>R</i> -squares	1.14%	2.42%	16.14%	16.48%		2.11%	7.58%	18.66%
							19.76%	19.54%

Kleven et al. (2011) 5

Nella prima colonna la regressione include solo variabili sociali: l'età, lo stato sociale, l'appartenenza ad una parrocchia, la locazione geografica (dummy per abitare a Copenhagen) e l'età (dummy per essere più vecchi di 45 anni). La tabella mostra che essere femmina, membro di una parrocchia, vivere nella capitale ed essere più grandi di 45 anni è associato negativamente con l'evasione, mentre essere sposati è associato positivamente. Però, tra queste variabili solo il genere risulta significativo statisticamente.

Nella terza colonna vengono presi in considerazione i fattori relativi al sistema informativo, in particolare la presenza e l'ampiezza del reddito self-reported e la presenza di segnalazioni (che sono per lo più funzione del reddito self-reported). I risultati mostrano un effetto molto forte di queste variabili del sistema d'informazione.

Nella quarta colonna la regressione viene condotta su tutte le variabili delle prime due colonne per studiarne la relativa importanza. Si nota dunque che le variabili che spiegano il reddito self-reported sono gli indicatori più forti dell'evasione. Per quanto riguarda le variabili sociali, hanno tutte un effetto ridotto e sono tutte insignificanti statisticamente, tranne per il genere femminile e lo stato sociale.

Osservando i coefficienti di determinazione (*R*² aggiustato) si nota come la regressione contenente esclusivamente le variabili sul tipo di reddito spiega il 16,1% della varianza, mentre la regressione sulle variabili socioeconomiche ne spiega solamente il 2,5%. I coefficienti di determinazione di questo esperimento provano che in realtà le variabili sociodemografiche hanno scarse implicazioni nella scelta di evadere.

La parte B della tabella indaga se queste scoperte rimangono valide arricchendo notevolmente con altre variabili la regressione. Ebbene, le conclusioni rimangono le stesse: gli effetti delle variabili sociali sono esigui, mentre quelle che inglobano il sistema di report (presenza e grandezza di reddito self-report, il lavoro autonomo, le segnalazioni e l'esistenza di precedenti aggiustamenti delle dichiarazioni post indagine) hanno effetti molto importanti. Ciò conferma che i report e la tracciabilità sono centrali nella decisione di compliance.

2.4.6 La seconda fase

La seconda fase dell'esperimento analizza gli effetti delle indagini e delle lettere inviate sulla compliance futura.

L'effetto delle indagini viene introdotto nella prospettiva fornita dal modello rivisitato. In tale modello il reddito dichiarato è funzione della probabilità di scoperta percepita.

Dato che le indagini costituiscono un evento raro nella vita di un contribuente, è probabile che forniscano nuove informazioni e che perciò modifichino la probabilità percepita. Come già detto, tale probabilità è il prodotto tra la probabilità di indagine e la probabilità di scoperta condizionata all'indagine; un'indagine potrebbe avere effetti su entrambe.

Sembrerebbe scontato che l'effetto sia positivo. La risposta non è invece ovvia, poiché le conseguenze sono in realtà teoricamente ambigue. Infatti, a seguito dell'indagine un contribuente potrebbe scoprire che l'autorità fiscale sia più o meno efficace di quanto atteso nello scoprire l'evasione. Nella pratica però, i contribuenti indagati sono contattati solo se gli ispettori fiscali, nell'esaminare una dichiarazione, credano che tramite indagine si possano scoprire redditi nascosti o deduzioni non giustificate. Perciò, di solito, i contribuenti sono consapevoli di essere indagati solo quando gli ispettori hanno successo. Ciò significa che probabilmente a seguito di un'indagine la probabilità di scoperta condizionata all'indagine crescerà. Pertanto, il modello predice un incremento del reddito dichiarato. In particolare, il reddito self-reported dovrebbe aumentare, ma non quello rendicontato da terzi dove la probabilità di scoperta è già vicina a 1.

Gli effetti delle indagini vengono stimati sulle dichiarazioni successive, confrontando i cambiamenti tra i redditi dichiarati nel 2007 e quelli dichiarati nel 2008 nei gruppi 0% e 100%. Vengono analizzati sia l'ammontare di reddito evaso che la frazione di evasori. La deterrenza viene calcolata sul reddito totale e poi sui redditi self-reported e third-party-reported separatamente. L'evasione scoperta del 2007 viene interpretata dagli autori come l'effetto "meccanico" dell'indagine, mentre l'effetto sulle susseguenti dichiarazioni dei redditi viene visto come l'effetto "comportamentale" (nel senso di deterrente) della modifica della probabilità percepita. Tale effetto, considerando l'ammontare evaso, può essere interpretato come la causa della dichiarazione di un ulteriore dollaro di reddito nella dichiarazione dell'anno successivo. A livello di probabilità, la deterrenza rappresenta la conseguenza dello sperimentare l'obbligo di aumentare il reddito dichiarato a seguito di un'indagine sulla probabilità di aumentare il proprio reddito dichiarato l'anno successivo. Viene scoperto che avere esperienza di indagini aumenta le probabilità di incrementare il reddito dichiarato e dunque l'imposta dovuta dell'1%, sebbene ciò non abbia significatività a livello statistico.

Secondo il modello di base, l'effetto deterrente dovrebbe essere costituito unicamente dal reddito autoriportato. I dati confermano questa ipotesi: il 91% della deterrenza ricade infatti su questo reddito, dove la probabilità di aumentarlo è del 2,1% (cifra che questa volta è significativa a livello statistico), ovvero più del doppio dell'effetto calcolato sul totale dei redditi.

Riassumendo, l'effetto deterrente complessivo delle indagini è positivo, ma abbastanza modesto. L'effetto sul reddito netto totale corrisponde soltanto all'1% del reddito, ma questo effetto è guidato interamente dal reddito autorendicontato. Pertanto, quando il sistema informativo è tale che i contribuenti sono in grado di frodare, essi mostrano una significativa sottodichiarazione e rispondono alle politiche deterrenti riducendola. L'effetto deterrente complessivo è dunque modesto per il vasto utilizzo della rendicontazione da terzi, dove la probabilità di scoperta è già vicina a 1. I risultati sono dunque coerenti col modello presentato da Kleven et al.

2.4.7 Le lettere

Come descritto in precedenza, le lettere annunciano una probabilità di indagine pari o a 50%, o a 100%, a contribuenti selezionati casualmente sia dal gruppo 0% che dal gruppo 100%.

È importante tenere a mente che la probabilità di indagine differisce dalla probabilità di scoperta, ed è quest'ultimo il parametro che secondo la teoria determina la compliance fiscale alla fine. Le variazioni nella probabilità di indagine creano variazioni nella probabilità di essere scoperti, e l'ampiezza di tali variazioni dipende dalla probabilità di essere scoperti condizionata all'indagine. Questa probabilità condizionata non è osservabile, ma si ipotizza sia minore per il reddito autoriportato dove gli esaminatori riescono a reperire poche informazioni. Perciò, mentre le probabilità di indagine nell'esperimento delle lettere sono molto alte, le probabilità percepite di essere scoperti sono molto più modeste e la grandezza delle stime dovrebbe essere vista sotto questa luce.

L'esperimento delle lettere è basato su un campione composto esclusivamente da impiegati. Essi hanno ricevuto la lettera "di minaccia" poco dopo aver ricevuto la dichiarazione precompilata, ed un mese prima della scadenza per presentare le dichiarazioni finali nel 2008. L'effetto delle lettere viene quindi calcolato osservando le differenze tra la dichiarazione precompilata e quella finale. Dato che le dichiarazioni precompilate includono tutte le informazioni da terzi disponibili al governo, le stime sono interpretate come effetti sul reddito autoriportato.

Gli autori riportano tre scoperte principali. Innanzitutto vi è un effetto positivo delle lettere sugli aggiustamenti del reddito e dell'onere fiscale. Le lettere infatti aumentano le probabilità

che vi siano aggiustamenti del 12,2%, aggiustamenti che corrispondono ad aumenti del reddito del 19%. In secondo luogo, gli aggiustamenti sono quasi esclusivamente verso l'alto e sempre statisticamente significativi. Ciò è coerente col modello: le lettere aumentano la probabilità percepita di essere scoperti e perciò scoraggiano i contribuenti dal sottodichiarare. Terzo, gli aggiustamenti verso il basso sono sempre vicini a zero e mai statisticamente significativi.

Vengono inoltre osservate le differenze tra chi ha ricevuto una lettera 100%, chi una 50% e chi nessuna lettera. Sia per quanto riguarda le somme dichiarate, che per la probabilità che vi siano stati aggiustamenti, la differenza che vi è tra l'impatto di una lettera 100% e di una 50% è simile alla differenza di impatto tra una lettera 50% e non aver ricevuto lettere, il che implica che una probabilità di indagine pari a 100% ha un effetto che è il doppio di quello di una probabilità di indagine del 50%.

2. 5 Conclusione capitolo

La letteratura economica sull'evasione fiscale si basa sul lavoro di Allingham e Sandmo, che hanno preso in considerazione una situazione in cui un contribuente decide quanto reddito dichiarare quando vi è una probabilità di essere scoperti e una sanzione per il crimine. Microsimulazioni ed esperimenti in laboratorio mostrano che, con livelli realistici di probabilità di essere scoperti e di sanzioni, il modello A-S predice una compliance molto minore rispetto a quella osservata, per lo meno negli Stati economicamente sviluppati. Diversi autori hanno cercato gli altri aspetti del mondo reale importanti nella scelta sull'evasione che mancano nel modello base. Come visto nel capitolo precedente, molti hanno affermato l'importanza degli aspetti psicologici, culturali e sociodemografici nella decisione su quanto reddito dichiarare.

Kleven et al. nello studio che ho voluto raccontare non negano l'importanza di tali fattori. La loro intenzione però è portare l'attenzione su un altro fattore del mondo reale molto significativo, un fattore che propone una visione più "cinica" sugli individui. In particolare, essi mostrano che vi è una distinzione chiave nella decisione di dichiarazione, quella tra reddito soggetto a rendicontazione da terzi e reddito rendicontabile autonomamente. Aggiungere questo elemento al modello A-S sembra spiegare la maggior parte delle scoperte fatte dal loro studio.

Ciò che si nota è che in Danimarca, mentre l'evasione fiscale complessiva costituisce solamente una frazione modesta del reddito totale, vi è una considerevole eterogeneità nei tassi di evasione tra le voci di reddito riportate da terzi e quelle autoriportate. Nello specifico, tale tasso è sempre vicino allo zero per il primo tipo, mentre è significativo per il secondo. Ciò è spiegabile dall'influenza dei due sistemi informativi sulla probabilità percepita di essere scoperti: quando il reddito viene riportato da terzi la probabilità di essere scoperti è già vicina ad 1. Per questo motivo, la decisione più comune è quella di evadere quasi totalmente il reddito self-reported e non evadere proprio quello già rendicontato da terzi (eccezion fatta per chi ha una parte di reddito self-reported molto importante). Infatti, anche gli individui con molto reddito self-reported che dimostrano di avere comportamenti da evasori riportano completamente l'altro tipo reddito; al contrario, gli individui con una prevalenza dell'altro tipo di reddito, che dimostrano di ottemperare alla legge, evadono poi il reddito self-reported.

Lo studio prosegue ponendo nello stesso modello di regressione gli elementi che descrivono il sistema informativo e alcune variabili sociodemografiche. I risultati suggeriscono che l'importanza delle variabili sociodemografiche è davvero ridotta, soprattutto se paragonata al sistema informativo. Infine, mi sono soffermato sull'effetto deterrente delle indagini e delle

lettere di minaccia di indagine. Coerentemente col modello originale A-S, un incremento della probabilità percepita di essere scoperti, sia esso dovuto ad un'indagine o ad una lettera, provoca una risposta negativa dell'evasione. Tale effetto deterrente si riversa interamente sul reddito autodichiarato.

Al contrario che nel precedente capitolo l'esperimento danese con le sue scoperte suggerisce che l'evasione fiscale complessiva sia bassa non tanto perché i contribuenti non vogliono evadere, ma perché, considerato tutto, non possono farlo.

Nel prossimo capitolo, a partire dalle considerazioni fatte finora, riporterò alcune politiche proposte per combattere l'evasione fiscale e concluderò la mia tesi con una considerazione finale sull'argomento affrontato nel suo complesso.

3. CAPITOLO TERZO

LE POLITICHE FISCALI COME APPLICAZIONE DEI CONCETTI TEORICI

3.1 Introduzione capitolo

In questo capitolo conclusivo riprenderò i fattori riguardanti la scelta di evadere affrontati in precedenza, mettendoli in relazione con le possibili politiche proposte per ridurre l'evasione. Inizierò esaminando indagini e sanzioni, elementi considerati già nel modello di riferimento A-S. A tal proposito, non risulta esservi un'indicazione precisa da parte della letteratura su in che misura utilizzare questi strumenti deterrenti.

Proseguirò riprendendo i principi morali. Vedremo che gli appelli alla coscienza degli individui, basati appunto su questi fattori, hanno un effetto non indifferente sulla compliance. Infine, concluderò con una breve digressione sulle aliquote marginali.

3.2 Il tasso di indagine e le sanzioni nei modelli di tassazione ottimale

La possibilità di essere indagati e la presenza di sanzioni rappresentano le variabili fondamentali indicate nel modello di Allingham e Sandmo. In tale modello il loro effetto è chiarissimo: entrambe scoraggiano l'evasione. Ciò è intuitivo e l'evidenza empirica lo dimostra.

Alm (2018) riporta delle considerazioni sia sulle indagini che sulle sanzioni. Egli spiega che sia il livello (la frequenza), che il tipo di indagine sono importanti. Le indagini generano un effetto di tipo "spillover": avviene un aumento della compliance indipendente dai ricavi portati direttamente dalle indagini. Inoltre esse hanno, in termini di valore atteso, un effetto deterrente maggiore rispetto alle sanzioni, sebbene a livello teorico siano equivalenti. Come abbiamo visto nel secondo capitolo, anche annunciare agli individui che saranno soggetti a maggiori scrutini tramite una lettera ha spesso una qualche influenza sull'evasione.

Gli esperimenti di laboratorio in genere hanno però rivelato che l'impatto di un aumento delle indagini non è lineare e l'effetto deterrente sembra diminuire con tassi di indagine più alti. A livello strategico, un metodo di selezione di chi indagare definito (per esempio una regola cut-off) è molto più efficace di una selezione casuale, sebbene una qualche casualità sembra necessaria affinché le indagini funzionino.

Bisogna infine ricordare che l'effetto delle indagini non è univoco. I contribuenti indagati che vengono scoperti avere una maggiore base fiscale tendono ad aumentare la loro ottemperanza post-indagine, mentre coloro che non subiscono alcuna modifica alla loro dichiarazione tendono a diminuirla.

Anche le sanzioni, che siano di natura finanziaria o meno (come rendere pubblica l'evasione di un individuo), influenzano la compliance, ma il loro effetto deterrente è ridotto. Gli

esperimenti in laboratorio hanno infatti rivelato che un tasso di sanzione più alto porta ad una compliance marginalmente maggiore.

Ma come usare questi strumenti fiscali per combattere l'evasione? A riguardo ho ritenuto molto interessanti le considerazioni di Slemrod (2007).

Egli si interroga su quale sia la scelta ottimale per l'ampiezza della copertura delle indagini e su quali sanzioni vadano imposte una volta scoperta l'evasione.

Per quanto riguarda le sanzioni, la letteratura economica generalmente riporta che un governo interessato a massimizzare l'utilità attesa di un cittadino rappresentativo vorrà stabilire una multa per i crimini scoperti la più alta possibile, in modo da ottenere un effetto deterrente grande anche con pochi costi di applicazione della politica fiscale. Tale argomento però ignora la possibilità dell'esistenza di un amministratore fiscale corrotto che abusi del sistema, o, in alternativa, che infligga una pena non proporzionale anche a chi commette errori in buona fede. Perciò, più aspra è la sanzione, maggiore deve essere l'attenzione verso il procedimento di accusa. Inoltre, con condanne così aspre, è possibile che i tribunali siano più riluttanti a giudicare colpevole di evasione un contribuente, con la conseguenza che alla fine vi potrebbero essere poche sanzioni imposte. Questa argomentazione contrasta anche con l'idea comune che la severità di una pena debba essere proporzionale alla gravità del reato. In assenza di informazioni precise riguardo la relazione tra il tasso di sanzione ed i costi amministrativi, i modelli analitici assumono la presenza di un tetto a tale tasso.

Rispetto a quante risorse dedicare al rafforzamento delle indagini fiscali la letteratura economica si rifà alla regola, piuttosto intuitiva, che asserisce che bisognerebbe aumentare la probabilità di scoprire l'evasione fino a che l'incremento marginale dei ricavi da ciò generato non equivalga ai costi marginali sostenuti per farlo. Tale regola è però errata: sebbene i costi sostenuti per assumere maggiori esaminatori e comprare strumenti migliori siano reali, i ricavi generati da questa attività non rappresentano dei guadagni netti dell'economia, ma piuttosto un trasferimento dai cittadini (gli evasori) al governo. La regola corretta perciò fa equivalere i costi marginali al beneficio sociale marginale apportato dalla riduzione dell'evasione (il quale non è ben misurato dall'aumento dei ricavi). Tale distinzione suggerisce che affidare l'esazione delle tasse a realtà private che per massimizzare i propri profitti massimizzano i precedenti ricavi potrebbe portare ad una spesa eccessiva socialmente inefficiente. Per di più, un rafforzamento del sistema fiscale potrebbe generare anche costi di natura non pecuniaria, come l'invasione della privacy dei contribuenti.

Anche Sandmo (2005) affronta nel dettaglio questo argomento. Nell'analizzare i modelli di ottimizzazione della tassazione, l'autore considera come i due elementi principali la funzione di benessere sociale e il vincolo di bilancio del governo, costituito dal budget disponibile da

destinare a tale attività. Il problema della tassazione ottimale viene posto come un problema di scelta fra una serie di strumenti fiscali che massimizzino il benessere sociale, sotto il vincolo di bilancio del governo. Tale vincolo viene spesso rappresentato da un dato livello di ricavi richiesto, il quale dovrebbe uguagliare la spesa del governo in beni e servizi, che potrebbe essere soggetta ad ottimizzazione all'interno dello stesso modello.

Ampliare l'analisi tradizionale della tassazione ottimale affinché tenga conto dell'evasione fa sorgere problemi per entrambi gli elementi principali.

Per quanto concerne la funzione di benessere sociale, il problema nasce dal fatto che solitamente viene dato per scontato che tale funzione sia crescente nelle utilità individuali. Si supponga però, che avvenga dal punto di vista degli evasori un miglioramento esogeno delle opportunità di evadere da cui deriva una riduzione della probabilità di essere scoperti. L'effetto immediato di tale evento è un incremento dell'utilità attesa di tutti gli evasori. Ciò dovrebbe essere considerato come un miglioramento del benessere sociale? È ragionevole supporre che l'incremento nelle utilità degli evasori sia accompagnato da una riduzione nelle utilità dei non evasori, i quali, per esempio, potrebbero di conseguenza essere costretti a pagare più tasse. Il problema alla base di tutto nasce perciò nel momento in cui si aggregano guadagni e perdite dei singoli: i guadagni da evasione dovrebbero valere quanto i guadagni da una qualsiasi altra attività economica?

Relativamente al vincolo di bilancio del governo, il problema è più di carattere tecnico. La formulazione standard di tale vincolo consiste nell'assumere che i ricavi fiscali debbano equivalere alla spesa pubblica. Il problema è che, se i contribuenti provano ad evadere le tasse e l'evasione viene scoperta solo con una certa probabilità, ciò implica che i ricavi fiscali saranno incerti a loro volta. Una possibile soluzione al problema è quella di scrivere il vincolo di bilancio in termini di valori attesi, ma ciò non è conciliabile con la formulazione di un punto d'equilibrio. Se a posteriori si scoprisse che i ricavi sono inferiori alle spese, allora il deficit dovrebbe essere finanziato in qualche modo, come aumentando le tasse o il debito pubblico. Ma in questo caso, tali metodi di finanziamento dovrebbero essere stati inclusi nel modello di ottimizzazione sin dall'inizio.

L'autore prosegue approfondendo ulteriormente un tipico modello di ottimizzazione. In questo modello la funzione di benessere sociale è la somma ponderata delle utilità, in cui i pesi possono essere modificati per dare più o meno importanza alle utilità di categorie di individui. Si assume vi sia la necessità di un dato livello di ricavi e che, inoltre, il governo debba coprire anche i costi amministrativi del sistema fiscale. Nel modello bisogna stabilire una tassa sul reddito, il tasso di sanzione e la probabilità di scoprire l'evasione in modo da massimizzare la funzione di benessere sociale, che ha come variabili indipendenti il numero

di evasori e non evasori, le rispettive funzioni di utilità e i pesi di prima, sotto il vincolo di bilancio.

Quanto alte dovrebbero essere le sanzioni? Una possibile risposta è che il tasso di sanzione e la frequenza delle indagini dovrebbero essere scelte per massimizzare i ricavi fiscali. Nel modello presentato però, questa prescrizione è valida solo se si dà valore nullo al peso dell'utilità degli evasori, massimizzando l'utilità dei soli non evasori. Questa idea potrebbe anche apparire positiva. Se si crede infatti che siano i ricchi ad evadere, la politica sull'evasione dovrebbe essere volta a massimizzare l'utilità dei poveri non-evasori. Ma, in un'analisi più generica in cui l'utilità degli evasori è tenuta in considerazione, le conclusioni vanno modificate per ridurre sia il tasso di sanzione che la frequenza delle indagini.

In questo modello c'è anche un problema di equità orizzontale. Supponendo per esempio che le persone che lavorano in imprese private evadano più facilmente il reddito, ed identificandole dunque con gli evasori del modello, ci sono comunque motivi per non tentare di massimizzare i ricavi dall'esazione delle tasse di questo gruppo. Ovvero, c'è il rischio di infliggere sanzioni pesanti ad un piccolo sottogruppo di persone oneste per le violazioni di un gruppo più ampio.

Ma allora, come decidere su multe ed indagini? Non vi sono soluzioni univoche. A riguardo riprendo quanto proposto dal già citato Sandmo. Egli inizia dal considerare come sostituti di politica fiscale la probabilità di essere scoperti (la frequenza delle indagini) e le sanzioni per l'evasione. Ciò significa che se il governo desidera ottenere un certo grado di deterrenza lo può fare o con sanzioni importanti e basse probabilità, o con alte probabilità e sanzioni ridotte. Data l'attenzione ai costi da sopportare, secondo l'autore il governo dovrebbe tendere a preferire la prima alternativa. Ma, come già ricordato, una tale scelta potrebbe portare a multe inaccettabilmente alte per pochi per le violazioni commesse da tanti. Si potrebbe allora aumentarle a tal punto che nessuno deciderebbe di evadere. Ma anche questo, come abbiamo visto, va contro il senso comune della proporzionalità tra crimine e pena.

È inoltre semplicistico pensare di stabilire la sanzione ottimale senza considerare l'aliquota fiscale vigente. È dunque questa una motivazione a favore di aliquote marginali inferiori? La letteratura non offre una conclusione condivisa neanche su questo punto; l'autore suggerisce che finché l'evasione non rappresenta un problema sociale insopportabile, conviene scegliere l'aliquota fiscale seguendo le motivazioni usuali di efficienza ed equità, lasciando a sanzioni e indagini, strumenti molto più "ad hoc", il ruolo di deterrenti dell'evasione.

3.3 I fattori morali e l'appartenenza ad una realtà sociale

Nel primo capitolo ho voluto riportare le scoperte degli autori che analizzano quei fattori che fanno pensare che gli individui non evadano perché non vogliono farlo. Tra questi hanno un'indubbia importanza i fattori morali, o meglio i "costi morali" e la natura sociale dell'essere umano. Ma è possibile usare queste scoperte per adottare un'adeguata politica anti-evasione?

In realtà gli appelli alla coscienza risalgono almeno al regno di Hammurabi nell'antica Babilonia, quando l'esattore mandava la seguente nota quando i pagamenti avvenivano in ritardo: "Perché non hai mandato a Babilonia i tuoi 30 agnelli di tassa? Non ti vergogni di questo comportamento?" (Webber and Wildavsky, 1986).

Uno studio condotto recentemente nel Regno Unito in collaborazione con l'autorità fiscale (HMRC) offre interessanti spunti sulle politiche fiscali (Hallsworth et al., 2017). Il lavoro verifica l'effetto di messaggi inerenti alle norme sociali sulla compliance fiscale, con un focus sul tempismo dei pagamenti, rispetto alle dichiarazioni dei redditi precedentemente analizzate. Analizzare i pagamenti invece che le dichiarazioni ha il vantaggio di una maggiore capacità di inferenza, dato il rapporto causa-effetto più evidente rispetto al paragonare dichiarazioni successive: vi è una tassa insoluta, viene mandato un messaggio che richiede il pagamento e si verifica in seguito se la tassa viene pagata. Il campione dello studio è costituito perciò solo da contribuenti che hanno già inviato la dichiarazione dei redditi, ma che non hanno pagato la tassa relativa in tempo. Mi limiterò a presentare la prima parte dell'esperimento e le sue conclusioni.

Si può pensare alla compliance come composta da due fasi: la prima in cui si decide se evadere, la seconda in cui si decide se pagare la tassa dovuta in tempo, in ritardo, o se non pagarla proprio. L'esperimento si concentra sulla seconda fase.

Come abbiamo visto, la violazione delle norme sociali è accompagnata da costi auto-imposti come la vergogna e il senso di colpa. È importante però distinguere tra tipi di norme sociali; vi sono quelle descrittive che comunicano il comportamento degli altri e quelle ingiuntive che comunicano l'opinione degli altri. I due tipi hanno effetti indipendenti sul comportamento, motivo per cui in questo studio vengono trattate come concettualmente distinte.

Un altro concetto collegato è quello di dovere morale, secondo cui i costi morali non sono incrementati dall'informazione di deviare dal comportamento adottato da altri, ma dalla deviazione da uno standard morale. Infine, vengono incluse le preoccupazioni a riguardo dei beni pubblici forniti, da cui dipendono le utilità degli individui.

Il lavoro non si limita ad "utilizzare" queste fonti di costi morali, ma studia anche l'effetto di una loro diversa contestualizzazione: l'intento è verificare se rendere queste norme più

specifiche al gruppo a cui i contribuenti appartengono abbia qualche ulteriore effetto sulla compliance. In particolare, le differenti contestualizzazioni modificano il livello di astrazione, la “distanza psicologica” dalla norma. A riguardo, l’ipotesi degli autori è che una minore distanza psicologica aumenti i costi morali riportati dai messaggi.

3.3.1 L’esperimento inglese

Nel Regno Unito la maggior parte dei contribuenti non devono spedire una dichiarazione poiché quasi tutte le tasse sul reddito sono trattenute direttamente dai datori di lavoro. Vi sono comunque una varietà di circostanze in cui agli individui è richiesto di inviare una dichiarazione di autovalutazione dei redditi, come nei casi di redditi da lavoro autonomo o nel caso in cui si abbiano molteplici fonti di reddito. Tali circostanze riguardano dieci milioni di cittadini, i quali devono fare due pagamenti all’anno: uno entro il 31 di gennaio ed uno entro il 31 di luglio. Se i contribuenti non pagano l’ammontare dovuto entro queste scadenze, l’autorità fiscale deve perseguire il debito. Questo processo comporta inviare un sollecito, seguito da una combinazione di lettere specifiche e chiamate telefoniche. Infine l’autorità fiscale ha il potere di confiscare i beni dell’evasore e venderli all’asta.

I messaggi dell’esperimento sono stati inclusi nelle lettere di sollecito inviate ai contribuenti che non hanno pagato la tassa entro la scadenza del 31 luglio 2011, i quali costituiscono un campione di ben 101.471 individui.

Questi ultimi sono stati divisi in sei gruppi: un gruppo di controllo e cinque altri gruppi con messaggi personalizzati. Il gruppo di controllo ha ricevuto il messaggio standard di sollecito inviato dall’HRMC. Gli altri cinque messaggi variano semplicemente per l’inclusione di una breve frase dopo quella standard. Queste frasi sono state create per persuadere il ricevente a pagare l’ammontare dovuto e ricadono in due tipologie: quelle che fanno riferimento alle norme sociali e quelle relative alla fornitura di beni pubblici. Tutti i messaggi comunque si focalizzano sull’espressione descrittiva delle norme. La prima lettera sperimentale, oltre a contenere informazioni sulla grandezza del debito e su come pagare, è solo una constatazione di fatto, non specifica e con il solo intento di fornire una semplice informazione che corregga eventuali percezioni errate sulla diffusione dell’evasione: “Nove persone su dieci pagano le loro tasse in tempo”.

La seconda frase è identica alla norma di base, ma associa la norma al comportamento delle persone nel Regno Unito: “Nove persone su dieci nel Regno Unito pagano le loro tasse in tempo”. L’intento di questa modifica è quello di aumentare la vicinanza psicologica della norma di comportamento al ricevente.

La terza verifica l'effetto dell'aggiunta di un'affermazione esplicita sul fatto che il ricevente adotti il comportamento di una minoranza. L'intento è quello di vedere l'effetto di contestualizzazione del comportamento come uno seguito da pochi, collegando la norma sociale al comportamento proprio del ricevente, rendendo il messaggio ancora più specifico: "Nove persone su dieci nel Regno Unito pagano le loro tasse in tempo. Al momento tu fai parte della piccola minoranza che non ci ha ancora pagati".

Come già anticipato, la strategia adottata per gli ultimi due messaggi è quella di convincere gli individui a pagare le tasse concentrandosi sui risultati della tassazione (la fornitura di beni e servizi). Il primo messaggio contestualizza questo aspetto in maniera positiva: "Pagare le tasse significa che tutti guadagniamo da servizi pubblici vitali come l'NHS, le strade e le scuole"; il secondo in maniera negativa: "Non pagare le tasse significa che tutti perdiamo servizi pubblici vitali come l'NHS, le strade e le scuole". L'intento è verificare l'idea che gli individui tendano a dar maggior peso ad una perdita che ad un corrispondente guadagno.

Gli autori conducono dunque una regressione che verifichi:

- L'effetto di una lettera di sollecito come tale.
- L'effetto sul comportamento dell'aggiunta delle frasi riferite, frasi che al massimo aumentano la lunghezza delle lettere da 104 a 133 parole.

La variabile dipendente è se il ricevente della lettera abbia pagato o meno la tassa dopo il trattamento entro una certa data, ovvero 23 giorni dal ricevimento.

Ciò che viene scoperto è che le lettere di sollecito di per sé aumentano la probabilità che il pagamento avvenga. La prima lettera sperimentale aumenta tale probabilità dell'1,3%, la seconda del 2,1%. Questa differenza trascurabile fa pensare che rendere il messaggio meno astratto, più "vicino" al ricevente, non abbia molto significato data la simile deterrenza.

L'effetto più importante è quello prodotto dalla lettera sulla minoranza, che aumenta la probabilità del 5,1%, ovvero circa il 70% in più dell'effetto prodotto dalla normale lettera di sollecito.

Le due lettere sui beni pubblici maggiorano entrambe dell'1,6% la deterrenza, contro l'ipotesi di prima che le perdite vengano considerate di più dei guadagni.

Si osserva dunque una differenza significativa tra il gruppo di controllo e quelli che hanno ricevuto messaggi relativi alle norme. Tale differenza non è più significativa se consideriamo un periodo superiore ai 48 giorni dal ricevimento del messaggio. Questo perché dopo 48 giorni i contribuenti che non hanno pagato vengono contattati da un call center apposito per più volte. Dopo 70 giorni infine, un ispettore può far visita al contribuente e confiscarne i beni.

In sintesi, questo studio dimostra che fare appello alle norme sociali per lo meno accelera il pagamento delle tasse, in particolare se viene utilizzata la contestualizzazione in una minoranza. Anche le lettere inerenti ai vantaggi di pagare le tasse hanno effetto sul tempismo del pagamento, in particolare sulla frazione di contribuenti con debito più ampio: considerando coloro nell'1% più alto della distribuzione, l'effetto deterrente aggiuntivo sale del 17,6%.

Nel complesso, tale metodo ha accelerato il pagamento di ben 4,9 milioni di sterline, che non sarebbero arrivate altrimenti entro il ventitreesimo giorno dall'esperimento. Il messaggio sulla minoranza ha generato da solo l'accelerazione del pagamento di 1,8 milioni; se tale approccio fosse stato utilizzato per l'intero campione, si stima che l'ammontare pagato sarebbe salito a 10,9 milioni.

In sintesi, l'esperimento dimostra che sarebbe utile incorporare le norme morali all'interno delle lettere di sollecito spedite. Sebbene non sia chiaro in che misura questi interventi abbiano generato nuovi ricavi rispetto a quanti accelerati, è importante ricordare che anche tale accelerazione produce benefici. Infatti, oltre a dover sostenere maggiori costi per il debito, il governo è costretto ad assumere impiegati per gestirlo e recuperarlo con gli eventuali interessi, il che costituisce un costo d'opportunità non trascurabile.

3.4 L'aliquota fiscale marginale e la rendicontazione da terzi

Come già discusso in precedenza, anche se da alcuni autori l'aliquota fiscale marginale non viene considerata come uno strumento mirato a combattere l'evasione, influenza anch'essa la scelta di compliance. A riguardo si sofferma una parte dello studio riportato nel secondo capitolo (Kleven et al., 2011).

Il sistema fiscale danese consiste di due tassazioni lineari scaglionate: una tassa sul reddito suddivisa in tre fasce di reddito ed una tassa sul reddito da capitale in due fasce. Il divario più significativo tra scaglioni si ha nella fascia più alta per la tassa sul reddito (dove l'aliquota passa dal 49% al 62%). La letteratura predice che i contribuenti reagiranno a tale fenomeno raggruppandosi nella zona in cui avviene il "salto". Tale raggruppamento viene utilizzato dagli autori per calcolare l'elasticità del reddito dichiarato rispetto all'aliquota.

Essi analizzano dunque questo comportamento, focalizzandosi sui lavoratori autonomi, esaminando la differenza tra l'elasticità pre-indagine e quella post-indagine.



Kleven et al. (2011) 6

Coerentemente con quanto predetto dalla teoria, si scopre un significativo raggruppamento attorno al salto d'aliquota: l'intervallo che comprende il salto include cinque volte più contribuenti degli intervalli adiacenti. Ciò indica una risposta evidente dei contribuenti all'aliquota, che potrebbe riflettere sia evasione che elusione fiscale. E' proprio per isolare il primo componente che si osserva anche il raggruppamento post-indagine. In questo caso, il raggruppamento vi è ancora, ma è minore rispetto a prima. Questo fatto suggerisce che parte di questo fenomeno avviene per una sottodichiarazione del reddito, coerentemente con una possibile risposta dell'evasione all'aliquota marginale.

L'elasticità del reddito tassabile pre-indagine è uguale a 0.16, mentre quella post-indagine è pari a 0.085. La differenza di 0,076 è l'elasticità dell'evasione rispetto all'aliquota fiscale.

La presenza di un'importante evasione per i redditi autodichiarati non è incompatibile con la risposta solo modesta dell'evasione all'aliquota, la quale può essere in parte giustificata dall'evasione non scoperta.

Ciò che gli autori affermano in seguito a questi ritrovamenti è che il sistema di rendicontazione è molto più importante delle aliquote marginali per combattere l'evasione.

3.5 Conclusione capitolo

In quest'ultimo capitolo ho voluto riprendere alcuni dei concetti affrontati in precedenza per applicarli nella pratica. In particolare, tutte le scoperte fatte a riguardo dei fattori che spingono gli individui ad ottemperare al proprio dovere di cittadini contribuenti, siano essi di carattere "volontario" o più "coercitivo", possono essere utilizzate per adottare politiche volte a dissuadere quei cittadini che al contrario preferiscono violare la legge.

Abbiamo visto come le indagini e le sanzioni siano strumenti essenziali dell'autorità fiscale, pensate ed utilizzate come deterrente all'evasione.

Abbiamo ripreso i concetti di moralità e appartenenza sociale, ragioni per cui gli individui non vogliono evadere, e abbiamo notato come sfruttarli inserendoli all'interno di lettere di sollecito contribuisca notevolmente a favorire il processo di riscossione delle tasse.

Infine abbiamo verificato che gli individui rispondono anche alle aliquote fiscali marginali, sebbene in misura modesta e di molto inferiore rispetto alla risposta al sistema di rendicontazione.

Tutto questo mi è servito per crearmi una personale opinione sulla decisione di evadere e sulle politiche contro l'evasione, che mi appresto a riportare nelle conclusioni di questa tesi.

4. CONCLUSIONI

Per concludere la mia tesi, vorrei riportare le mie opinioni personali a riguardo dell'argomento trattato.

Prima però, voglio condividere una riflessione sull'eterogeneità degli individui e perciò dei contribuenti. Ciò che più mi è risultato lampante informandomi sulle ragioni per cui i cittadini non evadono, è che sussiste un'eterogeneità di motivi dei quali non se ne può trascurare nessuno nel disegnare politiche fiscali mirate. Le persone infatti, nel momento in cui dichiarano i propri redditi, fanno considerazioni così disparate e numerose che sarebbe impossibile seguire un'unica ottimale politica anti-evasione. Ho potuto leggere di motivazioni di carattere economico, quelle all'apparenza più scontate. Ma ho letto anche di principi morali, di relazioni sociali, di considerazioni sui beni pubblici forniti e sulla qualità del governo. Per questo motivo, come sostiene Alm (2018), non esiste un individuo "tipo" che risponda in modo prevedibile ad ogni tipo di politica fiscale, un agente rappresentativo che si comporti in qualche modo ordinario o tipico in un sistema tanto complesso. Le persone sono complicate, motivate da differenti fattori e reagiscono in modi molto diversi. Risulta dunque necessario per l'autorità fiscale riconoscere questa varietà, questo "ventaglio" di comportamenti individuali. Allo stesso modo la letteratura deve riconoscere che la teoria sulla compliance dei contribuenti deve includere un "ventaglio" di teorie, di cui ognuna spiega il comportamento di determinati individui in determinati momenti. Ciò è essenziale per determinare a sua volta una serie di politiche fiscali specifiche per ognuna di queste situazioni.

Proprio per questo motivo l'IRS ha proposto una possibile segmentazione dei contribuenti per motivazioni e comportamenti di compliance, definendo:

- "Patologicamente onesti" quegli individui decisi a dichiarare le tasse in maniera onesta, a prescindere dagli incentivi ad evadere;
- "In conflitto" gli individui motivati da norme sociali e obblighi morali;
- "Timorosi" gli individui che potrebbero o non dichiarare, o addirittura pagare più tasse del dovuto;
- "Sorpresi" gli individui che si trovano davanti ad una somma da pagare non prevista;
- "Menefreghisti/Negligenti/Procrastinatori" gli individui che pagano in ritardo;
- "Strategici" gli individui mossi da ragioni finanziarie;
- "Patologicamente ribelli" gli individui decisi a ripudiare la propria responsabilità fiscale anche di fronte a notevole deterrenza;

Partendo da questa varietà, Alm concepisce tre “paradigmi” di politiche adottabili dall’amministrazione fiscale. Tutti e tre si basano su una strategia fiscale fondata sul rilevamento dell’evasione e la relativa pena, ma includono anche una serie di altre politiche per cui non c’è molto supporto teorico.

Nel primo, definito “Enforcement Paradigm”, l’enfasi è posta esclusivamente sulla repressione dei comportamenti illegali tramite indagini frequenti e sanzioni severe. Si tratta del paradigma tradizionale, il più utilizzato nella storia dalle autorità fiscali; quello su cui si sono basati la maggior parte degli studi della letteratura economica.

Il secondo, ovvero il “Service Paradigm”, riconosce il ruolo dell’amministrazione fiscale come “facilitatore” e fornitore di servizi ai contribuenti, in modo da assisterli in ogni passo della dichiarazione dei redditi e del pagamento delle tasse in generale. Purtroppo non ho avuto modo di approfondire questo paradigma nella mia tesi.

L’ultimo paradigma proposto, il “Trust paradigm”, vede il contribuente come membro di un gruppo più vasto, come una creatura sociale il cui comportamento dipende dai propri valori morali e da quelli degli altri e anche dalla percezione sulla qualità, la credibilità e affidabilità dell’autorità fiscale.

Ma tornando alla domanda originaria di questa tesi, gli individui non vogliono o non possono evadere? Ovviamente la risposta a questa domanda non è valida per ogni persona. Proprio per questo motivo va riconosciuta l’eterogeneità di prima. Allo stesso tempo, a livello generale, l’idea che mi sono fatto studiando per questo elaborato è che gli individui non evadano solamente perché non possono farlo. Sostengo perciò la tesi più “cinica”, supportata nel secondo capitolo. L’esperimento condotto in Danimarca mi sembra essere quello che fornisce risultati più evidenti ed univocamente interpretabili: solo in presenza di un sistema di autorendicontazione che dà l’opportunità di evadere gli individui intraprendono comportamenti di evasione. Questo perché la rendicontazione da terzi non lo permette, portando immediatamente alla luce qualsiasi divergenza delle dichiarazioni ricevute dai dati già in possesso dell’autorità fiscale. Rendere tale sistema il più pervasivo possibile mi sembra la strategia più efficace per ottenere una minimizzazione dell’evasione. Anche aumentare il livello delle sanzioni e la frequenza delle indagini sarebbe utile allo stesso fine.

Tali scelte significherebbero un rafforzamento dell’“Enforcement Paradigm” di Alm.

Allo stesso tempo ipotizzo che una simile politica sia applicabile molto difficilmente, o meglio che necessiterebbe di tempo e di risorse ingenti per essere attuata al meglio. Ritengo perciò che sarebbe saggio adottare anche politiche del terzo paradigma. Abbiamo visto come inviare lettere contenenti messaggi di appello alle norme sociali e alla fornitura di beni pubblici acceleri notevolmente il pagamento delle tasse. Non sarebbe dunque intelligente

trascurare la possibile adozione di queste strategie dall'autorità, dati i costi davvero esigui per l'implementazione di questa politica. Non è infatti un caso che in seguito a quell'esperimento, l'HRMC abbia adottato maggiormente questo tipo di approccio.

Per concludere vorrei ricordare che non penso che tutte le persone paghino le tasse solo perché non hanno alternative. Anzi, sono convinto che esiste una percentuale significativa di persone che al momento della scelta siano mosse principalmente da valori morali, e da considerazioni sulla giustizia, sul benessere sociale, dall'altruismo e tutti quei principi di origine relazionale presentati nel primo capitolo.

Credo perciò che il modello di Allingham e Sandmo predica una compliance più bassa di quella riscontrata nella realtà sia perché la gente non vuole evadere, che perché la gente non può evadere, con una prevalenza però di quest'ultimo aspetto.

BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA

- ALLINGHAM, M. E SANDMO, A. (1972). "Income tax evasion: a theoretical analysis." *Journal of Public Economics*, 1(3-4), pp.323-338.
- ALM, J. (2018). "WHAT MOTIVATES TAX COMPLIANCE?." *Journal of Economic Surveys*.
- ALM, J. E TORGLER, B. (2006). "Culture differences and tax morale in the United States and in Europe." In: ALM, 2018. *Journal of Economic Surveys*.
- ALM, J., JACKSON, B. E MCKEE, M. (1992). "Estimating the Determinants of Taxpayer Compliance with Experimental Data." *Economic Development and Cultural Change*, pp.107-114.
- ANDREONI, J., ERARD, B. E FEINSTEIN, J. (1998). "Tax compliance." *Journal of Economic Literature*, 36(2), pp. 818-860.
- BARTH, E., CAPPELEN, A. E OGNEDAL, T. (2013). "Fair Tax Evasion." In: SANDMO, 2005. *National Tax Journal*, 58(4), pp.643-663.
- BRAITHWAITE, V. (2009). "Defiance in taxation and governance." In: ALM, 2018. *Journal of Economic Surveys*.
- CUMMINGS, R., MARTINEZ-VAZQUEZ, J., MCKEE, M. E TORGLER, B. (2009). "Tax morale affects tax compliance: Evidence from surveys and an artefactual field experiment." *Journal of Economic Behavior & Organization*, 70(3), pp.447-457.
- DHAMI, S. E AL-NOWAIHI, A. (2007). "Why do people pay taxes? Prospect theory versus expected utility theory." *Journal of Economic Behavior & Organization*, 64(1), pp.171-192.
- DWENGER, N., KLEVEN, H., RASUL, I. E RINCKE, J. (2016). "Extrinsic and Intrinsic Motivations for Tax Compliance: Evidence from a Field Experiment in Germany." *American Economic Journal: Economic Policy*, 8(3), pp.203-232.
- EISENHAUER, J. (2008). "Ethical preferences, risk aversion, and taxpayer behavior." *The Journal of Socio-Economics*, 37(1), pp.45-63.
- ELFFERS, H., WEIGEL, R. E HESSING, D. (1987). "The consequences of different strategies for measuring tax evasion behavior." *Journal of Economic Psychology*, 8(3), pp.311-337.
- ERARD, B. E FEINSTEIN, J. (1994). "The role of moral sentiments and audit perceptions in tax compliance." *Public Finance / Finances Publiques*, pp.70 - 89.
- FELD, L. E FREY, B. (2002). "Trust breeds trust: How taxpayers are treated." *Economics of Governance*, 3(2), p.5.

- FORTIN, B., LACROIX, G. E VILLEVAL, M. (2007). "Tax evasion and social interactions." *Journal of Public Economics*, 91(11-12), pp.2089-2112.
- FREY, B. (1997). "A Constitution for Knaves Crowds Out Civic Virtues." *The Economic Journal*, 107(443), pp.1043-1053.
- GORDON, J. (1989). "Individual morality and reputation costs as deterrents to tax evasion." *European Economic Review*, 33(4), pp.797-805.
- GRASMICK, H. E JR., R. (1990). "Conscience, Significant Others, and Rational Choice: Extending the Deterrence Model." In: ANDREONI et al., 1999. *Journal of Economic Literature*, 36(2), pp. 818-860.
- HALLSWORTH, M., LIST, J., METCALFE, R. E VLAEV, I. (2017). "The behavioralist as tax collector: Using natural field experiments to enhance tax compliance." *Journal of Public Economics*, 148, pp.14-31.
- HARRIS, L. (1987). "1987 taxpayer opinion survey." New York, N.Y.: *Internal Revenue Service Document 7292*.
- INTERNAL REVENUE SERVICE DATA BOOK (Publication 55B). (2016). Washington, DC: Internal Revenue Service.
- KLEVEN, H., KNUDSEN, M., KREINER, C., PEDERSEN, S. E SAEZ, E. (2011). "Unwilling or Unable to Cheat? Evidence From a Tax Audit Experiment in Denmark." *Econometrica*, 79(3), pp.651-692.
- KOESSLER, A., TORGLER, B. E FREY, B. (2016). "Commitment to Pay Taxes: A Field Experiment on the Importance of Promise." In: ALM, 2018. *Journal of Economic Surveys*.
- LEVI, M. (1998). "A State of Trust." New York: Russell Sage Foundation, pp.77 - 101.
- MAIORANO, P. (2018). *evasione fiscale in "Dizionario di Economia e Finanza"*. [online] Treccani.it. Available at: http://www.treccani.it/enciclopedia/evasione-fiscale_%28Dizionario-di-Economia-e-Finanza%29/ [Accessed 6 Aug. 2018].
- MCBARNET, D. (2004). "Crime, Compliance, and Control". In: ALM, 2018. *Journal of Economic Surveys*.
- PESTIEAU, P. E POSSEN, U. (1991). "Tax evasion and occupational choice." *Journal of Public Economics*, 45(1), pp.107-125.
- POMMEREHNE, W., HART, A. E FREY, B. (1994). "Tax Morale, Tax Evasion and the Choice of Policy Instruments in Different Political Systems." In: ANDREONI ET AL., 1999. *Journal of Economic Literature*, 36(2), pp. 818-860
- SANDMO, A. (2005). "The Theory of Tax Evasion: A Retrospective View." *National Tax Journal*, 58(4), pp.643-663.

- SCHOLZ, J. E PINNEY, N. (1993). "Do Intelligent Citizens Free Ride? The Duty Heuristic, Low-Information Rationality, and Cheating on Taxes." In: ANDREONI et al., 1999. *Journal of Economic Literature*, 36(2), pp. 818-860.
- SHEFFRIN, S. E TRIEST, R. (1991). "Can brute deterrence backfire?" In: ANDREONI et al., 1999. *Journal of Economic Literature*, 36(2), pp. 818-860.
- SLEMROD, J. (2007). "Cheating Ourselves: The Economics of Tax Evasion." *Journal of Economic Perspectives*, 21(1), pp.25-48.
- SMITH, K. (1992). "Reciprocity and Fairness: Positive Incentives for Tax Compliance." In: ANDREONI ET AL., 1999. *Journal of Economic Literature*, 36(2), pp. 818-860
- SPICER, M. E BECKER, L. (1980). "Fiscal Inequity and Tax Evasion: An Experimental Approach." *National Tax Journal*, pp.171-175.
- SPICER, M. E LUNDSTEDT, S. (1976). "Understanding Tax Evasion." In: ANDREONI et al., 1999. *Journal of Economic Literature*, 36(2), pp. 818-860.
- TORGLER, B. (2003). "Tax morale, rule-governed behaviour, and trust." *Constitutional Political Economy*, pp.119-140.
- TRAXLER, C. (2010). "Social norms and conditional cooperative taxpayers." *European Journal of Political Economy*, 26(1), pp.89-103.
- WEBBER, C. E WILDAVSKY, A. (1986). "A history of taxation and expenditure in the Western world." New York: Simon e Schuster, pp.58; 141.
- WEBLEY ET AL., P. (1991). "Tax evasion: an experimental approach." In: ANDREONI et al., 1999. *Journal of Economic Literature*, 36(2), pp. 818-860.