



Facoltà di Economia

Tesi di Laurea Triennale in Economia e Management

Area di Specializzazione: Management

Cattedra: Microeconomia

**EVASIONE FISCALE:
*TAX PUBLICITY E PUBLIC SHAME***

RELATORE:

Prof. Luca Panaccione

CANDIDATO:

Leonardo Mariani
176171

ANNO ACCADEMICO 2014/2015

INDICE

Introduzione	5
1. Comportamento razionale ed individualista: il modello Allingham e Sandmo...10	
1.1 Evasione fiscale: una scommessa.....10	
1.2 Il modello Allingham e Sandmo.....11	
1.2.1 Le variabili e il funzionamento del modello.....12	
1.2.2 Osservazioni sul modello Allingham e Sandmo13	
1.2.3 Realismo del modello Allingham e Sandmo.....14	
1.3 Conclusioni.....16	
2. <i>Tax publicity</i> e <i>public shame</i>18	
2.1 Premessa sull'analisi in laboratorio.....20	
2.2 Rassegna sulla <i>tax privacy</i> e sull'effetto <i>public shame</i>22	
2.3 Esperimenti più recenti.....24	
2.4 Uno sguardo alla realtà.....38	
Conclusioni	42
Fonti.....45	
-Bibliografia.....45	
-Sitografia.....48	

INTRODUZIONE

Tassazione ed evasione sono due fenomeni che trovano la propria origine nello stesso momento, e da sempre l'uno accompagna l'altro. Tali fenomeni sono e continuano a essere oggetto di studio, a conferma dell'importanza che rivestono nella nostra società.

Nel presente lavoro sarà analizzata principalmente la tematica dell'evasione, fenomeno complesso che, per sua stessa natura, sfugge alla rilevazione. Ci soffermeremo sull'analisi del comportamento del singolo individuo, approfondendo, attraverso modelli teorici e sperimentali, le motivazioni che spingono quest'ultimo a pagare in modo onesto o meno le tasse dovute.

Il lavoro inizierà con lo studio del modello teorico di Allingham e Sandmo (1972), per comprendere se vi sia, da un punto di vista individualistico e razionale, mera convenienza ad evadere le tasse. In questo testo, l'evasione è considerata una "scommessa", e si valutano il suo valore atteso e il suo rischio, utilizzando la funzione di utilità attesa di tipo von Neumann-Morgenstern. In tale modello, non si ipotizza che gli individui siano motivati dal rispetto delle leggi; dal confronto con la realtà, si profilerà la necessità di allargare tale analisi, spostandoci verso un ambiente di tipo sperimentale.

Nel secondo capitolo, dunque, estenderemo l'analisi a motivazioni non prettamente economiche, e intrinseche nel comportamento degli individui. Tali variabili non-monetarie, di natura etica e morale piuttosto che esclusivamente pecuniarie, sono state ampiamente trattate in letteratura, restringeremo, quindi, la nostra analisi alla *tax publicity* e all'effetto *public shame*, proponendo una rassegna delle recenti ricerche riguardanti tali tematiche che si basano sulla metodologia sperimentale. Infine, discuteremo alcuni tentativi di implementazione

di tali fenomeni nelle politiche fiscali, per sfruttare l'effetto disincentivante verso le dichiarazioni fiscali disoneste.

Per comprendere il fenomeno, di seguito è presentata una definizione qualitativa e quantitativa dell'evasione fiscale, da un punto di vista globale e italiano.

L'evasione fiscale è una pratica *contra legem* che si sostanzia nella totale mancanza o nella riduzione del pagamento fiscale da parte del soggetto contribuente nei confronti dello stato sovrano.

E' opportuno rimarcare la differenza tra evasione ed elusione fiscale (*tax avoidance*) che, seppur labile da un punto di vista etico-morale, è molto forte da un punto di vista legale: infatti "l'elusione è il meccanismo attraverso il quale il contribuente mira a evitare, ricorrendo a opportune scappatoie, il prelievo tributario a suo carico. Il fenomeno consiste nello sfruttamento delle smagliature delle norme tributarie al fine di realizzare un consistente risparmio d'imposta. Ad esempio, per conseguire un certo risultato economico, un soggetto può adottare in luogo della prevista forma contrattuale tipica una forma contrattuale anomala che raggiunga gli stessi effetti con un minor carico fiscale"¹.

L'evasione fiscale da sempre accompagna l'istituto della tassazione, in uno storico evolversi di quest'ultima seguito da un pronto adattarsi della prima: da moderni studi è emerso come la resistenza a pagare le tasse abbia avuto un ruolo significativo nella caduta di importanti imperi, tra cui quello Egizio, Romano e Spagnolo (Kirchler, 2007). Il problema persiste tutt'oggi e continua a essere un elemento sensibile e centrale nelle politiche economiche nazionali.

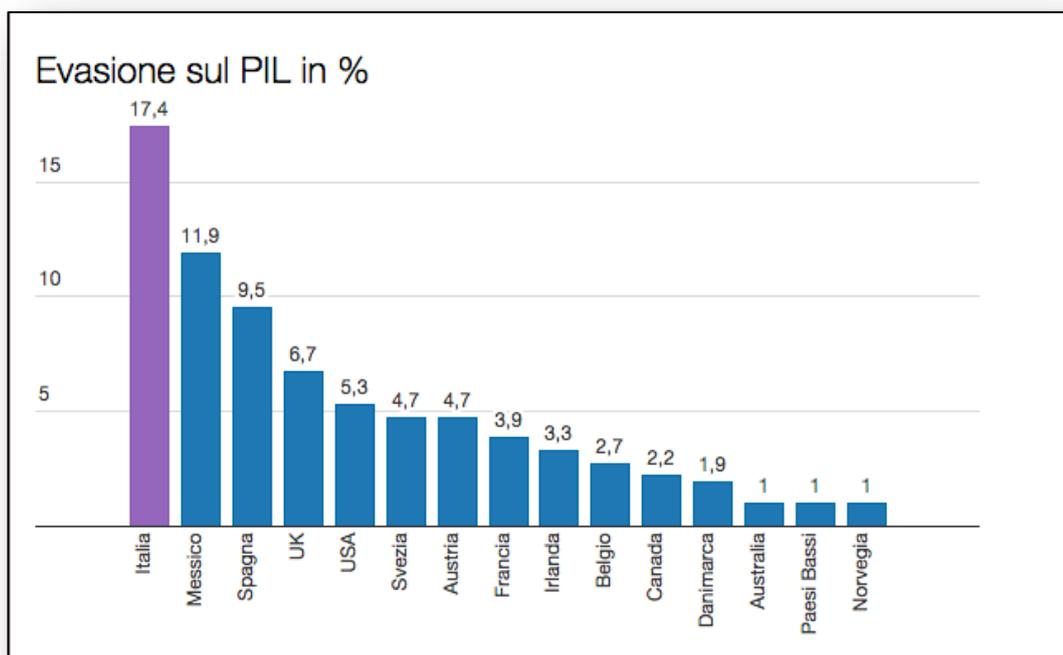
L'evasione fiscale è, per sua stessa natura, un fenomeno occulto, con grandi difficoltà di misurazione e osservazione che rendono le stime e il calcolo particolarmente ardue e aleatorie. Tuttavia, in virtù dell'importanza di tale fenomeno, numerosi studi hanno cercato di quantificarlo, alla ricerca del numero che più possibile si avvicini alla realtà. Le stime risultanti del così detto *tax gap*²

¹ Da "Edizioni giuridiche Simone- dizionario online".

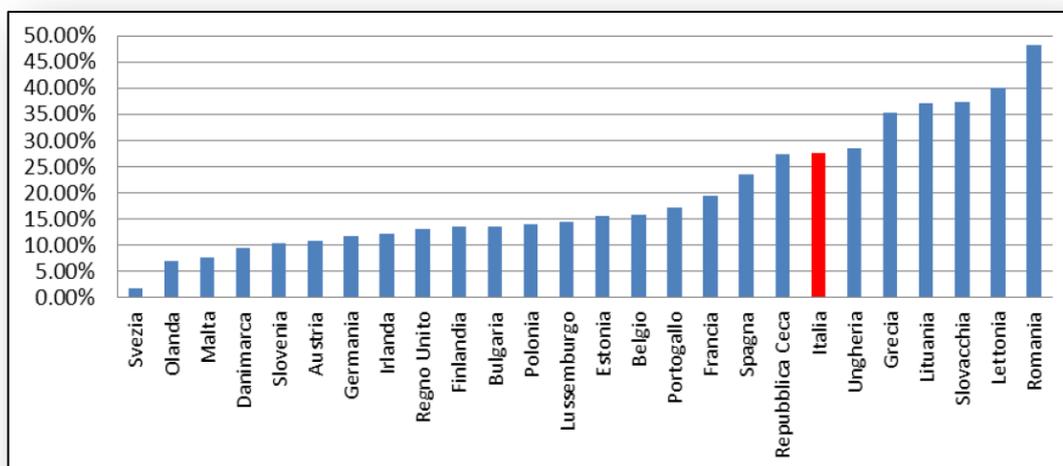
²Il *tax gap*, o perdita di gettito, è la differenza tra l'ammontare delle imposte che l'amministrazione fiscale dovrebbe raccogliere e quello che effettivamente raccoglie.

evidenziano nella loro grandezza la portata e l'importanza del fenomeno, sottolineando la non trascurabilità che esso riveste nella riduzione del gettito fiscale e nei bilanci statali: il totale mondiale è stimato essere tra i 21000 e 32000 miliardi di dollari, ovvero fino al 5% del prodotto interno lordo mondiale, cifra talmente elevata (pari al doppio del PIL nominale degli Stati Uniti d'America nell'ipotesi maggiore) da falsare persino le statistiche sulla disuguaglianza nei diversi paesi (Henry, 2012); solamente negli U.S.A, il *tax gap* ammontava nel 2006, secondo l'Internal Revenue Service, a un totale di 385 miliardi di dollari (IRS, 2013).

Confrontando i dati internazionali con quelli nazionali, l'evasione fiscale appare essere un fenomeno piuttosto radicato e ben presente in Italia, la quale, tra i paesi industrializzati, riscontra una presenza di tale fenomeno estremamente elevata; secondo Confcommercio (2014), l'evasione fiscale italiana totale ammonterebbe al 17,4% del nostro PIL, con valori ben distanti dalle altre nazioni europee (al secondo posto la Spagna con un valore di 9,5%), come si evince dal grafico 1.1. Tale dato è confermato anche dal grafico 1.2, che mostra il *tax gap* medio del triennio 2009-2012 dell'IVA (Ministero dell'Economia e delle Finanze, 2012). Inoltre, secondo uno studio del 2008 dell'Istituto Nazionale di Statistica, il valore del sommerso economico, connesso al fenomeno della frode fiscale e contributiva, è compreso in una "forbice" che va dai 255 ai 275 miliardi di euro, ovvero tra il 16,3% e il 17,5% del PIL nazionale (Ministero dell'Economia e delle Finanze, 2011), e, per il triennio 2008-2009, il *tax gap* medio annuo stimato è di 38,269 miliardi per la sola IVA e di 8,342 miliardi per l'IRAP (insieme costituiscono il 3% del PIL).



-FIGURA 1.1: stima dell'evasione fiscale totale in percentuale al PIL nel 2013 dell'Italia rispetto ad altri paesi (Confcommercio, 2014).



-FIGURA 1.2: Gap Iva stimato dall'Unione Europea rapportato all'Iva potenziale media degli stessi paesi 2009-2012 (Ministero dell'Economia e delle Finanze, 2013).

CAPITOLO I

COMPORTAMENTO RAZIONALE ED INDIVIDUALISTA: IL MODELLO ALLINGHAM E SANDMO

L'homo oeconomicus, se estraniato da contesti collettivi e di gruppo, si caratterizza per essere intrinsecamente individualista: ciò che conta è il proprio ritorno personale. Altro attributo fondamentale è quello della razionalità: considerate tutte le informazioni a disposizione, l'individuo tende a massimizzare la funzione obiettivo, derivandone il massimo dell'utilità possibile.

Nel presente capitolo svolgeremo un'analisi sull'evasione fiscale prendendo egoismo e razionalità come elementi esclusivi nelle scelte dell'individuo: saranno esse le uniche componenti a dettare il comportamento del singolo.

L'individuo razionale ed individualista percepisce il pagamento delle tasse alla stregua di una scommessa, un azzardo: falsare la propria dichiarazione fiscale costituisce una semplice componente di rischio dovuta alla penale in caso di accertamento, mentre effettuare una dichiarazione onesta annulla tale variabilità; le scelte dell'individuo cercano un bilanciamento tra le due componenti, un portafogli perfetto che permetta di ottenere un valore atteso monetario massimo a parità di rischio.

1.1 EVASIONE FISCALE: UNA SCOMMESSA

Valore atteso e rischio sono le componenti principali di cui un giocatore d'azzardo tiene conto, e sono anche tra le variabili a cui il "contribuente d'azzardo"

rivolgerà maggiore attenzione nel presente capitolo; difatti nella seguente analisi, per studiare il comportamento dell'individuo useremo la funzione di utilità von Neumann-Morgenstern³ sul *individual behaviour* in un contesto di incertezza, per cui unica ed esclusiva determinante dell'utilità sarà il reddito finale conseguito.

Durante la compilazione della dichiarazione fiscale, l'individuo, tralasciando eventuali errori di redazione involontari o il distinto caso di elusione fiscale, si trova di fronte a 2 possibilità:

- Agire onestamente e senza alcun rischio: egli dichiarerà l'intero proprio reddito nel pieno rispetto delle norme vigenti;
- Agire disonestamente e “scommettere” sull'evasione, con due opzioni distinte:
 - dichiarare parte del proprio reddito, differenziando dunque il rischio con un portafoglio più vario;
 - evadere sulla totalità delle proprie entrate, compiendo dunque un azzardo dal rischio ancora maggiore.

Di fronte a tali possibilità, elencate con ordine di rischio crescente, l'individuo compirà la propria scelta in base alla sua predilezione di rischio: essendo gli individui principalmente *risk-averse*⁴, è possibile assumere che la maggior parte degli individui tenderà a scartare l'ultima ipotesi di evasione totale con rischio massimo, accogliendo una tra le altre due possibili scelte; tuttavia, come vedremo nel successivo paragrafo, gli individui sono portati a compiere “l'azzardo” e dunque a evadere le tasse.

1.2 IL MODELLO ALLINGHAM E SANDMO

³ La funzione di utilità von Neumann-Morgenstern esprime come un individuo, rispettando alcuni assiomi di comportamento razionale, cerca di massimizzare la propria utilità attesa massimizzando una funzione che si ottiene dalla probabilità dei vari risultati ottenibili.

⁴ L'avversione al rischio costituisce l'attitudine di un individuo a preferire a una quantità aleatoria una quantità certa, a parità di ritorno atteso.

Assumendo il comportamento razionale da parte degli individui e la funzione di utilità von Neumann-Morgenstern, il modello Allingham-Sandmo, teorizzato nel 1972, spiega il comportamento individuale con un'analisi meramente economica e orientata a massimizzare il valore atteso del reddito, fornendo le fondamenta per numerosi successivi studi accademici nel campo dell'evasione fiscale.

La funzione per ottenere l'utilità attesa, su cui si basa il modello, è la seguente:

$$E[U] = (1 - p) * U(W - \theta X) + p * U(W - \theta X - \pi * (W - X))$$

1.2.1 LE VARIABILI E IL FUNZIONAMENTO DEL MODELLO

Le variabili su cui si basa il modello A-S sono le seguenti:

- W , indica il reddito lordo percepito dal contribuente e sconosciuto alle autorità fiscali;
- X , indica il reddito dichiarato dall'individuo: essa costituisce l'unica variabile endogena per il contribuente ed è dunque la chiave di funzionamento del modello; il suo valore è compreso tra 0 e W ;
- $(W - X)$ dunque costituisce il reddito non dichiarato;
- p rappresenta la probabilità che l'individuo sia sottoposto ad un accertamento fiscale⁵;
- θ costituisce la percentuale di esazione fiscale sul reddito dichiarato;
- π rappresenta la penale da pagare sul reddito non dichiarato $W-X$; è logico assumere che la funzione derivata $\pi'(W - X)$ sia positiva a ritmo decrescente, in quanto a maggiori tassi di evasione corrispondono penali da pagare più elevate in valori assoluti ma minori in termini relativi.

Date le variabili, è possibile interpretare, da un punto di vista logico, le due parti dell'equazione separatamente:

⁵ Il modello può essere ulteriormente ampliato, ottenendo p in funzione di X , ovvero $p = p(X)$. p risulta in questo caso inversamente proporzionale al reddito, ovvero $p'(X) < 0$: il motivo è dato dalle aspettative di dichiarazioni del reddito da parte delle autorità (calcolate in base alla professione del soggetto), in quanto, al diminuire del reddito dichiarato rispetto alle aspettative, le autorità si attiveranno maggiormente per una verifica fiscale.

- $(1 - p) * U(W - \theta X)$: da questa prima parte dell'equazione del modello, otteniamo l'utilità in caso di mancato accertamento fiscale, con probabilità $(1 - p)$, da parte delle autorità competenti; il “guadagno” è costituito dalla differenza tra le tasse che sarebbero state pagate dichiarando la totalità del reddito ($X = W$) e quelle che sono state effettivamente pagate; costituisce dunque il “premio per l'azzardo”, che con $W \neq X$, in termini di costo-opportunità, è pari a $(W - X) \theta$, ovvero direttamente proporzionale all'evasione fiscale;
- $p * U(W - \theta X - \pi * (W - X))$: la successiva parte dell'equazione costituisce “la seconda faccia della medaglia”, ovvero l'utilità in caso di avvenuto accertamento fiscale, con probabilità p , che a differenza della prima parte, è inversamente proporzionale al reddito non dichiarato: in questo caso oltre al pagamento delle tasse sul reddito dichiarato (θX), verrà pagata anche una penale su quella parte in cui si riscontra un tentativo di evasione, ad un tasso di penalità $\pi > \theta$.

1.2.2 OSSERVAZIONI SUL MODELLO ALLINGHAM E SANDMO

Dallo studio del modello, è possibile trarre le seguenti osservazioni in merito al suo funzionamento e alle sue possibili applicazioni:

- prese tutte le altre variabili come esogene, una delle determinanti del reddito dichiarato X al variare del reddito totale W , sarà la propensione al rischio del contribuente: a condizionare l'aumentare, il diminuire o il rimanere costante di X sarà la funzione di propensione al rischio relativo rispetto al reddito lordo W , che potrà essere crescente (X aumenta in modo più che proporzionale rispetto all'aumentare di W), decrescente (X diminuisce in modo più che proporzionale rispetto all'aumentare di W) o costante (X conserva gli stessi valori proporzionali all'aumentare di W); sebbene le altre due ipotesi non siano completamente eliminabili, l'opzione più probabile, come emerso dagli studi di Allingham e Sandmo,

sembra essere quella della propensione al rischio relativo decrescente, con X che diminuisce all'aumentare di W ;

- appare logico che un aumento della probabilità di accertamento fiscale p , così come un tasso di penalizzazione maggiore π , portino entrambe ad un aumento del reddito dichiarato X , in quanto diminuiscono direttamente il valore atteso della “scommessa”; è compito quindi del legislatore cercare il perfetto bilanciamento tra i due strumenti, in quanto l'uno non funzionerebbe senza l'altro;
- riguardo la percentuale di tassazione θ , potrebbe sembrare logico, in accordo con il modello, che a un suo aumento consegua necessariamente una diminuzione del reddito dichiarato X ; tuttavia ciò non risulta essere valido se il tasso di penalizzazione π è calcolato in base alla quantità di tasse evase piuttosto che in base al reddito non dichiarato, come mostrato da Yitzhaki (1974). In questo caso, che trova riscontro nella maggior parte delle nazioni, un individuo razionale ed individualista evade solamente quando $(1 - p)\theta - p\theta\pi$ è positivo, in quantità ancora una volta tali da soddisfare le proprie preferenze per il rischio; dunque, in questo specifico caso, osserviamo che sorprendentemente la percentuale di tassazione θ non condiziona la quantità evasa, in quanto, al crescere di θ , la maggiore “ricompensa” a falsare la propria dichiarazione è perfettamente bilanciata da un aumento della penalizzazione in caso di accertamento fiscale.

1.2.3 REALISMO DEL MODELLO ALLINGHAM E SANDMO

Dopo aver formulato e compreso il modello, il passo successivo appare scontato: confrontare il modello con la realtà per testarne efficacia e validità.

Sebbene trovare dei valori reali per le variabili espresse nel modello risulti estremamente complicato, numerosi studi statistici sono riusciti nell'intento: i risultati tuttavia, come vedremo nei successivi paragrafi, non confermano quanto fin ora osservato.

Come trend generale, infatti, il modello sembra sovrastimare enormemente l'evasione fiscale, dato che, nel riscontro con la realtà, i risultati sono decisamente più contenuti: è stato osservato statisticamente che la probabilità (media) di accertamento fiscale p varia tra 0,01 e 0,03, mentre il tasso di penalizzazione π assume valori compresi tra 0,5 e 2,0 (Alm 1992- Bernasconi 1998- Andreoni et al. 1998). Come già detto (1.2.1 le variabili e il funzionamento del modello), il contribuente ha “convenienza” ad evadere quando l'equazione $(1 - p)\theta - p\pi$ risulta positiva: con i valori illustrati (p che varia tra 0,01 e 0,03 e π che varia tra 0,05 e 2,0) ciò si riscontra nella stragrande maggioranza dei casi, da 0,75 a 0,99 (Skinner, 1985), e il *pay-off* per la “scommessa” varia tra il 91 e il 98,5 per cento. Soffermandoci sulla situazione degli USA, tra le nazioni più studiate, otteniamo un valore di p pari a 0,015 e π di 0,02, con risultati che confermano quanto già detto. L'unica situazione che permette al modello di superare “il confronto con la realtà” si verifica con valori di avversione al rischio relativo estremamente alti, intorno al 30%, come osservato in uno studio relativo il valore delle azioni statunitensi (Mehra, 1985)⁶; tuttavia anche quest'ultimo dato sull'avversione al rischio relativo appare essere irrealistico: con un valore di 0,3 infatti un individuo con, a titolo di esempio, una ricchezza di 75000\$, sarebbe disposto a pagare 23721\$ per evitare una scommessa di vincere o perdere 25000\$; ciò risulta assolutamente contrario alla logica razionale da parte degli individui, in quanto la prima possibilità costituisce una perdita certa di 23721\$, mentre la seconda, con un valore atteso di zero, costituisce un'opzione sicuramente più allettante.

Dunque il modello sembra sovrastimare di molto i dati relativi all'evasione fiscale se presi in considerazione valori “normali” di avversione al rischio relativo, ovvero dati osservati negli individui in contesti separati e distinti; la domanda, che sorge spontanea dopo tali considerazioni, non è più perché le persone evadono le tasse, ma perché essi decidono di pagarle dato l'enorme utilità che perdono nel effettuare dichiarazioni oneste: per individui razionali ed individualisti, tali risultati appaiono di difficile interpretazione e giustificazione.

⁶ Alm et al. (1992) hanno riscontrato negli USA, in base al contesto applicativo, valori di avversione al rischio che spaziano da 1 al 2 per cento; valori simili sono stati riscontrati da Pommerehne e Frey (1992) in uno studio condotto in Svizzera.

1.3 CONCLUSIONI

Il modello, così formulato, non regge il confronto con la realtà: le cause vengono ricondotte alle assunzioni della funzione di utilità von Neumann-Morgenstern, dato che gli individui, nella loro complessità, non agiscono con motivazioni esclusivamente razionali ed egoistiche; risulta dunque doveroso ampliare il modello A-S, introducendo una nuova variabile che rappresenti motivazioni non prettamente economiche e pecuniarie, alla base del comportamento degli individui; includeremo tali elementi in unica variabile s , che avrà diversi valori in dipendenza di una scelta onesta o di evasione; la nuova funzione del modello sarà dunque:

$$E[U] = (1 - p) * U(Y, s_0) + p * U(Z, s_1)$$

Con $Y = W - X\theta$ e $Z = W - \theta X - \pi * (W - X)$.

Oggetto di analisi del prossimo capitolo saranno appunto queste componenti non pecuniarie incluse dalla variabile s ; tuttavia, per il loro studio, abbandoneremo l'analisi teorica, per muoverci verso un ambiente sperimentale.

CAPITOLO II

TAX PUBLICITY E PUBLIC SHAME

Razionale e individualista, dato il lavoro fin qui svolto, sembrano non essere gli unici aggettivi atti a qualificare *l'homo oeconomicus*; il modello teorico di Allingham-Sandmo, nella sua semplicità e linearità, pur fornendo una buona base di partenza nel delineare e comprendere il problema, risulta inadatto a fronteggiare riscontri reali e dati empirici. Tuttavia proprio da tale semplicità è possibile intuire la necessità di nuove variabili che possano avvicinare i risultati teorici a quelli reali; tali elementi si caratterizzeranno per essere al polo opposto rispetto alla razionalità, all'egoismo e a qualsiasi altro elemento pecuniario e monetario: esse trascendono la semplice analisi del valore atteso, del rischio e della propensione individuale ad esso, con un approccio che si sposta verso le componenti introspettive dell'individuo.

L'analisi del primo capitolo è stata svolta attraverso un modello teorico; il problema principale di tale approccio è dettato dalla difficoltà di includere le numerose variabili che un tale studio necessiterebbe, limitandosi ad accogliere quelle principali; la semplicità pertanto costituisce una arma a doppio taglio, in quanto sebbene fornisca analisi lineari e facilmente interpretabili da un punto di vista qualitativo, non sempre riesce a dimostrare quantitativamente i risultati, come nel nostro caso.

In letteratura dunque, partendo dal modello A-S, si è cercato di spiegare il significato della variabile s precedentemente introdotta (1.3 conclusione), in uno

studio che tutt'oggi continua; ne consegue che a un metodo teorico si è affiancato, assumendo crescente importanza, un approccio sperimentale: esso permette di includere nell'analisi variabili non-economiche, il cui studio sarebbe altrimenti estremamente problematico se non impossibile, nella convinzione che l'ambiente di laboratorio possa costituire l'anello di congiunzione tra teoria e realtà.

Con l'approccio sperimentale sono emerse numerose variabili non monetarie riconducibili alle scienze sociali diverse dall'economia, che possono tuttavia colmare il vuoto della variabile s del modello A-S: assumono rilievo le variabili dovute alle componenti psicologiche intrinseche nell'individuo, come l'invidia (ad es. Corricelli e Rustichini, 2005), che può portare a un effetto contagio⁷ (ad es. Bernascone e Mittone, 2002), l'empatia e la commiserazione (ad es. Calvet e Alm, 2012) e, più in generale, *l'emotion* (ad es. Corricelli et al., 2010); altre componenti sono la percezione di equità (Wenzel, 2003) le differenti norme sociali e la conformità ad esse (Fortin et al., 2007; Torgler, 2007). Ulteriori variabili derivano dall'appartenenza ad un contesto sociale organizzato, come il senso di obbedienza verso le autorità e il rispetto delle istituzioni (ad es. Cadsby et al., 2006; Zhang et al., 2015) o il senso di collaborazione dovuto alla percezione di un patto sociale (Feld e Frey, 2007) e le norme sociali (Slemrod, 1998).

Attualmente risultano esigui i lavori svolti sulla pressione sociale⁸ a pagare le tasse (Casal e Mittone, 2014), che, escludendo il lavoro pionieristico sul senso di colpa di Bosco e Mittone del 1997, solo di recente sono tornati oggetto di analisi. Nel presente capitolo analizzeremo i più recenti studi di laboratorio sulla tematica della privacy delle dichiarazioni fiscali (*tax privacy*) con, in caso di sua assenza, il conseguente senso di vergogna, dovuto all'essere resi pubblicamente noti come evasori (*public shame*); essa è definita come "l'emozione che gli individui provano quando sono sottoposti a pubblica degradazione (stato morale di abiezione conseguente la perdita di dignità o onore), a differenza della colpa che è

⁷ L'effetto contagio dell'evasione fiscale insorge quando un individuo, presa conoscenza del pagamento disonesto delle tasse da parte di altri contribuenti, riduce la propria dichiarazione fiscale (Frey and Torgler, 2007; Traxler, 2010).

⁸ Ovvero l'influenza che la collettività esercita sugli individui alterandone comportamenti e atteggiamenti, rafforzando quelli che sono in linea con quanto previsto dagli standard del gruppo (Sacchi, 2009)

l'emozione che un soggetto prova dopo essere diventato consapevole di un comportamento sbagliato verso altri individui" (Markel, 2001)⁹, o come definito da Lewis (1971), per cui la vergogna è da intendersi come una sensazione di pena conseguente la scoperta da terzi di un atto scorretto con conseguente senso di non appropriatezza o immoralità, mentre il senso di colpevolezza è un sentimento di responsabilità o rimorso conseguente l'infrazione di una norma interiorizzata. Tale fenomeno può agire da deterrente nelle scelte di evasione degli individui (Kirchler, 2007): esso può amplificare l'emozione dovuta alla violazione di una norma, che influenza direttamente il comportamento sociale dell'individuo (Ahmed e Braithwaite, 2004; Amodio, Devine, e Harmon-Jones, 2007; Murphy e Harris, 2007). Inoltre la facilità di implementazione dell'effetto *shame* nei sistemi di incentivazione fiscale, attraverso norme che influenzino la *tax privacy*, rende tali studi di peculiare importanza per eventuali applicazioni reali.

2.1 PREMESSA SULL'ANALISI IN LABORATORIO

L'economia sperimentale ha guadagnato negli ultimi decenni crescente importanza nell'analisi dell'evasione fiscale, attraverso esperimenti di laboratorio e "sul campo"; essa permette di studiare la validità di modelli teorici, oltre a fornire un valido strumento nello sviluppo di teorie del tutto nuove, apprezzando fenomeni e comportamenti dell'economia comportamentale, difficilmente includibili con approcci diversi. Nel presente lavoro analizzeremo esperimenti svolti esclusivamente in un contesto di laboratorio, dato che sono risultati più adatti e semplici nello studiare l'evasione (Alm, 2012), e di seguito faremo delle considerazioni sulle dinamiche con cui tali studi sono effettuati, analizzandone vantaggi e svantaggi.

La progettazione base degli esperimenti di compilazione fiscale risulta molto simile nei numerosi studi effettuati: in un laboratorio uno o più individui alla volta vogliono, attraverso incentivi monetari reali, massimizzare il loro pay-off; a ogni

⁹Da Markel (2001), pagina 2179 " *Shame is the emotion one feels when subjected to public degradation, whereas guilt is the emotion one feels after consciously becoming aware of wrongdoing over which one feels responsible*"

round generalmente i partecipanti ricevono un'entrata esogena, per poi dover decidere che quantità riportare nella dichiarazione: le tasse verranno pagate solamente sulla parte dichiarata. Per quanto riguarda la parte non dichiarata, in base alle regole dell'esperimento (in questa fase si riscontrano le maggiori differenze nei vari studi) è presente una certa probabilità (che può essere esogena o endogena) che la propria dichiarazione sia analizzata, e in caso di dichiarazione disonesta il pagamento di una certa penale (non necessariamente economica, come nel caso dello *shame*), di cui i soggetti sperimentali sono generalmente informati. L'esperimento si ripete in diversi round, in cui è possibile che vi siano variazioni, ad esempio nella probabilità di controllo fiscale, indipendenti o dovute al comportamento del precedente round. Al termine dell'esperimento, ogni partecipante viene pagato in base alla propria performance (Alm, 2012).

Tali studi tuttavia sono soggetti ad alcune critiche, che suddivideremo in due gruppi:

- critiche sulla “validità interna”: il richiamo maggiore riguarda il design stesso dell'esperimento, in quanto, previa un attenta fase di strutturazione dello stesso, esso potrebbe risultare fortemente influenzato dalle premesse e dalle aspettative oggetto dello studio, ovvero esso potrebbe presentare una struttura tale da confermare le premesse teoriche da cui l'analisi è iniziata e, in pratica, “si trova ciò che si cerca”. Risulta opportuno domandarsi inoltre se il *behavior* dei partecipanti non risulti distorto dalla consapevolezza di partecipare a un esperimento: più in generale il fatto stesso di essere esposti a un esperimento in laboratorio potrebbe creare distorsioni (ad esempio dover gestire 100 gettoni risulta chiaramente diverso dal maneggiare la propria dichiarazione di reddito annua);
- critiche sulla “validità esterna”: un primo elemento riguarda la selezione dei partecipanti, che sono per lo più studenti che hanno scelto volontariamente di aderire all'esperimento e, sebbene non ci siano prove empiriche a conferma di ciò, è opportuno domandarsi se il loro comportamento possa rispecchiare quello di un generico contribuente;

inoltre l'ambiente di laboratorio non può cogliere a pieno perdite catastrofiche, come ad esempio una condanna all'incarcerazione (Alm, 2010).

Dati i precedenti elementi di dubbio, nello svolgere tali analisi, si sono rese opportune determinate procedure e "precauzioni":

- incentivi monetari reali ai partecipanti;
- istruzioni neutre;
- ripetizione esperimenti;
- evitare l'utilizzo di contesti troppo specifici

Tali elementi tuttavia fungono da linee guida generali, e una loro implementazione deve essere valutata caso per caso (ad es. le istruzioni neutre non sempre vengono utilizzate, come ad esempio da Corricelli et al., 2010 e Casal e Mittone, 2014 che nell'esperimento fanno riferimenti espliciti all'evasione fiscale).

2.2 RASSEGNA SULLA *TAX PRIVACY* E SULL'EFFETTO *PUBLIC SHAME*

Il modello di Allingham e Sandmo (1972) ha fornito la base di partenza sulla teoria per l'evasione fiscale; numerose sono state le modifiche applicate, e nella presente rassegna ci soffermeremo su quelle principali relative allo "*shame*" e alla pubblicizzazione delle tasse (*tax publicity*). Erard e Feinstein (1994) includono nel modello A-S i sentimenti e le emozioni, ovvero il senso di colpa e la vergogna¹⁰, dimostrando empiricamente il ruolo determinante che essi interpretano nella compilazione fiscale. Lo *shame* riduce infatti ulteriormente l'utilità degli individui, configurandosi come una "seconda multa", e agendo quindi anche *ex-ante* come deterrente, in quanto le emozioni sono generate prima ancor dell'evasione (Lowenstein et al., 2001; Coricelli et al., 2010, 2013; Dulleck et al.,

¹⁰ Con l'aggiunta della variabile *g* (*guilt*) colpevolezza e *s* (*shame*) per il senso di colpa, con una funzione di utilità di $U(x) = (1-p)*U(Y, s) + p*U(Z, g)$.

2012). Successivamente Traxler (2010) incorpora nel modello A-S il *tax morale*¹¹, ponendo i soggetti in una situazione collaborativa, in quanto il livello di evasione individuale dipende dalle dichiarazioni altrui: dunque pubblicare informazioni inerenti l'evasione può alterare i livelli di compilazione; tale effetto contagio viene poi studiato approfonditamente da Gino et al. (2009), e Lefebvre et al. (2013) hanno trovato evidenze sperimentale di tale fenomeno sulla compilazione fiscale in merito alla teoria delle finestre rotte (Wilson e Kelling, 1982)¹².

Con un esperimento a singolo round, Bosco e Mittone (1997) hanno esaminato l'influenza della *tax publicity* sull'evasione fiscale, non osservando tuttavia nessun effetto deterrente come conseguenza a pubblici accertamenti e quindi la mancanza di un effetto *shame* in tale studio

Laury e Wallace (2005) hanno investigato l'impatto della confidenzialità fiscale attraverso un esperimento con due diverse tipologie: una di piena confidenzialità, e l'altra, con privacy parziale, in cui una parte delle decisioni, il 25%, sono rese note a tutti i partecipanti in modo anonimo; i risultati (il reddito dichiarato è generalmente più elevato in caso di privacy parziale) risultano tuttavia ambigui e non statisticamente significativi.

Corricelli et al. (2010) hanno ottenuto importanti risultati riguardo l'uso della *tax publicity* come deterrente all'evasione. In tale esperimento (in cui viene utilizzato un linguaggio non-neutro per aumentarne il realismo), la foto della metà dei soggetti accertati ad evadere viene pubblicata sullo schermo di tutti i soggetti sperimentali: il risultato è una riduzione sia del numero degli evasori (8,2%) sia della quantità totale evasa, come conseguenza diretta del "*name and shame*".

Corricelli, Rusconi e Villeval (2012) svolgono un esperimento su due diverse conseguenze al *public shame*: la prima è un effetto stigma rispetto all'evasore, e porta quest'ultimo all'esclusione da parte della comunità, la seconda invece è

¹¹Definito come "un obbligo morale a pagare le tasse" o "la convinzione nel migliorare la società attraverso il pagamento delle tasse" o "l'esistenza di motivazioni intrinseche a pagare le tasse" (Torgler 2002; Torgler and Schneider 2007; Cummings et al. 2009;).

¹² Teoria sociologica in cui la presenza di un elemento negativo (ad es. una finestra rotta) può incrementare fenomeni negativi emulativi (ad es. rompere un'altra finestra), arrivando a concludere che investire nella creazione di un ambiente curato e basato sul rispetto reciproco porta a risultati migliori di quelli ottenibili attraverso misure repressive.

seguita dal perdono da parte della collettività con conseguente reintegrazione dell'individuo disonesto. L'esperimento ha evidenziato che, quando la reintegrazione non si verifica, la quantità evasa è significativamente maggiore rispetto al caso opposto: il motivo è attribuito al senso di estraniamento provato da colui che viene escluso dalla società e che ormai "non ha più niente da perdere" nel continuare ad evadere.

Altri importanti studi, non sperimentali, in merito alla *tax publicity* sono stati effettuati in Giappone e in Norvegia con grandi dati di archivio. Hasegawa et al. (2012) utilizzano dati sulle pubblicazioni del reddito, obbligatorie dal 1950 al 2004 se al di sopra di un certo valore, da parte di alcune compagnie giapponesi; tuttavia non sussistono evidenze che tali società abbiano ridotto le proprie dichiarazioni fiscali in seguito all'abolizione dell'obbligo di tali pubblicazioni. In contrasto Slemrod et al. (2013) hanno riscontrato, basandosi su dati sulla raccolta delle tasse sul reddito norvegesi, che dichiarazioni fiscali pubbliche su internet aumentano il reddito dichiarato del 3%¹³.

Come mostrato, l'effetto dovuto alla pubblicazione delle dichiarazioni fiscali risulta ambiguo e di difficile interpretazione. Da un lato Laury and Wallace (2005) hanno trovato solo effetti deboli della *tax publicity* nel ridurre l'evasione (tuttavia l'identità degli evasori rimaneva anonima durante gli esperimenti), e Hasegawa et al. (2012) e Bosco e Mittone (1997) non ne hanno riscontrati affatto, mentre dall'altro numerosi esperimenti hanno apprezzato tale fenomeno: i risultati ottenuti da Slemrod et al. (2013) e Coricelli et al. (2010) indicano che un'abolizione della "privacy fiscale" aumenterebbe le quantità dichiarate, in contrasto con Coricelli et al. (2013) che hanno riscontrato un risultato opposto.

2.3 ESPERIMENTI PIU' RECENTI

Gli studi fin ora riportati mostrano risultati discordi e controversi, e la tematica sugli effetti della *tax publicity* e del *public shame* rimane aperta. Ad essi sono

¹³ E' opportuno sottolineare che in tali studi l'evasione reale rimane sconosciuta e che solamente in un ambiente controllato di laboratorio essa è pienamente osservabile.

seguiti nuovi studi, che cercano di risolvere i problemi riscontrati in precedenza in letteratura, come l'interazione dell'effetto contagio con lo *shame*, il valore attribuito all'anonimato dagli evasori, l'implementazione di un sistema di bene pubblico per evitare distorsioni irreali dei dati, le complementarità che potrebbero verificarsi con alcuni sistemi di accertamento e che, più in generale, accolgono l'invito della letteratura a maggiori indagini, per cercare di capire a pieno l'effetto vergogna e se le sue eventuali applicazioni nei sistemi di accertamento avrebbero effetti positivi.

In contrasto con i risultati di Laury and Wallace (2005), Coricelli et al. (2010) e Slemrod et al. (2013), il recente esperimento di Blaufus et al. (2014) mostra come, nel caso di divulgazione dell'identità dell'evasore, la *tax publicity* comporti tassi di evasioni più elevati nel tempo, a causa dell'effetto contagio. In tale studio vengono analizzate tre diverse tipologie di *tax privacy* rispetto alle dichiarazioni fiscali, studiando l'effetto del *public shame* in relazione con l'effetto contagio.

Gli individui vengono posti in competizione strategica tra loro: infatti la quantità evasa da ogni singolo soggetto sperimentale va ad aumentare nel turno successivo, in un totale di 20 round, gli oneri fiscali di tutta la collettività. L'evasione si configura dunque come un male pubblico, che lede direttamente al ricavo altrui. Tale aumento è dovuto al maggior costo amministrativo causato dall'incremento degli accertamenti fiscali, in risposta alla precedente evasione; la probabilità di accertamento è endogena, in quanto dipende dall'evasione del round precedente, aumentando all'aumentare di quest'ultima. I valori iniziali di pagamento delle tasse e di probabilità di accertamento sono rispettivamente di 30% e 5% (la probabilità media di accertamento nei 20 round è del 25%), con una penalità del 50% in caso di evasione accertata dalle autorità.

L'esperimento è stato svolto con tre diverse tipologie nel livello di privacy:

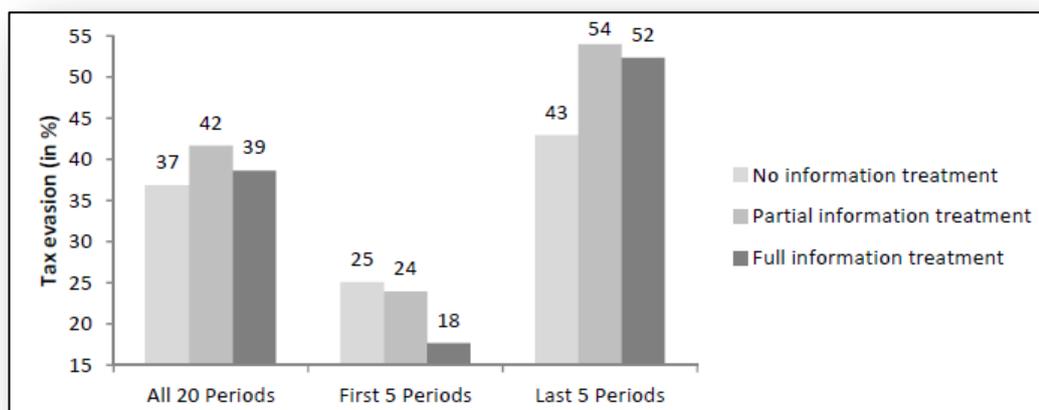
- Massima privacy: alla fine di ogni round viene resa nota la quantità totale di evasione ma non l'identità e il comportamento dei singoli evasori (tale tipologia trova riscontro nella maggior parte degli stati e

si costituisce quindi come la più realistica). L'effetto *public shame* e contagio risultano assenti.

- Assenza di privacy con informazioni parziali: tutti i soggetti sono informati sul comportamento degli altri singoli soggetti sperimentali, ovvero se evadono e in che quantità, ma non viene tuttavia fornita la loro identità; l'effetto vergogna risulta ancora assente, mentre si presenta l'effetto contagio, per cui le persone sono disposte a pagare le tasse in maniera proporzionale a quanto altri soggetti facciano (ad es. Frey and Torgler, 2007; Traxler, 2010)
- Assenza di privacy con informazioni complete (*tax publicity* pura): si hanno tutte le caratteristiche della precedente tipologia, con l'aggiunta dell'identità dell'evasore, che viene resa nota al resto del gruppo: il risultato è la presenza dell'effetto *public shame*, oltre a quello contagio.

L'esperimento è stato svolto su un campione di 198 studenti (58% donne) laureati e non, con un pagamento medio di 9,99\$; 72 soggetti sperimentali sono stati assegnati alla prima e alla seconda tipologia dell'esperimento e 54 alla terza tipologia; l'avversione al rischio è stata calcolata con la procedura standard introdotta da Holt e Laury (2002) e risulta, in media, di 5,2.

I risultati dell'esperimento sono riassunti nella figura 2.3.1.



-FIGURA 2.3.1: Percentuale di evasione nei tre trattamenti rispetto a raggruppamenti di rounds (Blaufus et al., 2014).

Il tasso di evasione nei 20 periodi risulta minore, e dunque preferibile, in caso di piena privacy (37%); il risultato peggiore si riscontra in caso di informazioni parziali, con un tasso del 42%, dovuto alla presenza dell'effetto contagio; in caso di informazioni totali otteniamo un valore del 39%, inferiore al precedente: tale risultato è dovuto al *public shame*. Tuttavia la vergogna risulta avere un effetto inferiore rispetto al fenomeno di contagio, in quanto tale valore di evasione si posiziona comunque al di sopra di quello che otteniamo in caso di massima privacy; inoltre l'effetto *public shame* risulta statisticamente non significativo (con un p-value di 0,15).

Tuttavia risulta interessante analizzare i dati di evasione nei primi cinque periodi: in presenza di massima privacy e informazioni parziali si ottengono tassi molto simili (rispettivamente 25% e 24%), mentre in assenza di privacy con perfetta informazione il valore dell'evasione risulta significativamente inferiore, con un valore del 18% e un p-value di 0,03. Confrontando tali valori con quelli degli ultimi cinque periodi (per un livello decrescente di privacy rispettivamente 43%, 54% e 52%), è possibile trarre le seguenti conclusioni:

- Il *public shame* risulta avere un effetto immediato, riducendo drasticamente i valori dell'evasione nei primi round;
- L'effetto contagio nei primi round non presenta alcun effetto, ma il suo impatto aumenta durante i round;
- Quando l'effetto contagio è "maturo", il *public shame* non risulta più rilevante ed è difficilmente osservabile (negli ultimi cinque round la differenza dei tassi di evasione nei due approcci con privacy assente risulta appena del 2%).

Risulta opportuno sottolineare i limiti di tale esperimento, dovuti all'ambiente di laboratorio: (1) l'effetto *public shame* risulta difficilmente misurabile e ridotto, in quanto costantemente influenzato dal fenomeno di contagio, che viene assunto pari a zero all'inizio dell'esperimento senza considerare le possibili aspettative che i soggetti sperimentali potrebbero avere, e non risulta possibile attribuire un

valore alla conseguente stigmatizzazione sociale; (2) non vi è nessun “lato positivo” nel pagare le tasse, in quanto un comportamento onesto, anche se collettivo, non viene bilanciato dall’offerta di un bene pubblico, come accade nella realtà: tale elemento potrebbe aver causato un effetto contagio più consistente.

Nonostante tali limiti, l’esperimento risulta di particolare importanza nel valutare una eventuale implementazione dell’effetto *public shame* nelle politiche di accertamento fiscale, in quanto, a discapito dell’effetto vergogna iniziale che aumenta il reddito dichiarato (come osservato anche da Laury and Wallace, 2005; Coricelli et al., 2010; Slemrod et al., 2013), nel tempo si innesta un effetto controproducente causato dal contagio (fenomeno non osservato dai precedenti studiosi).

I limiti (1) e (2) di tale studio diventano gli elementi peculiari dell’esperimento di Casal e Mittone (2014), che permette di analizzare il prezzo che i soggetti sono disposti a pagare per evitare lo *shame* e aumentare il realismo implementando un sistema di bene pubblico (tale metodo è stato raramente implementato in studi di questo tipo, come ad es Bosco e Mittone, 1997). Ciò permette di avere risultati più attendibili dato che avvicina la portata dell’effetto contagio a valori reali, a differenza di quanto avviene con il precedente esperimento; vengono inoltre analizzati l’impatto che incentivi non-monetari positivi (raramente studiati in letteratura, ma con esperimenti già presenti come Rege and Telle, 2004) e negativi hanno sulle dichiarazioni fiscali. L’obiettivo è proprio individuare il valore che gli evasori attribuiscono al mantenere la propria identità anonima e quindi alla *tax privacy*.

In tale esperimento il guadagno in bene pubblico in risposta al pagamento delle tasse è effettuato attraverso la redistribuzione di quest’ultime alla collettività, dopo essere state incrementate del 40%; le altre variabili, tutte esogene, sono: tassazione al 55%, probabilità di accertamento del 20% e multa in caso di evasione accertata del 25%; è stato utilizzato un linguaggio non-neutro per aumentare il realismo dell’esperimento ed il reddito è stato conferito in modo esogeno; l’esperimento presentava 20 round identici.

L'esperimento è stato svolto attraverso 7 diverse tipologie, raggruppate nei presenti sottogruppi:

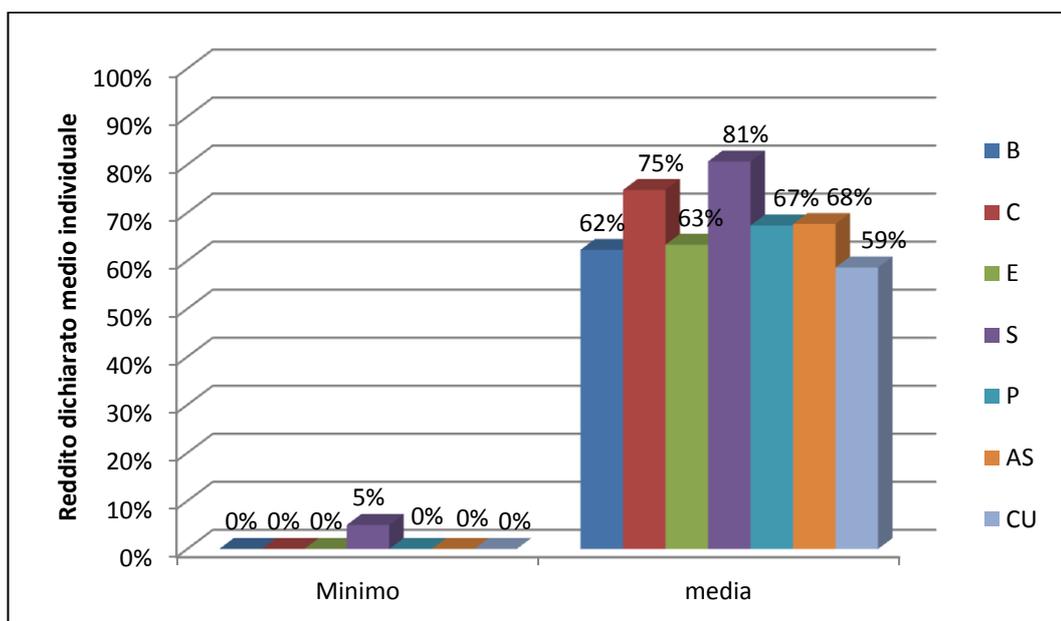
- Linee guida:
 - *Baseline* (B): un trattamento “base” senza nessuna particolarità, con lo scopo di fornire una linea guida per comprendere la portata delle successive tipologie;
 - *Control* (C): l'unica differenza con il trattamento precedente consiste nella richiesta di una foto identificativa da parte dei partecipanti, che tuttavia non verrà utilizzata durante l'esperimento;
- Incentivi non-monetari esogeni e limitazioni alla *tax privacy*:
 - *Esteem* (E): vengono introdotti incentivi non-monetari positivi: l'identità di coloro i quali dichiarano la totalità del proprio reddito è resa nota, attraverso la pubblicazione delle loro immagini identificative sullo schermo di tutti i soggetti sperimentali;
 - *Stigma* o *shame* (S): l'incentivo non-monetario è negativo e consiste nell'effetto *public shame* attraverso la divulgazione della foto identificativa degli evasori soggetti ad accertamento;
 - *Publicity* (P): sono utilizzati entrambi gli incentivi di E ed S;
- Incentivi non-monetari endogeni:
 - *Anonymus stigma/ shame* (AS): sono incorporati gli stessi incentivi presenti in S, tuttavia gli evasori hanno la possibilità di comprare l'anonimato attraverso la procedura BDM ¹⁴, mantenendo la loro identità segreta e sfuggendo all'effetto vergogna;
 - *Curiosity* (C): i soggetti sperimentali hanno diritto a comprare, attraverso la procedura BDM, la pubblicazione sul proprio

¹⁴ Il soggetto fa un'offerta che va da zero a un massimo di X, pari alla quantità di reddito disponibile prima dell'accertamento fiscale meno la multa potenziale; successivamente all'offerta, il computer genera un numero casuale compreso tra 0 e X: se l'offerta risulta essere maggiore o uguale a tale numero, essa va a buon fine e viene pagata una quantità pari al numero casuale; in caso contrario l'offerta viene rifiutata e non deve essere pagata alcuna cifra (Becker et al., 1964).

schermo dell'identità degli evasori; dunque l'effetto *public shame* è presente solamente se i partecipanti decidono di agire attivamente.

Hanno partecipato all'esperimento 208 individui, per lo più studenti (solamente 9 hanno dichiarato di non esserlo); il ricavo medio è stato di 13,5€; nessun partecipante è stato informato in anticipo sullo scopo della foto identificativa, ma è stato indicato che essa sarebbe stata distrutta alla fine dell'esperimento.

I risultati in merito alla percentuale di reddito dichiarato sono illustrati nel seguente grafico:



-FIGURA 2.3.2: reddito dichiarato medio individuale nelle 7 tipologie di esperimento rispetto al valore minimo e alla media (dati da Casal e Mittone 2014)

I risultati mostrano un tasso medio di dichiarazione piuttosto elevato: l'effetto è per lo più dovuto alla presenza di un bene pubblico come corrispettivo per le tasse, che spesso comporta fenomeni di *over-contribution*¹⁵ (Ledyard, 1995); tuttavia tale sistema, oltre ad enfatizzare le pressioni sociali di senso di

¹⁵ Per *over-contribution* si intende un incremento deciso e anomalo del livello di compilazione rispetto a valori ritenuti normali

approvazione e disapprovazione, permette di utilizzare lo stesso metodo per incentivare comportamenti onesti e disonesti: la compilazione è remunerata dalla presenza di un fattore di moltiplicazione del bene pubblico, mentre l'evasione è penalizzata dalla sua stessa assenza e dalla presenza di una multa in caso di accertamento.

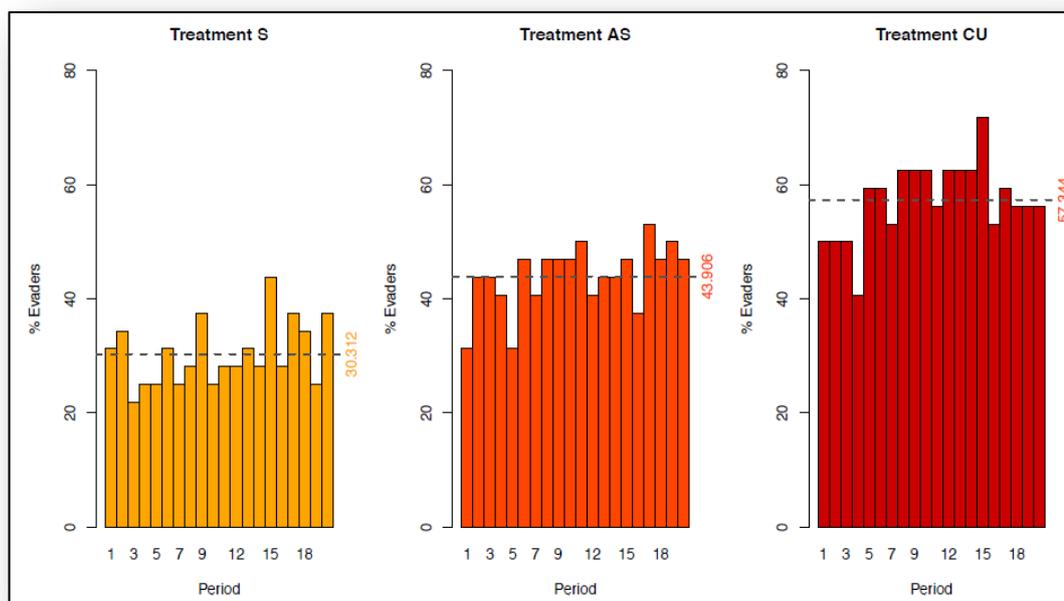
Ulteriori risultati si ottengono osservando le dichiarazioni fiscali nel primo round, l'unico che riflette le inclinazioni individuali in modo indipendente, si può notare che la frequenza di perfetta cooperazione in B differisce significativamente da quella di C (p-value= 0,08197): dunque richiedere una foto identificativa ai soggetti sperimentali, anche se quest'ultima non viene utilizzata, crea un effetto disincentivante (la differenza del reddito dichiarato medio individuale è del 13%). Un secondo risultato si osserva dalle dichiarazioni minime, come in figura 2.3.2, in cui il trattamento S è l'unico che non presenta fenomeni di perfetta evasione nei 20 rounds (il minimo dichiarato risulta essere del 5%) e mostra una percentuale media individuale di dichiarazione più elevata rispetto agli altri trattamenti (81%): l'effetto *public shame* è dunque confermato, in quanto divulgare l'identità degli evasori ha un impatto diretto e apprezzabile sulla quantità di reddito dichiarata.

Inoltre gli incentivi non-monetari esogeni, sia positivi (E) che negativi (S), riducono i comportamenti disonesti. In particolare S, in termini di impatto e di livello di significatività, risulta il trattamento più efficace, suggerendo che gli incentivi negativi sono più efficaci di quelli positivi; inoltre il reddito dichiarato in E risulta inferiore a C del 12%: il motivo può essere ricondotto alla completa esclusione dei disincentivi monetari in E rispetto alla loro possibile presenza in C. Il ruolo delle emozioni negative come lo *shame* è confermato anche dal confronto con AS, in cui il reddito medio individuale dichiarato risulta inferiore ad S del 13% come conseguenza dell'evitabilità dell'effetto stigma. Sorprendentemente l'efficacia degli incentivi non-monetari scompare quando essi, positivi e negativi, sono applicati insieme: nel trattamento P, dove viene dichiarata l'identità degli onesti e disonesti, si assiste a un aumento del tasso di evasione rispetto ad altre tipologie, come S; il fenomeno può essere spiegato da un eccesso di informazioni

(Taylor e Thompson, 1982), con conseguente mancanza di attenzione e focus verso le caratteristiche delle identità mostrate.

Infine i trattamenti AS e CU permettono di indagare il valore attribuito dai soggetti sperimentali all'evitare la vergogna e a "giudicare" coloro che evadono. Come mostrato in figura 2.3.3, in AS il numero totale di dichiarazioni disoneste risulta sistematicamente maggiore che in S (rispettivamente 43,9% e 30,3%); il fenomeno risulta ulteriormente accentuato in CU (60%); inoltre la probabilità di evadere aumenta se l'individuo è stato accertato come evasore nel precedente round, a conferma di quanto osservato da Coricelli et al. (2013). In particolare:

- In AS gli atti di evasione sono accompagnati da un elevato interesse a comprare l'anonimato: il 76% degli evasori risultano interessati a nascondere la propria identità, e il 48,4% delle offerte vanno a buon fine: questo conferma il valore attribuito dagli evasori allo *shame* e la loro disponibilità a pagare per evitare tale stigma sociale; tuttavia le offerte diminuiscono all'aumentare del numero di evasori: una possibile spiegazione è la riduzione della vergogna ove l'evasione diventi un fenomeno sistematico; inoltre le offerte maggiori sono promosse dagli evasori occasionali.
- In CU il numero di offerte andate a buon fine cala drasticamente all'8%: I soggetti sperimentali non sembrano attribuire particolare valore a conoscere l'identità degli evasori; inoltre i partecipanti sembrano prevedere lo scarso interesse a pagare per conoscere gli evasori (alla fine dell'esperimento viene chiesto ai soggetti sperimentali di indovinare la percentuale di reddito offerta in media durante l'esperimento, con il risultato del 14,6%) e dunque la minaccia di pubblicazione dell'identità degli evasori risulta non plausibile: ciò riduce l'efficacia deterrente del *public shame*, unito anche alla differente portata che lo stigma crea se si verifica rispetto alla collettività o in confronto a pochi individui (come nel presente caso): questo spiega l'elevato tasso di evasione.



-FIGURA 2.3.3: percentuale di evasione media e nei singoli periodi in S, AS e CU (Casal e Mittone 2014).

Casal e Mittone (2014), nel presente studio sperimentale, hanno confermato, oltre alla loro esistenza, la maggiore efficacia che gli incentivi negativi rivestono in confronto a quelli positivi. Tale esperimento risulta uno dei primi ad indagare sul “prezzo dell’anonimato” e sulla disponibilità a pagare per conoscere i disonesti: evitare il *public shame* risulta un elemento di valore per gli evasori, in particolare per quelli occasionali (con meno di 5 comportamenti disonesti in 20 rounds), che offrono il doppio per acquistare l’anonimato rispetto agli evasori sistematici (con 16 o più dichiarazioni disoneste). Tale risultato potrebbe essere dovuto alla presenza di un valore eterogeneo attribuito dagli individui allo stigma sociale, che risulta maggiore per gli evasori occasionali (è possibile escludere l’avversione al rischio dalle cause di tale fenomeno proprio dalla differenza di valore nelle offerte, che altrimenti risulterebbero uguali).

Data la scarsa rilevanza che gli incentivi non-monetari positivi sembrano rivestire, nel successivo esperimento di Casagrande *et al.* (2015) vengono analizzati unicamente quelli negativi, ovvero l’effetto *public shame*: tale studio è posto in relazione a differenti sistemi di accertamento fiscale con risultati che possono fornire le fondamenta per successivi studi in merito a possibili applicazioni reali.

L'esperimento presenta quattro diverse tipologie come rappresentato nella tavola 2.3.1, dovute alla presenza o meno del *public shame* combinato con due diverse regole di accertamento fiscale:

- Accertamento “*random*”: il computer controlla casualmente alcune dichiarazioni, per verificarne la veridicità; la probabilità di accertamento è dunque esogena e indipendente dal comportamento degli individui;
- Accertamento “*strategico*”: il computer riesamina le dichiarazioni in cui il reddito risulta minore, ponendo quindi gli individui in un contesto competitivo, completamente diverso dal precedente; in questo caso la probabilità di accertamento risulta endogena, e dipende dalle scelte individuali e di gruppo dei soggetti sperimentali.

	random	strategico
no shame	RNS	SNS
shame	RS	SS

-TAVOLA 2.3.1: tipologie dell'esperimento.

L'esperimento è stato condotto su 138 studenti non laureati (43% donne), con un guadagno medio di 21,4€. Il differente grado di avversione al rischio dei vari partecipanti, in quanto possibile fonte di distorsione nell'interpretazione dei risultati, è stato calcolato utilizzando la procedura standard di Holt e Laury (2002): il 58% degli individui risulta *risk-averse*. Ogni sessione è composta da 10 partecipanti; a ciascuno viene assegnato un diverso reddito (con valori che vanno da 50 a 250) in modo indipendente dalle regole dell'esperimento.

I soggetti sperimentali rispondono nelle loro scelte ad alcuni incentivi base, quali la percentuale di tasse dovute (all'aumentare di tale valore percentuale consegue un aumento del numero di evasori), la percentuale della multa e di accertamento fiscale (all'aumentare di tali valori percentuali consegue un diminuire del numero

di evasori); tuttavia risultano discordanti gli effetti alla quantità di reddito assegnata.

I risultati vengono studiati analizzando la percentuale di evasori e il tasso fiscale non dichiarato, attribuendone le cause a:

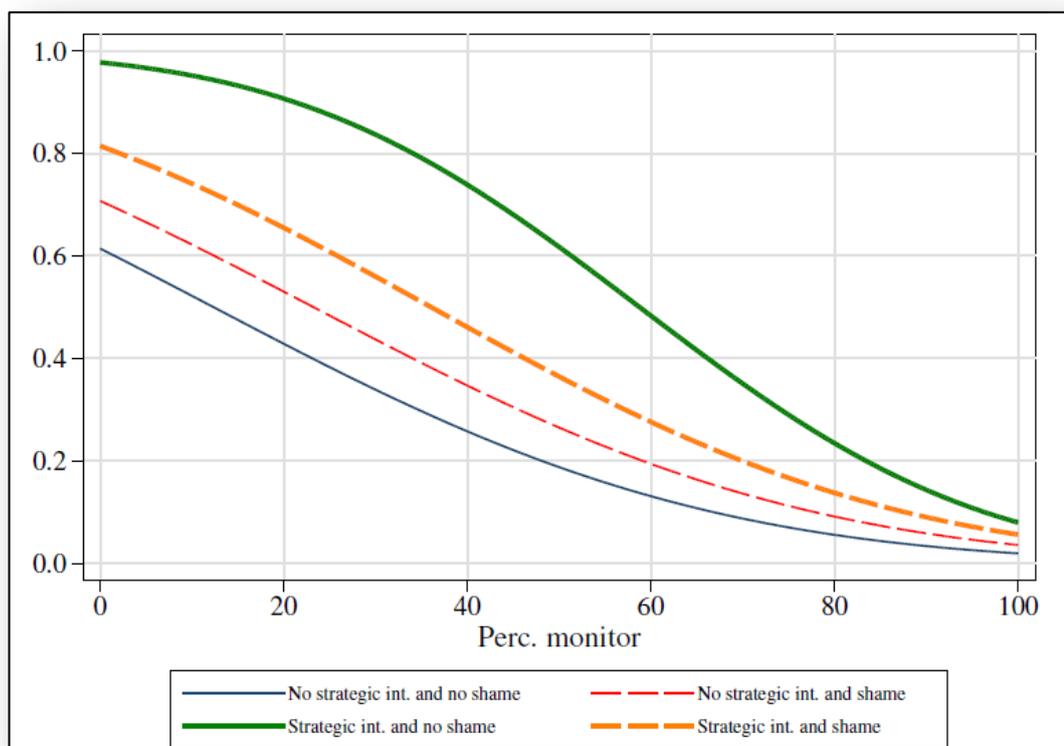
- le regole di accertamento: in presenza di regole di accertamento strategiche, la percentuale di reddito non dichiarato è molto inferiore in confronto ad un accertamento random (0,237 rispetto a 0,635), sebbene la percentuale di evasori risulti maggiore (0,612 rispetto a 0,401). Combinando questi valori è possibile ottenere le aspettative di reddito non dichiarato, che risultano del 20% per accertamenti strategici contro il 25,5% nel caso di accertamenti casuali. Tale differenza può essere dovuta al fatto che con un accertamento random le probabilità di essere “scoperti” non dipendono dalle proprie scelte, con conseguenti dichiarazioni reddituali molto basse, a differenza dell’approccio strategico che comporta scelte più “misurate”, in quanto una dichiarazione eccessivamente ridotta sarebbe la causa stessa dell’accertamento;
- Il ruolo del *public shame*: in caso di accertamento random gli effetti appaiono deboli e contro-intuitivi (la percentuale di evasori rimane invariata mentre quella di reddito non dichiarato aumenta); in caso di interazione strategica invece i risultati risultano netti e rilevanti, con una riduzione netta di entrambe le variabili prese in esame e delle aspettative di reddito non dichiarato dei soggetti sperimentali rispetto agli altri tester, che diminuisce da 0,225 a 0,154, aumentando sempre, *ceteris paribus*, le entrate fiscali.

Risulta quindi un’importante interazione tra la scelta delle politiche di accertamento e il ruolo del *public shame*. In particolar modo emerge una complementarità tra il senso di vergogna dovuto alla *tax publicity* e l’accertamento di tipo strategico, che si traduce in una “corsa all’onestà”: l’effetto è dovuto alla competizione che si innesta tra coloro che dichiarano il reddito, in cui il comportamento degli individui condiziona ed è condizionato da quello degli

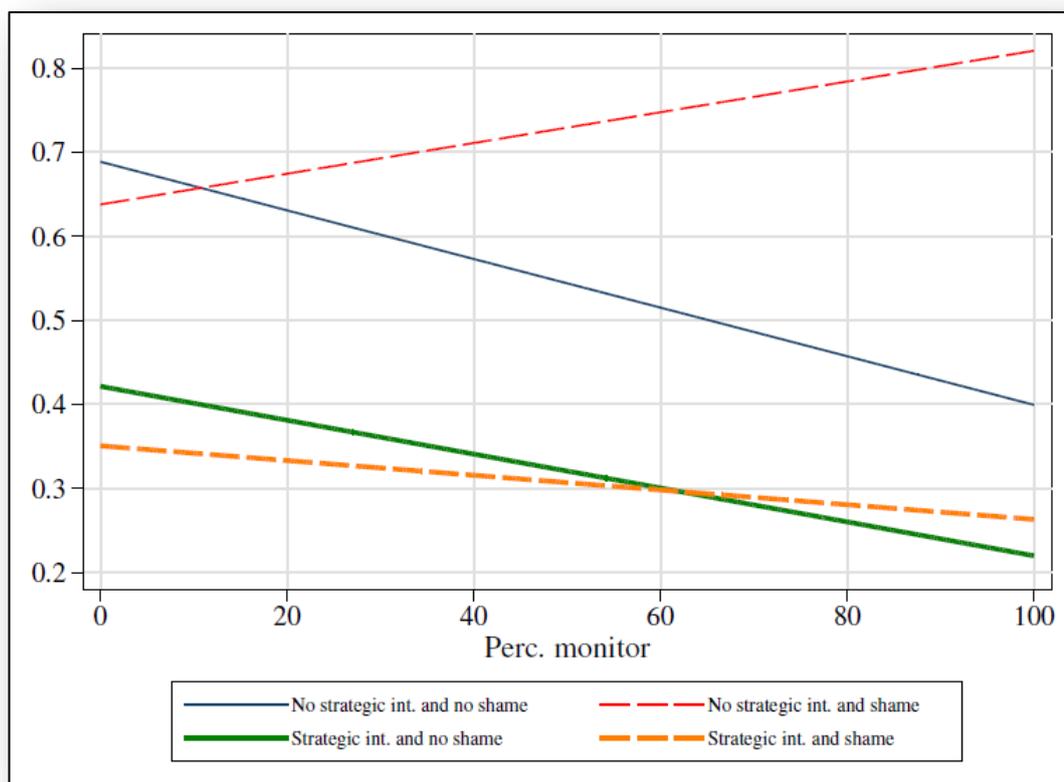
altri. Una possibile spiegazione è che gli individui, compresi anche coloro i quali non attribuiscono valore alla vergogna pubblica, si aspettano adesso dichiarazioni superiori da parte degli altri soggetti e, trovandosi in un contesto strategico-competitivo in cui solo le dichiarazioni minori vengono accertate, aumentano le proprie dichiarazioni, con un conseguente aumento delle entrate fiscali totali.

Inoltre, attraverso un'analisi econometrica che utilizza un modello Probit, è possibile trarre le seguenti conclusioni sull'impatto della percentuale di accertamento fiscale rispetto:

- alla percentuale di evasori: come si osserva nella figura 2.3.4, il numero di evasori diminuisce all'aumentare della percentuale di accertamento fiscale, fino ad annullare completamente i comportamenti disonesti quando tale valore raggiunge il 100%. Inoltre:
 - riguardo alle strategie di accertamento, un aumento marginale del tasso di controllo fiscale ha un maggiore effetto in caso di accertamento di tipo random: il motivo è che tale sistema induce tutti i soggetti, compresi quelli a reddito alto, ad aumentare le proprie dichiarazioni, mentre l'accertamento strategico influenza principalmente i redditi bassi;
 - riguardo la presenza di *public shame*, esso mostra evidenti risultati rispetto all'accertamento strategico (nel grafico 2.3.4 la linea arancione giace ben al di sotto di quella verde), mentre non mostra effetti rilevanti in caso di accertamento random (con variazioni non significative).
- la quantità totale di reddito non dichiarato: come si osserva nella figura 2.3.5, in caso di interazione strategica essa diminuisce drasticamente all'aumentare della percentuale di controllo, partendo comunque da valori piuttosto bassi; con un accertamento di tipo random, il *public shame* presenta un effetto contro intuitivo, aumentando la quantità di reddito non dichiarato; tuttavia tale effetto risulta non rilevante (specialmente se si prende in considerazione la percentuale di accertamento utilizzata nell'esperimento, ovvero dal 20% al 60%) e non significativo.



-FIGURA 2.3.4: l'effetto della percentuale di controllo fiscale sul tasso di evasori (Casagrande et al., 2015).



-FIGURA 2.3.5: l'effetto della percentuale di controllo fiscale sul tasso reddito non dichiarato (Casagrande et al., 2015).

In conclusione, lo studio di Casagrande *et al.* (2015) evidenzia l'importanza che il *public shame* può avere nell'evasione fiscale, ove sia combinato con un'appropriata politica di accertamento fiscale competitiva. Tuttavia, tale effetto agisce in modo indiretto, in quanto l'aumento del reddito dichiarato è attribuito alle aspettative di incremento del pagamento delle tasse da parte degli altri individui, piuttosto che al senso di vergogna stesso; sebbene un sistema fiscale di tipo competitivo risulti difficilmente applicabile in un contesto reale, tale studio rappresenta una base di partenza per successive analisi orientate a possibili applicazioni concrete.

2.4 UNO SGUARDO ALLA REALTÀ

La *tax publicity*, indipendentemente dagli effetti sia positivi che negativi che potrebbe innescare, è utilizzata in alcuni paesi, come quelli della penisola

Scandinava (Finlandia, Norvegia e Svezia), dove tale sistema viene applicato già dal XIX secolo: in tali paesi ogni anno, ad ottobre, le dichiarazioni di reddito di tutti i cittadini vengono pubblicate, e sono consultabili da chiunque, attraverso differenti metodi scelti dal rispettivo paese; i motivi di tale scelta sono di origine storica, in quanto precedentemente “la tassazione prevedeva ampi margini di discrezione che venivano negoziati con le autorità locali: per evitare appunto abusi di discrezionalità, tutte le dichiarazioni fiscali erano pubbliche” (Soininvaara, 2011); tale metodo inoltre favorisce un “controllo sociale” (Hickey, 2011) andando dunque ben oltre il solo effetto *public shame* del diminuire l’evasione (Indiviglio, 2011). Più nello specifico, in Finlandia e Norvegia, tali dichiarazioni sono consultabili su richiesta agli uffici delle rispettive autorità fiscali, previa identificazione del richiedente. In Finlandia, la lista dei contribuenti, aggiornata all’anno precedente, è consultabile negli uffici delle autorità fiscali, mentre in passato era resa pubblica attraverso un servizio di *pay-per-view*, consultabile anche attraverso SMS; in Norvegia tali dati sono stati resi pubblici fin dal 1863 attraverso la *skatteliste* (lista delle tasse), e dal 2001 è possibile visualizzare tali dichiarazioni online istantaneamente, attraverso la registrazione ad un database (a tutela della privacy i media non possono riprodurre tali dati sui propri siti); un sistema molto simile a quello norvegese è presente in Svezia.

Un numero crescente di paesi si sta muovendo verso la *tax publicity* in chiave negativa, ovvero promuovendo la pubblicazione della sola lista degli evasori, innescando l’effetto *shame*: nel 2015, 23 stati degli U.S.A. hanno pubblicato le “*shaming list*” su internet, fornendo nomi, indirizzi e altre informazioni sui soggetti in esse presenti¹⁶; altre pubblicazioni online della lista degli evasori nel mondo, a livello governativo o locale, sono state attuate in Argentina, El Salvador, India¹⁷, Macedonia e Messico, mentre in Europa casi sono presenti in Bosnia e

¹⁶ 21 stati pubblicano informazioni inerenti sia i privati che le aziende, mentre due stati pubblicano solo i dati riguardanti le aziende; il primo stato ad aver adottato ininterrottamente tale misura è il Connecticut, a partire dal 1995; sono esclusi da tale numerazione gli stati che hanno applicato tali misure in modo discontinuo e quelli che le hanno applicate solo per tasse specifiche (ad es. l’Alabama sulle tasse di proprietà e il Minnesota sulle *liquor taxes*) (Perez-Truglia e Troiano, 2015).

¹⁷ Esempio risulta la politica di implementazione dello *shame* attuata nella città di Bangalore, in cui, a riscuotere le tasse presso la sede delle aziende in mora, venivano mandati dei tamburasti:

Herzegovina, Croazia, Grecia, Montenegro, Serbia, Slovenia, Spagna e Regno Unito (Perez-Truglia e Troiano, 2015)

In Italia un passo avanti verso la *tax publicity*, sul modello scandinavo (ovvero con pubblicazione “dei buoni e dei cattivi”), si ebbe il 5 marzo 2008, durante il secondo governo Prodi, ad opera del viceministro dell’economia Visco: fu disposta la pubblicazione in internet, garantendone un pubblico accesso, delle dichiarazioni dei redditi riferita all’anno di imposta 2005; tuttavia, per una serie di motivi per lo più inerenti la privacy, tale provvedimento fu sospeso il giorno stesso.

Il tema rimane fonte di dibattito e in numerosi paesi si continua a discutere su una eventuale implementazione della *tax publicity* nei sistemi di incentivazione fiscale (ad es. nel Regno Unito con George Osborne).

in caso di mancato pagamento essi iniziavano a suonare gli strumenti, attirando l’attenzione e di fatto rovinando il buon nome dell’azienda (Bowler, 2013).

CONCLUSIONI

Nel presente lavoro abbiamo cercato di chiarire e le componenti e le cause individuali che sottendono il fenomeno dell'evasione fiscale.

Siamo partiti dall'analisi delle variabili che appaiono più ovvie a spiegare tale fenomeno, ovvero quelle economico-monetarie, attraverso il modello teorico di Allingham e Sandmo (1972); dopo un riscontro empirico, abbiamo preso atto di come tale modello colga solo una parte del fenomeno, risultando di fatto insufficiente a spiegare il problema. Abbiamo quindi posto l'attenzione sulle componenti non-monetarie alla base dell'evasione fiscale, muovendoci verso il campo dell'economia comportamentale e, per una sua analisi, abbiamo accolto un approccio sperimentale; dopo aver offerto una visione di insieme di tali studi in merito all'evasione fiscale, ci siamo focalizzati su quelli inerenti la *tax publicity* e il conseguente effetto *public shame*, restringendo il campo d'analisi; abbiamo dunque proposto una rassegna in merito a tali studi, soffermandoci in modo particolare su quelli più recenti, inseguendo il filone narrativo che tali studi hanno delineato e continueranno e tracciare nei lavori che seguiranno.

Nonostante gli sforzi osservati in campo accademico, la tematica rimane ancora irrisolta, e la letteratura non concorde in merito agli effetti della *tax publicity*; nei successivi studi, risulterebbe interessante una collaborazione dei vari centri di studio, in maniera tale da poter effettuare esperimenti internazionali, ovviando il tal modo alle differenze culturali che contraddistinguono ciascun paese; un altro arricchimento potrebbe pervenire dall'allargamento del campione degli individui a soggetti dal differente contesto culturale, in quanto non vi è corrispondenza alcuna

tra i campioni di studenti fin ora utilizzati e il “contribuente medio” che sia stata provata.

Abbiamo infine osservato come il fenomeno della *tax publicity* e del *public shame* siano stati utilizzati da numerosi paesi nella lotta all’evasione, e come in altri un loro eventuale utilizzo sia fonte di scontro e dibattito: ciò non può che confermare l’importanza e l’attualità che tali tematiche rivestono, confermando la necessità e urgenza che nuovi studi costituiscono.

FONTI

-BIBLIOGRAFIA

Ahmed, E. and Braithwaite, V. (2004). When tax collectors become collectors for child support and student loans: Jeopardizing or protecting the revenue base?. *Kyklo*, 3, 303-326.

Allingham, M. and Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: a theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1, 323-338.

Alm, J., McClelland G.H., Schulze W. (1992). Why do people pay taxes. *Journal of Public Economics*. 41,1 pagine 21-38.

Alm, J. (2012). Measuring, explaining, and controlling tax evasion: lessons from theory, experiments, and field studies. *International Tax and Public Finance*, 19 (1), 54-77.

Alm, J., Bloomquistand, K.M., and McKee M. (2010). On The External Validity Of Laboratory Tax Compliance Experiments. Tulane University Working Paper. New Orleans, LA.

Alm, J. and Torgler, B. (2011). Do ethics matter? Tax compliance and morality. *Journal of Business Ethics*, 101 (4), 636-651.

Amodio, D. M., Devine, P. G., and Harmon-Jones, E. (2007). A dynamic model of guilt: Implications for motivation and self-regulation in the context of prejudice. *Psychological Science*, 18 (6), 524-530.

Becker, G. M., DeGroot, M. H., and Marschak, J. (1964). Measuring utility by a single-response sequential method. *Behavioral Science*, 9 (3), 226-232.

Bernasconi, M. (1997). Tax evasion and orders of risk . *Journal of Public Economics*, 67, 123–134.

Bernascone, M., and Mittone, L. (2002). Income tax evasion and artificial reference points: two experiments. Mimeo.

Blaufus, K., Bob, J., and Otto, P.E. (2014). The Effect of Tax Privacy on Tax Compliance –An Experimental Investigation. Discussion paper No. 164.

Bosco, L., and Mittone, L. (1997). Tax Evasion and Moral Constraints: some Experimental Evidence. *Kilos International Review for Social Sciences*, 50 (3), 297-324.

Cadsby, C.B., Maynes, E. and Trivedi, V.U. (2006). Tax compliance and obedience to authority at home and in the lab: A new experimental approach. *Experimental Economics*, 9, 343-359.

Calvet, R. and Alm, J. (2012). Empathy, sympathy, and tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 40, 62-82.

Casagrande, A., Di Cagno, D., Pandimiglio A. and Spallone, M. (2015). The Effect of Competition on Tax Compliance: The Role of Audit Rules and Shame.

Confcommercio, 2014. Fiscalità e crescita economica.

Coricelli, G. and Rustichini, A. (2005). Counterfactual thinking and emotions: regret and envy learning. *Philosophical Transaction B*, 365 (1538), 241-247.

Coricelli, G., Joffily, M., Montmarquette, C., and Villeval, M. (2010). Cheating, emotions, and rationality: an experiment on tax evasion. *Experimental Economics*, 13, 226-247.

Coricelli, G.; Rusconi, E. and Villeval, M.C. (2013) . Tax Evasion and Emotions: An Empirical Test of Re-integrative Shaming Theory. *Journal of Economic Psychology*, 40, 49-61.

Cummings, R.G., Martinez-Vazquez, J., McKee, M., and Torgler, B. (2009). Tax morale affects tax compliance: Evidence from surveys and an artefactual field experiment. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 70, 447-457.

Dhimi, S. and al-Nowaihi, A. (2007). Why do people pay taxes? Prospect theory versus expected utility theory. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 64 (1), 171-192.

Dulleck, U., Fooker, J., Newton, C., Ristl, A., Schaffner, M., and Torgler, B. (2012). Tax Compliance and Psychic Costs: Behavioral Experimental Evidence Using a Physiological Marker. *CREMA Gellertstrasse*, working paper No. 19.

Erard, B., and Feinstein, J.S. (1994). The role of moral sentiments and audits perceptions in tax compliance. *Public Finance*, 49, 70-89.

Feld, L.P., and Frey, B.S. (2007). Tax Compliance as the Result of a Psychological Tax Contract: The Role of Incentives and Responsive Regulation. *Law and Policy*, 29 (1), 102-120.

Fortin, B., Lacroix, G., and Villeval, M.-C. (2007). Tax evasion and social interactions. *Journal of Public Economics*, 91 (11-12), 2089-2112.

Kirchler, E. (2007). *The Economic Psychology of Tax Behaviour*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Gino, F., Ayal, S., and Ariely, D. (2009). Contagion and differentiation in unethical behavior: The effect of one bad apple on the barrel. *Psychological Science*, research article.

Hasegawa, M., Hoopes, J.L., Ishida, R., and Slemrod, J. (2012). The effect of public disclosure on reported taxable income: Evidence from individuals and corporations in Japan. *SSRN Working Paper*.

Henry, J.S., (2012). The Price Of Offshore Revisited: New Estimates For Missing Global Private Wealth, Income, Inequality And Lost Taxes. *Tax Justice Network*.

Laury, S., Wallace, S., 2005. Confidentiality and taxpayer compliance. *National Tax Journal* 58, 427-438.

- Ledyard, J. (1995). Public goods: A survey of experimental research. *The Handbook of Experimental Economics*, social science working paper No. 861.
- Lefebvre, M., Pestieau, P., Riedl, A., and Villeval, M. C. (2013). Tax Evasion and Social Information: An Experiment in Belgium, France and the Netherlands. *International Tax and Public Finance*, 22, 401-425.
- Lewis H.B. (1971). Shame and guilt in neurosis. *Psychoanalytic Review*, 58 (3), 419-438.
- Lowenstein, G. F., Hsee, C. K., Weber, E. U., and Welch, N. (2001). Risk as feelings. *Psychological Bulletin*, 127, 267-286.
- Markel, D. (2001). Are Shaming Punishments Beautifully Retributive: Retributivism and the Implications for the Alternative Sanctions Debate. *Vanderbilt Law Review*. 54 (6), 2158-2184.
- Mascagni, G. (2014). A review of tax experiments: from the lab to the field. *IDS*.
- Mehra, R. and Prescott, C. (1985). The equity premium: a puzzle. *Journal of Monetary Economics*. 15, 145.161.
- Ministero dell'Economia e delle Finanze (2011). Economia non osservata e flussi finanziari.
- Ministero dell'Economia e delle Finanze (2012). Rapporto sulla realizzazione delle strategie di contrasto all'evasione fiscale, sui risultati conseguiti nel 2013 e nell'anno in corso, nonché su quelli attesi, con riferimento sia al recupero di gettito derivante da accertamento all'evasione che a quello attribuibile alla maggiore propensione all'adempimento da parte dei contribuenti (art. 6 del decreto legge 24 aprile 2014 n. 66).
- Murphy, K., and Harris, N. (2007). Shaming, shame and recidivism. A test of reintegrative shaming theory in the white-collar crime context. *British Journal of Criminology*, 47, 900-917.
- Perez-Truglia, R., and Troiano, U. (2015). Shaming Tax Delinquents: Theory and Evidence from a Field Experiment in the United States. NBER Working Paper No. 21264.
- Pommerehne, Werner W.; Frey, Bruno S. (1992). The effects of tax administration on tax morale. *Diskussionsbeiträge: Serie II, Sonderforschungsbereich 178 "Internationalisierung der Wirtschaft"*, Universität Konstanz, No. 191.
- Rege, M. and Telle, K. (2004). The impact of social approval and framing on cooperation in public good situations. *Journal of Public Economics*, 88(7-8), 1625-1644.
- Slemrod, J., and Yitzhaki, S. (2002). Tax avoidance, evasion and administration. *Handbook of Public Economics*, 1423-1470.
- Slemrod, J. (1998). On voluntary compliance, voluntary taxes, and social capital. *National Tax Journal*, 51, 485-492.

- Slemrod, J., Thoresen, T.O., and Bø, E.E. (2013). Taxes on the internet: Deterrence effects of public disclosure. *CESifo Working Paper: Public Finance*, No. 4107.
- Torgler, B. (2002). Speaking to theorists and searching for facts: Tax morale and tax compliance in experiments. *Journal of Economic Surveys*, 16(5), 657–683.
- Torgler, B. (2005). Tax morale and direct democracy. *European Journal of Political Economy*, 21,2 pages 525-531.
- Torgler, B. (2007). Tax compliance and tax morale: a theoretical and empirical analysis. *Edward Elgar*.
- Torgler, B., and Schneider, F. (2007). The impact of tax morale and institutional quality on the shadow economy. *CESifo Working Paper* No. 1899.
- Traxler, C. (2010). Social norms and conditional cooperative taxpayers. *European Journal of Political Economy*, 26 (1), 89-103.
- Wenzel, M. (2003). Tax compliance and the psychology of justice: mapping the field. Article from “Tax Compliance by the Very Wealthy: Red Flags of Risk”, 41-69.
- Wilson, J.Q., and Kelling, G.L. (1982). Broken windows. *Atlantic Monthly*, 249, 29-38.
- Yitzhaki, S. (1974). Income Tax Evasion: a Theoretical Analysis. *Journal of Public Economics*, 3 (2), 201-202.
- Zhang, N., Andrighetto, G., Ottone, S., Panzano, F., and Steinmo, A. (2015). Willing to pay? Tax compliance in Britain and Italy: an experimental analysis. *Plos*.

-SITOGRAFIA

- Bowler, T. (2013). Drumming up tax payers in Bangalore: Shaming defaulters. *BBC*, <<http://www.bbc.com/news/business-22772431>> (last access 06/15).
- Hickey, B. (2011). Asking the rich to Goff up on tax. *m.nzherald*, <http://m.nzherald.co.nz/opinion/news/article.cfm?c_id=466&objectid=10704391> (last access 06/15).
- Indiviglio, D. (2011). In Norway, Everyone's Income Is Public—and So Is Tax Paid. *The Atlantic*, <<http://www.theatlantic.com/business/archive/2011/07/in-norway-everyones-income-is-public-and-so-is-tax-paid/242386/>> (last access 06/15).

IRS, 2013. The Tax Gap.<<http://www.irs.gov/uac/The-Tax-Gap>> (last access 06/15).

Perez-Truglia, R. and Troiano, U. (2015). Should we publicly shame delinquent taxpayers?. *VOX*, <<http://www.voxeu.org/article/publicly-shaming-delinquent-taxpayers>> (last access 06/15).

Sacchi, S. (2009). Psicologia sociale: Le norme di gruppo e l'influenza sociale. *Lezione di Sociologia Università di Milano-Bicocca*, <http://www.sociologia.unimib.it/data/insegnamenti/3_2256/materiale/psisociale_gruppo_norme.pdf> (last access 06/15).

Tjn (2011). Finland publishes all personal tax receipts in public. *Tax Justice Network*, <<http://taxjustice.blogspot.it/2011/11/finland-publishes-all-personal-tax.html>> (last access 06/15).

Tjn (2011). Paying Taxes is Public in Finland. *Tax Justice Network*, <<http://taxjustice.blogspot.it/2009/07/paying-taxes-is-public-in-finland.html>> (last access 06/15).