Università Ca' Foscari di Venezia

Corso di Laurea magistrale in

Marketing e Comunicazione

Tesi di Laurea

La figura del Whistleblower come arma contro l'evasione fiscale

Relatore
Prof. Luca Corazzini

Laureanda
Ludovica Pavan

Matricola 837204

Anno Accademico
2016/2017

Introduzione 1

1. Come si misura l'evasione fiscale? 5

1.1 Modelli di tassazione 9

1.2 Il problema dell'applicazione delle imposte e le sue soluzioni 21

1.3 Combattere l'evasione fiscale 27

2. Perché il whistleblower? 31

2.1 L'efficienza dei controlli tramite segnalazioni 32

2.2 I compensi monetari aumentano la probabilità di segnalazioni 43

2.3 La figura del whistleblower 49

3. Quali sono le determinanti del whistleblower? 57

3.1 Il ruolo degli incentivi 58

3.2 Determinanti situazionali ed individuali 69

3.3 Segnalatore intero o esterno? 78

4. La fiducia nelle autorità e il whistleblower 83

4.1 L'importanza della fiducia e il giudizio sociale 84

4.2 La fiducia nelle autorità e la morale fiscale 89

4.3 La fiducia nelle autorità come condiziona il whistleblower? 94

Conclusione 112

Bibliografia 116

Introduzione

L’evasione fiscale rappresenta da sempre una delle sfide principali del governo del nostro Paese, nonostante siano numerosi gli studi economici che sono stati sviluppati al riguardo (Slemrod e Yitzhaki 2002; Alm 2012; Slemrod e Weber 2012), le soluzioni proposte fino ad ora non sono state in grado di risolvere completamente questo problema. In Italia, infatti, l’evasione fiscale raggiunge cifre molto elevate, arrivando a coprire circa il 18% del Pil del Paese.

L’obiettivo di questa tesi è dunque quello di presentare una valida soluzione all’evasione fiscale: il whistleblower. Questa figura è stata introdotta negli Stati Uniti verso la fine degli anni Ottanta, il termine “whistleblower” , informatore, deriva da “to blow the whistle” che letteralmente significa “fare la spia” e viene utilizzato per indicare chi effettua una denuncia di un atto illecito commesso da terzi alle autorità.

Il primo modello economico che incorpora la decisione informativa negli studi sull’evasione fiscale è stato realizzato da Yaniv (2001), il quale inserisce la possibilità per gli individui di segnalare gli evasori all’amministrazione fiscale. Mealem et al. (2010), all’interno di uno studio riguardante l’efficienza di controlli tramite segnalazioni, evidenziano come l'amministrazione fiscale trarrebbe vantaggio utilizzando controlli fiscali basati sul whistleblowing in quanto aiutano a ridurre l’evasione fiscale. Recentemente è stata dimostrata l’efficienza di controlli fiscali attraverso la pratica del whistleblower rispetto all’utilizzo di semplici controlli fiscali casuali (Bazart, Beaud e Duboid, 2017).

Oltre a poter rappresentare una valida soluzione all’evasione fiscale, il whistleblower rimane sempre un individuo che è possibile condizionare così come incentivare. Infatti, sono numerosi gli studi che si sono occupati di analizzare i fattori che influenzano il comportamento del whistleblower in modo tale da capire come potenziarne l’attività di denuncia, analizzando come le determinanti situazionali ed

individuali influenzano il comportamento di un whistleblower (Ajzen, 2005 ; Park e Blenkinsopp, 2009; Winardi, 2013).

La figura del whistleblower rappresenta una possibilità reale nella lotta all'evasione fiscale, infatti, negli Stati Uniti questa pratica è realtà dal 1989 quando il governo ha deciso di istituire l'IRS Whistleblower Office, un dipartimento del sistema tributario degli Stati Uniti che ha il compito di gestire e analizzare le segnalazioni dei whistleblower. Per incentivare questo sistema di controllo fiscale il governo statunitense assegna dal 15% al 30% dell'importo evaso al whistleblower che ha effettuato la segnalazione. La letteratura economica conferma che gli incentivi aumentano il fenomeno del whistleblowing; infatti, Butlery, Serra e Spagnolo (2017) dimostrano come i compensi monetari aumentino la probabilità di segnalazioni. Anche Breuer (2013) dimostra che gli incentivi monetari rappresentano un ottimo metodo per aumentare la probabilità che un whistleblower effettui una segnalazione alle autorità.

La realtà che ci circonda non può che influenzare le attitudini comportamentali di un individuo, così come il giudizio sociale. Grimm e Veronika; Choo e Lawrence; Horvath e Gergely; Nitta e Kohei (2016) applicano la teoria della "diffusione di responsabilità", ossia la teoria secondo la quale gli individui vengono condizionati dalle scelte degli individui che li circondano, al comportamento del whistleblower, osservando come la decisione del whistleblower di effettuare una segnalazione venga influenzata dal comportamento degli altri individui. Infatti, lo studio di Butlery, Serra e Spagnolo (2017) dimostra come il controllo pubblico e il giudizio sociale giochino un ruolo nel condizionare le scelte del whistleblower. Torgler (2003) osserva che il grado di soddisfazione dei contribuenti nei confronti del governo influenza la morale fiscale e quindi l'osservanza fiscale stessa. Infatti, una maggiore fiducia istituzionale comporta un livello di evasione inferiore (Torgler 2004). Partendo da questi presupposti, questa tesi vuole contribuire alla letteratura inerente il whistleblower analizzando gli studi empirici che sostengono l'efficienza

di questa figura per arrivare a fornire una panoramica generale su come agisce il whistleblower stesso.

Inizialmente, verrà dimostrata attraverso un' analisi empirica dei modelli di evasione fiscale e un' analisi dei metodi per contrastarla, l'efficienza del sistema di controllo fiscale tramite whistleblower. Successivamente verranno indagate nel dettaglio le caratteristiche comportamentali che influenzano e condizionano le scelte del whistleblower, analizzando le determinanti che influenzano la scelta del whistleblower di effettuare o meno una segnalazione. Infine, verrà presentata un' indagine sperimentale che analizzerà la relazione esistente tra il comportamento del whistleblower e la fiducia istituzionale, indagando come la condotta governativa e la fiducia nelle istituzioni influenzino la scelta del whistleblower di denunciare un illecito fiscale.

L'indagine sperimentale è stata condotta utilizzando come strumento di rilevazione dei dati un questionario online, realizzato grazie al programma Qualtrics. Il questionario è stato somministrato attraverso l'utilizzo dei social media, quali Facebook e comunità universitarie, a un campione di 350 soggetti proveniente da tutta Italia. L'indagine è stata strutturata in modo tale da ottenere dati inerenti l'attitudine del whistleblower di effettuare una segnalazione, a seconda che ci si trovi in presenza di una buona condotta governativa e di grande fiducia istituzionale o, al contrario, ci si trovi in presenza di una scarsa fiducia nelle istituzioni e una pessima condotta governativa. Per fare ciò, è stato sviluppato uno studio a vignette, presentando quattro differenti scenari ipotetici, dove si alternavano in due fasi, situazioni ideali di grande fiducia e successivamente di poca fiducia istituzionale, sia al contrario, situazioni di poca fiducia e successivamente situazioni di grande fiducia istituzionale, e si richiedeva al soggetto di esprimere un parere su quanto fosse d'accordo, o meno, nel denunciare un evasore fiscale nello scenario riportato. Ogni soggetto rispondeva alla prima fase senza sapere di dover successivamente rispondere alla stessa domanda in una seconda fase, dove l' unica differenza stava nel grado di

fiducia e di condotta governativa. Ad alcuni soggetti appariva prima il caso di grande fiducia e successivamente quello di scarsa fiducia ed altri soggetti il contrario. In questo modo, è stato possibile indagare l'effetto della fiducia e della condotta governativa sul whistleblower indipendentemente dall'ordine in cui sono stati presentati i casi, verificando che il soggetto avesse reagito nella stessa maniera rispetto l'atto di segnalare in entrambi i casi.

Questa tesi contribuisce quindi agli studi inerenti la lotta contro l'evasione fiscale e alla crescente letteratura empirica che sostiene l'efficacia di una terza parte riportante nelle segnalazioni di evasione fiscale. Questo studio fornisce grande sostegno all'effetto della fiducia dei contribuenti sulla morale fiscale (Torgler, 2003) e sull'osservanza fiscale (Kirchler et al., 2008; Muehlbacher et al., 2011). Inoltre, questa ricerca si propone di andare oltre la letteratura esistente e di analizzare l'effetto della fiducia istituzionale sul whistleblower. Infatti, a partire dalla letteratura a mia conoscenza, questo è l'unico studio italiano che si occupa direttamente di indagare empiricamente l'atteggiamento nei confronti del whistleblower in ambito fiscale, e quindi di indagare la predisposizione nei confronti delle segnalazioni all'interno del contesto fiscale.

1. Come si misura l’evasione fiscale?

L’evasione fiscale è un argomento particolare da esaminare, diversi articoli (come ad esempio Slemrod e Yitzhaki 2002; Alm 2012; Slemrod e Weber 2012) discutono sui tradizionali e più recenti approcci per misurare l'evasione fiscale e ne trattano le limitazioni. Il problema principale nel misurare l’evasione fiscale sta nella sua stessa natura criminale, in quanto la minaccia di una sanzione derivante da tale comportamento illegittimo fa si che i truffatori facciano di tutto per nascondere le proprie azioni. Di conseguenza, l'evasione fiscale è molto difficile da misurare in quanto non è in genere facilmente osservabile. Gli economisti hanno utilizzato una serie di metodi per aggirare questo problema. Quali sono quindi gli approcci più utilizzati per misurare l’evasione fiscale?

Sono sei i metodi più comuni tra gli economisti; I primi due metodi misurano l'evasione fiscale indirettamente, gli ultimi quattro metodi consentono una misura diretta dell'evasione fiscale.

Stime realizzate utilizzando dati di economia sommersa

L’economia sommersa (ossia non osservata) si sviluppa attraverso attività che non vengono tassate e regolamentate. Le stime sulla dimensione dell’economia sommersa possono essere utilizzate per calcolare le imposte evase (Schneider 2005), per esempio utilizzando l’approccio della domanda di moneta. Tuttavia, stime di questo genere sono molto inaffidabili in quanto utilizzano stime di fattori non osservati e non osservabili, i quali sono invisibili, celati da chi non vuol far vedere le proprie azioni. Di conseguenza queste stime sono molto imprecise e soffrono di gravi problemi di misurazione, inoltre, un altro punto critico a tal riguardo, deriva dal fatto che questo genere di approcci assumono che la velocità del denaro sia costante (nel tempo e tra l’economia ufficiale e quella non ufficiale).

Stime basate sul consumo

Il sovra-consumo comunemente osservato nei lavoratori autonomi rispetto a quello dei lavoratori dipendenti può essere utilizzato per stimare l'evasione fiscale. Un esempio classico ci è stato fornito dagli studi di Pissarides e Weber (1989) che utilizzano i dati Britannici per un'indagine alimentare. Di recente, Artavanis et al. (2012) hanno utilizzato i dati dei prestiti dei clienti di una delle più grandi banche Greche per stimare il reddito reale delle famiglie. Il vantaggio principale di questo metodo è che utilizza fattori osservabili che sono fortemente correlati con il reddito reale (ma non osservabile).

Sondaggi

Le ricerche sulla moralità fiscale e sull'evasione fiscale spesso si basano sui dati contenuti nel World Value Survey (WVS) o dal European Value Survey (EVS) (es. Frey e Torgler 2007; Lago Peñas 2010). L'EVS al suo interno include anche una domanda riguardante la tendenza delle persone nel giustificare le frodi sui pagamenti fiscali quando si ha la possibilità di farlo. Si presume che la morale fiscale auto-riportata sia correlata con l'evasione fiscale. Un vantaggio derivante dai dati dell'indagine consiste nella sua grande distribuzione in moltissimi Paesi, permettendo analisi interculturali. Disponendo di dati regionali, è possibile realizzare un' analisi nazionale del Paese. Gli svantaggi degli studi che utilizzano sondaggi derivano dal fatto che l'autorevolezza della fonte è debole, in quanto gli atteggiamenti di auto segnalazione sull' evasione fiscale potrebbero essere di parte, essendo veramente difficile, se non impossibile, che le persone segnalino un comportamento disonesto o illegale onestamente. Inoltre, le varie inclinazioni delle persone sono potenzialmente influenzabili dalle varie culture, rendendo difficili i confronti interculturali.

Verifiche fiscali casuali

Le verifiche fiscali casuali forniscono una più accurata e diretta misura della conformità individuale. Purtroppo sono molto costose e i dati sono disponibili solo per certi Paesi. Inoltre anche una verifica approfondita non può rilevare l'evasione con estrema certezza. Abbiamo come prova ad esempio gli studi sulle verifiche casuali di Schneider (2005).

Esperimenti in laboratorio

Alm (2012) e Torgler (2002; 2007) discutono argomenti a favore e contro l'utilizzo di esperimenti di laboratorio nella ricerca sull'evasione fiscale. I chiari vantaggi derivabili dagli esperimenti sono associabili al fatto che la conformità è direttamente misurabile, così come i cambiamenti istituzionali sono facilmente testabili, di conseguenza tutto ciò rende più semplice esaminare la casualità degli effetti. Si possono anche individuare le influenze culturali sul rispetto degli obblighi fiscali attraverso studi interculturali. Dall'altro lato, si può criticare il mancato realismo tipico degli esperimenti di laboratorio (ad esempio le punizioni derivanti dall'evasione fiscale come le pene detentive o l'ostracismo degli evasori non possono essere realizzate in laboratorio), il quale può portare ad una riduzione della validità esterna. Inoltre, l'uso dei soggetti come lo studente, pratica comune nella ricerca economica sperimentale, potrebbe essere problematico in quanto gli studenti hanno poca esperienza nel compilare rapporti fiscali ma c'è anche da tener conto che comunque dispongono di un'istruzione tendenzialmente superiore rispetto al contribuente medio.

Esperimenti sul campo

Rispetto agli esperimenti di laboratorio, gli esperimenti sul campo assicurano una grande validità esterna dei risultati. Come negli esperimenti di laboratorio, si possono attuare cambiamenti istituzionali. Un inconveniente degli esperimenti sul campo deriva dal fatto che la loro realizzazione risulta abbastanza difficile, in quanto sono esperimenti costosi e richiedono molto tempo. Per esempio, si possono usare indagini casuali per rendere l'evasione fiscale misurabile. Tuttavia, la realizzazione d'indagini casuali può essere molto costosa. Esempi di esperimenti sul campo ci sono dati da Slemrod e al. (2001), Kleven e al. (2011).

Un esempio dell'approccio di stima basata sul consumo per misurare l'economia sommersa e l'evasione fiscale ci viene dato da Artavanis et al.(2012). Essi utilizzano un set di dati sui destinatari di credito di una grossa banca Greca. Gli autori trovano un vasto sovra-consumo di prestiti ai consumatori in alcune occupazioni. Hanno osservato che il mutuatario libero professionista medio spende più dell'80% del reddito mensile dichiarato per il risanamento del loro debito. Alcune professioni spendono addirittura più del 100% del loro reddito mensile dichiarato nel restituire i prestiti bancari (Artvanis et al. 2012). Secondo le comuni pratiche bancarie gli autori riescono a stimare il reddito reale dei liberi professionisti. Artvanis et al. (2012) osservano che in media un libero professionista guadagna 1,92 volte il reddito riportato all'autorità fiscale. Di conseguenza, gli autori stimano che la perdita fiscale totale derivante dall'evasione fiscale dei liberi professionisti in Grecia sia stata pari a 11,2 miliardi di Euro nel 2009 (Artijis et al., 2012). La forza di questo studio sta certamente nello straordinario micro data set realizzato, il quale consta di numerose variabili socioeconomiche a livello domestico che consentono una stima precisa dell'evasione fiscale. Tuttavia, l'evasione fiscale complessiva, anche negli individui esaminati in questo studio, non viene contabilizzata.

1.1 Modelli di Tassazione

Studiare l'evasione fiscale risulta molto difficile a cause delle diverse forme in cui essa si può manifestare, è infatti decisamente difficile riuscire a realizzare un' analisi generale che tenga conto di tutte la sue sfaccettature. Nel tempo, sono stati realizzati, studiati e migliorati diversi modelli di tassazione attraverso variabili differenti che saranno presentati in questa sezione. Purtroppo, al momento non disponiamo di un modello che possa prevedere l'effettiva evasione fiscale ma importanti scoperte sono state fatte al riguardo.

Il modello di Allingham-Sandmo (1972)

L'autorevole articolo di Allingham e Sandmo (1972) presenta un modello dove si assume che i contribuenti siano omogenei e agiscano razionalmente, massimizzando i propri redditi e comportandosi egoisticamente. I contribuenti percepiscono il pagamento delle tasse come un azzardo, si trovano nella situazione di poter scegliere o un portfolio sicuro (dichiarando onestamente il proprio reddito lordo e pagando pienamente i proprio obblighi fiscali), o un portfolio rischioso (evadendo le tasse sotto dichiarando il proprio reddito lordo). Il reddito dei contribuenti non può essere osservato dalle autorità fiscali a meno che, non venga effettuato un controllo fiscale. Il modello è incentrato sulla figura dell'essere umano come tendenzialmente individualista, viene data importanza esclusivamente al proprio ritorno economico e si cerca di massimizzare la propria utilità. La razionalità e l'egoismo saranno quindi i fattori che incidono sul comportamento dell'individuo.

Il modello A-S di Allingham e Sandmo (1972) viene così definito:

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

- p rappresenta la probabilità che un contribuente venga sottoposto ad un' indagine fiscale.

- W, rappresenta il reddito lordo percepito dal contribuente ed è sconosciuto alle autorità fiscali.
- X, rappresenta il reddito dichiarato dal contribuente, è l'unica variabile endogena del modello e ne rappresenta la chiave per il funzionamento; il valore è compreso tra 0 e W.
- $(W - X)$ rappresenta il reddito non dichiarato.
- θ rappresenta la percentuale di riscossione delle tasse sul reddito dichiarato.
- π rappresenta la sanzione da pagare sul reddito non dichiarato $(W - X)$, più alto è il tasso di evasione più alta sarà la sanzione da pagare in valori assoluti (minore in termini relativi).

E' possibile studiare l'equazione in due parti separate:

- $(1 - p) * U(W - \theta X)$: questa parte dell'equazione rappresenta l'utilità del contribuente in caso di un mancata indagine fiscale da parte delle autorità, con probabilità pari a $(1 - p)$. L'utilità è ottenuta dalla differenza tra le tasse che sarebbero state pagate dichiarando la totalità del reddito $(X = W)$ e quelle che sono state effettivamente pagate; rappresenta quindi il "premio per il rischio", che in termini di costo-opportunità con $(X \neq W)$ è direttamente proporzionale all'evasione fiscale.
- $p * U(W - \theta X - \pi * (\mathrm{W} - \mathrm{X}))$: la seconda parte dell'equazione rappresenta invece l'utilità in caso di avvenuta indagine fiscale da parte delle autorità, con probabilità p, ed è inversamente proporzionale al reddito non dichiarato, infatti si dovrà pagare una sanzione sulla parte di reddito in cui si riscontra un tentativo di evasione fiscale oltre al pagamento delle tasse sul reddito dichiarato.

Il modello purtroppo, nonostante ponga la razionalità degli individui come capostipite nelle decisioni di comportamento dei contribuenti, manca di realismo. Viene di gran lunga sovrastimata l'evasione fiscale rispetto ai riscontri effettivi

rilevati nella realtà, infatti la probabilità (media) di accertamento fiscale p varia tra 0,01 e 0,03, mentre il tasso di penalizzazione assume valori compresi tra 0,5 e 2,0 (Alm, 1992; Andreoni et al. 1998); il contribuente infatti riceve un vantaggio nell'evadere quando $(1-p)\theta - p\pi > 0$, con tali valori risulterebbe per la maggioranza dei casi, da 0,75 a 0,99, e la "ricompensa per l'azzardo" varia tra il 91 e il 98,5 percento; valori decisamente irrealistici.

Un altro punto critico del modello è rappresentato dalle motivazioni che spingono il contribuente al comportamento di evasione o all'osservanza fiscale, le motivazioni , infatti, non si possono limitare al semplice egoismo e razionalismo, è necessario tener conto del senso civico, dalla consapevolezza dei benefici derivanti dall' applicazione delle imposte, della cultura e di molti altri fattori.

Un ulteriore studio inerente alla misurazione dell' evasione fiscale ci viene fornito da Yitzhaki (1974), il quale introduce delle modifiche al modello di Allingham-Sandmo (1972) per renderlo più realistico. La pena per un evasore fiscale scoperto è ora calcolata come percentuale dell'imposta evasa, invece che come prelievo sul reddito non dichiarato. L'autore sostiene che questo metodo è più in linea con i sistemi fiscali Americani ed Israeliani (Yitzhaki 1974). Il modello potenziato permette di analizzare gli effetti dei cambiamenti nella probabilità di essere scoperti, nell'ammenda forfettaria e nell'aliquota fiscale. Si può osservare come una maggiore probabilità di essere scoperti e un aumento della multa forfettaria riducano la remunerazione attesa dall'evadere le tasse, e quindi rendano la truffa relativamente meno attrattiva. Per quanto riguarda una modifica nell'aliquota fiscale, le previsioni sono leggermente un controsenso, in quanto un'aliquota maggiore comporta una maggiore evasione fiscale. Inoltre il modello standard A-S si è ulteriormente esteso includendo elementi più realistici; pur mantenendo il modello razionale di utilità previsto, per esempio è stato integrato nel modello un costo addizionale (potenzialmente morale) di evasione. Andreoni et al. (1998) discutono alcune

estensioni di questo modello ed anche una versione dinamica è stato sviluppata da Engel e Hines (1999).

Grazie al modello di Allingham, Sandmo e Yitzhaki possiamo analizzare le seguenti previsioni:

- Attività di revisione probabilistica : si rileva una correlazione positiva con il rispetto degli obblighi fiscali; una maggiore attività di controllo probabilistico riduce la remunerazione attesa dall'evadere le tasse.
- Ammenda forfettaria: si rileva una correlazione positiva con rispetto agli obblighi fiscali; una maggiore ammenda forfettaria riduce la remunerazione attesa dall'evadere le tasse.
- Aliquota fiscale: si rileva una correlazione positiva con rispetto agli obblighi fiscali per l'ipotesi di una minore avversione al rischio assoluto, per i contribuenti con una minore avversione al rischio assoluto, una maggiore aliquota fiscale riduce il reddito netto sicuro derivante dall'evasione fiscale. Pertanto, i contribuenti sono meno disposti a correre il rischio e l'adempimento fiscale aumenterà.
- Reddito lordo: c'è una correlazione negativa con l'adempimento, per l'ipotesi di una minore avversione al rischio.

I vantaggi di questo modello consistono nelle sue ipotesi lineari e nelle sue relativamente chiare e semplici previsioni. Tuttavia, il modello include anche le tipiche limitazioni dei modelli economici, il cui nodo centrale sta nella realtà complessa che rende l'evasione fiscale un tema difficile. Per esempio, i dubbi riguardanti la reale probabilità di un controllo fiscale o di punizioni severe, come la detenzione, non sono inclusi nel modello.

Il modello è stato criticato in diversi modi (Hashimzade et al., 2012):

- Utilizzando ammende forfettarie, aliquote fiscali e attività di revisione probabilistiche e coefficienti di avversione al rischio che siano realistici, il modello suggerisce una totale situazione di evasione fiscale.

- Studi empirici hanno mostrato che l'evasione fiscale aumenta con un'aliquota fiscale crescente invece che diminuire (Slemrod e Yitzhaki, 2002).
- L'ipotesi che venga auto riportato tutto il reddito alle autorità è irrealistica. Le imprese spesso riportano direttamente gli stipendi dei propri lavoratori alle autorità fiscali (Sandmo, 2005).
- La probabilità di subire un controllo non è di conoscenza comune, e per ambiguità avversa i contribuenti potrebbero sovrastimare la probabilità di un controllo (Snow and Warren, 2005).
- Il modello semplifica il comportamento degli agenti economici, non prende bene in considerazione gli effetti psicologici e non tiene conto della morale (Bosco and Mittone, 1997).

Si può decisamente criticare l'esclusione di importanti effetti psicologici, come ad esempio l'ingiustizia percepita o la diseguaglianza nel sistema fiscale, le norme sociali, e le implicazioni sui beni pubblici. Infine, la funzione di utilità dei contribuenti utilizzata nel modello Allingham-Sandmo-Yitzhaki è chiaramente basata su ipotesi sbagliate riguardo le preferenze dei contribuenti. Si presume che i contribuenti traggano utilità solo dai redditi privati al netto dei loro pagamenti fiscali. Non vengono presi in considerazione i benefici privati derivanti dai servizi e dai beni pubblici forniti dallo Stato, rendendo qualsiasi pagamento al governo irrazionale. Contrariamente a questa ipotesi, i contribuenti beneficiano chiaramente di strade pubbliche, scuole e sistemi sanitari che potrebbero fornire un reale motivo per pagare le tasse.

Modelli di tassazione di economia comportamentale

La parte precedente fornisce il classico modello di calcolo di tassazione, che si basa sull'ipotesi della teoria dell'utilità prevista. Questo sotto capitolo invece, presenta delle estensioni economiche comportamentali rispetto al modello classico comprendendo ipotesi più realistiche sul comportamento dei contribuenti. L'indagine di Hashmizade et al. (2012) ci mostra un resoconto sistematico dei diversi concetti

economici e comportamentali fornendo una loro applicazione nel campo dell'evasione fiscale. Gli autori dividono la letteratura in due tipi di approcci: modelli che utilizzano la teoria dell'utilità non attesa e modelli che incorporano l'interazione sociale nella tradizionale struttura.

Teorie di utilità non attesa

Nei classici modelli economici di evasione fiscale, la decisione di osservanza fiscale dei contribuenti è di solito raffigurata come scelta condizionata da informazioni note sul rischio di probabilità di essere arrestati e sanzionati. La teoria dell'utilità non prevista può tenere conto dei contribuenti che sovrappongono nella propria scelta il peso della probabilità di essere arrestati. Dhami e Nowaihi (2007) presentano un modello di osservanza fiscale che incorpora teorie prospettiche cumulative. Quindi, il modello tiene conto della tendenza delle persone di sovrapporre piccole probabilità e della propensione di utilizzare il reddito di riferimento come orientamento nei processi decisionali (avversione di perdita). Gli autori osservano in questo modello che i loro risultati prevedono livelli di osservanza che sono molto vicini alle percentuali di osservanza effettivamente osservate. Inoltre, Hashmizade et al. (2012) sostengono che la probabilità di un ispezione potrebbe non essere ovvia per il contribuente medio. Pertanto, prendono decisioni sotto condizione di ambiguità (incertezza con sconosciuta probabilità) invece che sotto condizione di rischio (incertezza con probabilità note). Gli autori si riferiscono al Paradox Ellsberg per fornire un esempio della tendenza delle persone di evitare l'ambiguità. I contribuenti con ambiguità avversa avrebbero potuto essere più conformi se le autorità fiscali avessero nascosto le informazioni specifiche sulle procedure di ispezioni e sulle relative probabilità. Così, Hashmizade et al. (2012) concludono che i modelli che includono questo genere di fenomeni possono realizzare previsioni più realistiche sul grado di evasione. Inoltre, vengono contabilizzati i comportamenti eterogenei di osservanza nei contribuenti, se differiscono le funzioni di ponderazione delle probabilità dei contribuenti. Ciò significa che a differenza del modello standard

A-S, un modello con funzioni eterogenee di ponderazione di probabilità può tenere conto delle varie osservanze. Tuttavia, resta illogico, anche in questi modelli , che un' aliquota maggiore sia ancora associata a una riduzione dell'evasione.

Effetti sociali

I modelli economici cercano di inserire gli effetti sociali in virtù del fatto che le decisioni dei contribuenti potrebbero essere influenzate dai propri specifici ambienti sociali e culturali. Essi includono fattori come i costi psicologici, il prestigio, la correttezza, le norme sociali e gli effetti di gruppo. I costi psicologici collegati con l'evasione fiscale o costi finanziari diversi da una multa possono rappresentare un fattore influente per scoraggiare le persone ad imbrogliare. Per esempio, i costi psicologici potrebbero sorgere perché le persone temono di essere scoperte o di subire vergogna pubblicamente (Hashmizade et al., 2012). Hashmizade et al. (2012) evidenziano anche l'influenza dell'onestà sul comportamento di osservanza fiscale, si può distinguere tra due concetti di onestà: l'onestà verso il governo ed l'onestà verso gli altri contribuenti. Se i servizi governativi e i beni pubblici forniti dallo Stato sono di scarsa qualità, i contribuenti potrebbero percepire il pagamento delle imposte fiscali come ingiusto. Allo stesso modo, se il valore del pagamento delle imposte fiscali varia molto da un contribuente all'altro, persone che sono obbligate a pagare quote maggiori potrebbero ritenere questa disposizione ingiusta. Gli autori concludono sostenendo che i modelli che includono gli effetti sociali possono generalmente spiegare i risultati empirici in maniera decisamente migliore rispetto al modello di utilità standard (A-S) o ai modelli di utilità non attesa. Essi affermano dunque come questo risultato dimostra l'importanza degli effetti sociali nel campo dell'evasione fiscale. (Hashimzade et al., 2012).

Evidenze empiriche

Nelle pagine precedenti si è potuto osservare l'importanza dei concetti comportamentali a livello teorico. Trasformiamo ora i concetti precedentemente argomentati in prove empiriche generate attraverso esperimenti di laboratorio e sul campo. Gli esperimenti hanno grandi vantaggi rispetto ai modelli teorici, alle stime e ai risultati dei sondaggi. Alm (2012) sostiene che gli esperimenti, rispetto alle prove risultanti dai sondaggi, consentano l'osservazione diretta delle decisioni da escludere. I modelli teorici non possono includere tutti i fattori importanti per la decisione dei contribuenti senza risultare troppo complessi. Pertanto, le prove sperimentali possono essere complementari ai modelli teorici. Inoltre, si possono testare gli effetti dei cambiamenti istituzionali e dei cambiamenti nell'ambiente sociale. Gli esperimenti sul campo producono un aumento della validità esterna dei risultati.

La ricerca sperimentale esplora il ruolo degli effetti sociali nel processo decisionale individuale che si sviluppa in situazioni di dilemma sociale. I risultati suggeriscono che, fra l'altro, la reciprocità, l'equità e le norme sociali orientano potenzialmente il risultato delle decisioni. Decidere se non pagare le tasse, rappresenta un dilemma sociale dove interessi privati e comuni si scontrano l'uno contro l'altro, poiché le imposte pagate sono individualmente costose ma avvantaggiano la società: la tassazione è fortemente collegata alla fornitura di beni e di servizi pubblici. I governi normalmente forniscono questi beni per la società perché i soggetti privati non riuscirebbero a fornire un livello efficiente di beni pubblici. Le tasse sono necessarie per finanziare la fornitura pubblica di questi beni e servizi. Perciò, sembra naturale che l'osservanza fiscale sia influenzata dalla qualità dei beni e dei servizi pubblici forniti. Esperimenti di laboratorio hanno dimostrato che una fornitura maggiore di beni pubblici comporta un aumento dell'osservanza fiscale (Blackwell 2007).

Gli effetti sociali sono stati ampiamente indagati in laboratorio utilizzando i beni pubblici come esperimenti. Esperimenti sull'osservanza fiscale hanno testato e confermato questo genere di effetti. Chaudhuri (2011) sostiene che i più recenti esperimenti di laboratorio che analizzano la teoria dei giochi sui beni pubblici potrebbero identificare la reciprocità come un driver di comportamento importante e la cooperazione condizionata come un tipo di preferenza sociale relativamente stabile.

In determinate condizioni gli individui cooperativi collaborano dal momento che si aspettano che anche i loro coetanei collaborino. D'altro l'alto, non cooperano se si aspettano che gli altri non siano cooperativi. Ovviamente la decisione presa in laboratorio negli esperimenti sui beni pubblici differisce dalle decisioni dei contribuenti. La differenza più rilevante sta nel fatto che il pagamento delle imposte è richiesto dalla legge e l'evasione è punibile, mentre le partecipazioni in laboratorio sono volontarie e per lo più anonime.

Tuttavia, le tasse sono di solito utilizzate per fornire beni pubblici e si potrebbe presumere che i contribuenti agiscano in determinate condizioni in modo cooperativo. Ciò significherebbe che l'osservanza volontaria delle norme fiscali è più elevata nel caso che i contribuenti si aspettino che anche gli altri si comportino nella stessa maniera, allo stesso modo i contribuenti provano ad avviare attività di evasione maggiori se si aspettano che anche gli altri imbroglino.

Frey e Torgler (2007) confermano l'importanza della cooperazione condizionata per quanto riguarda l'osservanza degli obblighi fiscali. Essi utilizzano un'analisi empirica dell'European Values Survey nella fascia temporale tra l'anno 1999 e l'anno 2000 per indagare il ruolo della cooperazione condizionata nel settore fiscale. Gli autori mostrano un'elevata correlazione tra la moralità fiscale e il livello percepito di evasione fiscale. Il lato negativo di questo studio sta nel fatto che si basa esclusivamente su dati auto-riportati attraverso l'uso di questionari e non può quindi

misurare l'effettiva evasione fiscale. Inoltre, la direzione dell'effetto (causalità) non è completamente chiara. Sarebbero quindi necessari studi più completi.

Herrmann et al. (2008) conducono esperimenti di laboratorio sui beni pubblici con una seconda fase di sanzioni onerose in sedici diversi paesi. Gli autori trovano diversi schemi di punizione tra i diversi soggetti di sperimentazione e riportano una connessione tra il livello di sanzione anti-sociale e il livello iniziale di cooperazione nell' esperimento su un bene pubblico. Herrmann et al. (2008) evidenziano l'influenza di varie norme di cooperazione civica e della legalità nei risultati osservati. Utilizzando un'analisi di regressione, gli autori dimostrano negli esperimenti che le norme di cooperazione civica del relativo Paese (estrapolato dal World Values Survey) e la legalità (valore tratto da World Bank Governance Indicators) sono entrambe positivamente correlate con le punizioni anti-sociali. Inoltre, le norme sociali possono anche influenzare le decisioni di osservanza fiscale dei contribuenti.

Tuttavia, come mostrato da Wenzel (2004), la norma sociale di pagare le tasse può sia aumentare sia diminuire il comportamento di pagamento degli individui a seconda che essi si sentano appartenenti a una società (con un particolare norma) o no. In un altro esperimento, Wenzel (2005) ci mostra come la percezione della norma possa giocare un ruolo importante, di conseguenza, fornire informazioni sulla norma potrebbe apportare importanti modifiche nel comportamento. È stato inoltre mostrato che le norme di osservanza possono differire tra le culture. Cummings et al. (2001) conducono esperimenti di laboratorio sull'osservanza fiscale in Botswana, in Sudafrica, e negli Stati Uniti. Essi sostengono che la differenza nelle norme sociali potrebbe spiegare una diversa osservanza fiscale nei tre Paesi in quanto l'esperimento e le procedure utilizzate sono le stesse per tutti e tre i Paesi. Gli autori controllano anche le differenze nella propensione al rischio che potrebbero spiegare le differenze di osservanza ottenute nell'esperimento di laboratorio. In un ulteriore studio anche Bobek et al. (2007) confrontano le norme di conformità fiscale tra i diversi Paesi. Si osserva che il problema della correttezza svolge probabilmente un ruolo chiave per

quanto riguarda l’osservanza fiscale degli individui. Kirchler et al. (2008) sostengono che bisogna distinguere tre dimensioni: ridistribuzione, procedure e sanzioni. Il primo si riferisce all'onere fiscale percepito da un contribuente rispetto ai suoi coetanei. Il secondo aspetto riguarda come l'autorità fiscale tratta i contribuenti. L'ultimo si riferisce al trattamento e alle sanzioni di truffatori. Frey e Torgler (2007) dimostrano che una maggiore qualità istituzionale è associata ad una maggiora osservanza degli obblighi fiscali. I contribuenti potrebbero essere motivati a pagare la propria parte equa delle tasse per finanziare un efficiente governo. Feld e Frey (2002) sostengono che la fiducia nelle autorità e il trattamento rispettoso dei contribuenti sono legati positivamente alla conformità fiscale.

Come argomentato nelle pagine precedenti, gli effetti sociali influenzano il processo decisionale. E’ risaputo che gli effetti sociali tendenzialmente differiscono da un Paese all'altro. Quindi, le differenze nella cultura e nei comportamenti sociali nei vari Paesi di tutto il mondo potrebbero aiutare a spiegare i diversi livelli d’osservanza fiscale. Sfortunatamente, pochi studi utilizzano una prospettiva interculturale negli studi sulla conformità fiscale.

Barr e Serra (2010) riportano i risultati di un gioco di corruzione di laboratorio condotto nel Regno Unito su studenti provenienti da 34 paesi diversi. Gli autori riportano che per gli studenti universitari, il comportamento degli individui nell'esperimento può essere pronosticato dai livelli di corruzione dei loro paesi d’origine. Gli autori sostengono che questi risultati dimostrano la grande influenza dell'ambiente culturale e delle norme sociali nel comportamento ed evidenziano l'aspetto culturale del comportamento corruttivo. Come discusso nelle sezioni precedenti, gli effetti sociali influenzano quindi la conformità fiscale. Questi effetti potrebbero essere più pronunciati per i membri di un certo gruppetto di pari. Konrad e Qari (2012) trovano un forte legame tra patriottismo e conformità fiscale utilizzando un’analisi empirica di dati presi dall' Programma Internazionale di Indagine Sociale. Il sondaggio include domande che consentano di capire se qualcuno percepisce

l’evasione fiscale come legittima, ciò serve da proxy per la conformità fiscale. Gli autori mettendo insieme una serie di domande sull'orgoglio nazionale e realizzando una variabile patriottica ottengono una significativa correlazione positiva tra patriottismo e conformità fiscale. Slemrod (2007) discute l'impatto del nazionalismo sulla tassazione. L'autore fa notare come l’appello al patriottismo sia stato usato in tempi di guerra per finanziare conflitti armati, per esempio, il Segretario degli Stati Uniti del Tesoro durante la Prima Guerra Mondiale descrisse l’obiettivo dei provvedimenti come "Capitalizzare il patriottismo" (Slemrod 2007). Pertanto, la norma di pagare le tasse sembra essere soggetta a grandi variazioni e in gran parte dipendenti dal proprio contesto culturale: durante un conflitto, una situazione di maggiore conformità fiscale sembra emergere a causa dell'aumento del patriottismo.

La letteratura ha identificato gli strumenti economici comportamentali che influenzano la conformità fiscale. Questi strumenti si traducono quindi nei seguenti approcci promettenti che le autorità fiscali potrebbero adottare per aumentare l’osservanza fiscale volontaria:

- Una maggiore qualità istituzionale è associata a una maggiore motivazione intrinseca a pagare le tasse (Frey e Torgler 2007).
- La fiducia nei governi e nelle autorità fiscali può aiutare a mantenere un alto livello di conformità fiscale (Torgler 2003).
- Promuovere norme sociali sulla conformità fiscale è di'importanza assoluta.
- Il passaggio dalla percezione dell’ imposta orientata ai fini dell’autorità fiscale ad un approccio più orientato ai servizi, fornendo informazioni e assistenza ai contribuenti può aumentare la conformità fiscale (Traxler, 2010).
- Gli effetti culturali dovrebbero essere presi in considerazione quando vengono ideate le misure politiche per aumentare la conformità fiscale.

1.2 Il problema dell'applicazione delle imposte e le sue soluzioni

La maggior parte dei modelli di tassazione ottimale (sul reddito e sulle merci) trascura l'applicazione delle regole. Infatti, l'applicazione delle norme risulta costosa (consuma circa il 10% delle imposte raccolte negli Stati Uniti) sia per il governo (amministrazione fiscale) che per gli agenti privati (costi di conformità fiscale). Di conseguenza, l'evasione fiscale è notevole (si riscontra il 15% delle entrate non dichiarate nelle imposte federali statunitensi) e si riscontra una situazione decisamente peggiore nei paesi in via di sviluppo.

La grande letteratura empirica studia i livelli di evasione fiscale e il collegamento tra evasione fiscale e (a) aliquote fiscali, (b) sanzioni, (c) ispezioni probabilistiche, (d) esperienze di ispezioni precedenti, (e) caratteristiche socio-economiche. La letteratura antica si basa su dati di osservazione (cioè non sperimentali) che creano gravi problemi d'identificazione e di misurazione. Infatti, come prima cosa l'evasione fiscale è difficile da misurare e secondariamente la maggior parte delle variabili indipendenti (come i controlli, le sanzioni, ecc.) sono risposte endogene all'evasione e sono anch'esse di difficile misurazione. E' quindi necessario l'uso di dati sperimentali o la ricerca di buoni strumenti come ad esempio: studi sulla misurazione dell'osservanza fiscale IRS (TCMP), esperimenti di laboratorio, esperimenti sul campo.

- Gli studi sulla misurazione dell' osservanza fiscale IRS (TCMP) costituiscono una raccolta di dati sulla revisione di un campione stratificato delle dichiarazioni dei redditi che viene effettuata periodicamente, la più recente risale al 2001. Questi studi dimostrano che il divario fiscale si aggira intorno al 16%, inoltre il divario fiscale si concentra nelle voci di reddito caratterizzate dall'assenza di una terza parte riportante (quale il reddito dei lavoratori liberi professionisti); infatti, il divario fiscale supera il 50% in presenza di situazioni

con terze parti riportanti deboli mentre risulta molto basso (<5%) in presenza di terze parti riportanti. La ritenuta alla fonte riduce ulteriormente il divario fiscale e l'effetto del vincolo di liquidità costituisce la spiegazione più probabile. Alcuni contribuenti possono anche non pagare mai le tasse a meno che non vengano trattenute alla fonte. Proprio per questo la trattenuta sul reddito delle retribuzioni è fondamentale per l'applicazione del principio generale delle imposte sul reddito e delle imposte sui salari. I risultati degli studi sulla misurazione dell'osservanza fiscale (TCMP) sono stime approssimative in quanto i controlli non possono scovare tutta l'evasione fiscale in atto poiché IRS si basa solo su 3-4 fattori, di conseguenza controlli approfonditi rilevano solo il 4% dell'evasione fiscale. Ciò ci permette di comprendere come questo genere di studio (TCMP) non possa essere usato per studiare in maniera convincente l'impatto causale dei controlli o delle sanzioni sull'evasione fiscale.

- Gli esperimenti di laboratorio: i giochi di segnalazione multi-periodo coinvolgono partecipanti (principalmente studenti) che ricevono e segnalano un reddito, pagano le tasse e affrontano i rischi di essere controllati e multati. Gli esperimenti di laboratorio mostrano come immancabilmente le sanzioni, i controlli probabilistici e i controlli senza preavviso aumentano l'osservanza delle norme fiscali (Alm, Jackson, e McKee, 1992). Ma quando i controlli probabilistici e le sanzioni sono impostate su livelli realistici, il loro effetto deterrente risulta abbastanza limitato (Alm, Jackson, e McKee, 1992). Tutto ciò ci fa capire come gli esperimenti di laboratorio tendano a predire un evasione fiscale maggiore di quella osservata nella realtà. L'ambiente del laboratorio è artificiale ed è quindi molto probabile che la comunicazione dei dati manchi d'importanti aspetti sull'ambiente reale (informazioni da terze parti e norme sociali).
- Esperimenti sul campo: Blumenthal, Christian, Slemrod (2001) studiano gli effetti degli appelli normativi da rispettare: il gruppo di trattamento riceve una

lettera che incoraggia l'osservanza a livello normativo attraverso il "sostegno di servizi preziosi" o "l'aderire alla maggioranza conforme". I risultati ci mostrano che non si riscontrano in generale effetti degli appelli normativi sull'osservanza fiscale. Blumenthal, Christian, Slemrod (2001) analizzano anche il comportamento dei contribuenti di fronte alla ricezione di lettere che minacciano un controllo fiscale. Lo studio dimostra come ci sia un effetto statisticamente significativo sull'aumento del reddito dichiarato, specialmente nei liberi professionisti (gruppo ad alta possibilità), c'è però da tener conto la dimensione del campione di riferimento che, in questo caso, è molto piccolo.

Kleven, Knudsen, Kreiner, Pedersen e Saez (2009) analizzano il più grande esperimento Danese di controllo fiscale sul reddito (campione stratificato 40.000). In generale l'evasione rilevata (senza nessun aggiustamento) è del 2% circa ma: il tasso di evasione fiscale negli elementi di auto dichiarazione è circa del 40% mentre il tasso di evasione negli elementi caratterizzati segnalazioni da terze parti è solo dello 0,3%. Complessivamente, infatti, il tasso di evasione è così basso poiché l'analisi si basa per il 95% su elementi caratterizzati da terze parti riportanti.

Il ruolo delle segnalazioni da terze parti (nella struttura informativa) sembra quindi surclassare quello dei fattori sociali e dei fattori economici come si può osservare nell'espressione sottostante:

$$Evade_i = \alpha + \beta Self\ Reported\ Income_i + Social\ Factors_i + \varepsilon_i$$

Possiamo osservare come Kleven et al. (2009) forniscono effetti sperimentali causali su:

- Effetti di controlli senza preavviso: vengono comparati i redditi dell' anno successivo con un controllo sul gruppo del 100% e con un controllo sul gruppo dello 0%. Vengono rilevati effetti significativi sull'aumento del reddito dichiarato, concentrandosi sugli elementi dove il reddito è auto-dichiarato (mentre effetti nulli sugli elementi dove il reddito è dichiarato anche da terze

parti). Le tasse extra raccolte con questo effetto indiretto sono circa il 50% delle tasse extra raccolte in seguito all'anno di riferimento dei controlli.

- Lettere di minaccia di controlli: Vengono rilevati effetti significativi sull' aumento di reddito auto dichiarato.

Kleven, Kreiner, Saez (2009) introducono la dichiarazione di parti terze nel modello di Allingham-Sandmo (A-S):

Dato il reddito $w = w_t + w_s$ dove w_t rappresenta il reddito riportato da parti terze (osservabile dal governo a costo zero) e w_s rappresenta il reddito auto-dichiarato (come nel modello standard di Allingham-Sandmo).

- $\overline{w_t} = w_t$perché la probabilità di un controllo è pari al 100% per questa categoria di reddito.
- I controlli governativi $\overline{w_s}$ con probabilità p<1 (costosi) saranno pari a:

$$\max_{\overline{w_s}}(1-p)u(w-\tau wt-\tau\, w_s)+pu(w-\tau wt-\tau w_s-\tau(w_s-\overline{w_s})(1+\theta))$$

$$\Leftrightarrow \max_{\overline{w}=w_t+\overline{w_s}}(1-p)u(w-\tau\overline{w})+pu(w-\tau\overline{w}-\tau(w-\overline{w})(1+\theta))$$

Questa espressione ci mostra l'irrilevanza della dichiarazione fornita da parti terze, infatti, se non ci sono vincoli su $\overline{w_s}$, le dichiarazioni di terze parti non aiutano il governo. Ovviamente il risultato d'irrilevanza rimane vero solo se $p\overline{(w)}$.

Il risultato d'irrilevanza dipende da due forti assunzioni:

- Sono autorizzate le perdite auto dichiarate
- Il tasso di controllo non dipende dal segno di $\overline{w_s}$

Modelli più realistici in cui l'irrilevanza scompare prevedono che:

- Non sono autorizzate le perdite auto dichiarate (o tasse programmate)
- Il tasso di controllo fiscale p dipende negativamente da $\overline{w_s}$

Grazie a queste assunzioni le dichiarazioni di terze parti aiutano i governi nell'applicare il pagamento delle tasse.

Incorporando la dichiarazione di terze parti nel modello di Allingham-Sandmo riusciamo a risolvere il puzzle, infatti:

- L'evasione risulta elevata nel settore s (coerente con il modello A-S) mentre risulta effimera nel settore t.
- Il valore p è maggiore solo se $\overline{w_s} < 0$ (perdite di piccole imprese, deduzioni non documentate ecc.).
- Le perdite di $\overline{w_s}$ non possono compensare w_t (per esempio gli Stati Uniti limitano le perdite di plusvalenze e le perdite passive).
- Usare un'imposta sul reddito schedulare (invece che generale).

Un modello più semplice di evasione fiscale potrebbe essere quindi rappresentato dalla seguente espressione:

$$u = \big(1 - p(\overline{w})\big)[w - \tau\overline{w}] + p(\overline{w})[w(1-\tau) - \theta\tau(w - \overline{w})]$$

$$\frac{\partial u}{\partial \overline{w}} = 0 \Rightarrow [p(\overline{w}) - p'(\overline{w})(w - \overline{w})](1 + \theta) = 1$$

Introducendo l'elasticità della probabilità di essere detenuti nel caso di reddito non dichiarato: $\varepsilon = -(w - \overline{w})p'(\overline{w})/p(\overline{w})$>0

$$1 = p(\overline{w})(1 + \theta)(1 + \varepsilon)$$

In questo caso il beneficio marginale dall' evadere 1$ extra è pari al costo marginale di evadere 1$ extra.

Se $\varepsilon = 0$ allora si evaderà sempre se $1 > p(1 + \theta)$

Se $\varepsilon > 0$ allora evadere di più accresce il rischio di essere detenuti in tutte le tasse evase infra marginali, quindi anche se avessimo $\theta = 0$ un'evasione totale non

sarebbe ottimale. I valori di $p(\overline{w})$ dipendono in maniera cruciale dalle dichiarazioni delle terze parti.

Perché le dichiarazioni da parte di terze parti funzionano?

In teoria, il datore di lavoro e il lavoratore dipendente potrebbero decidere di colludere per evadere le tasse, in questo caso la dichiarazione da parti terze non aiuta. Ma nella realtà, la probabilità di collusione è praticamente nulla nelle aziende moderne a causa della combinazione di:

- Documenti contabili e libri paga che sono ampiamente utilizzati all'interno dell'azienda (la quale ha bisogno di riportare i dati reali dei salari in modo da essere utile a gestire un business complesso).
- Un singolo dipendente può denunciare la collusione tra datore di lavoro e dipendenti mostrando i veri documenti al governo. E' più probabile che accada in una grande impresa (in situazioni come dipendente scontento, onesto dipendente appena assunto, errore, informatore in cerca di una ricompensa dal governo).

Il pagamento delle tasse può essere imposto anche con pene basse e controlli fiscali limitati (Kleven, Kreiner e Saez, 2009).

1.3 Combattere l'evasione fiscale

Come abbiamo potuto osservare nei capitoli precedenti, nonostante le varie sfaccettature, alla fine, il modello teorico sull'evasione fiscale ci dice che il comportamento dei contribuenti viene condizionato dall'entità della sanzione potenziale e dalla probabilità di essere scoperti, dato un determinato numero di accertamenti. Nella teoria del modello, agendo su questi due fattori determinanti si potrebbe sconfiggere l'evasione fiscale.

Negli ultimi sei anni, l'amministrazione finanziaria Italiana ha posto questo modello alla base della propria strategia attraverso l'esercizio di una politica aggressiva nei confronti dei contribuenti con lo scopo di aumentare i controlli fiscali. Come abbiamo potuto osservare precedentemente, il problema del modello di Allingham-Sandmo sta nel fatto che non si riesce a capire perché preveda un'evasione maggiore rispetto a quella effettivamente rilevata in molti Paesi, nonostante un numero di ispezioni fiscali abbastanza limitato che va dal 4 % al 5 %. In realtà, le amministrazioni finanziare utilizzano altri strumenti di controllo oltre alle ispezioni come ad esempio le ritenute alla fonte sui redditi da lavoro dipendente o da capitale o le ritenute d'acconto, o la possibilità di incrociare dati di diversa provenienza. Di conseguenza i contribuenti effettivamente controllati ogni anno sono in realtà molti di più del 4%-5%. Quindi bisognerebbe cambiare le motivazioni su cui si basa l'interpretazione più diffusa del modello di Allingham-Sandmo. Partendo da questa considerazione, si può individuare una strada diversa per ridurre l'evasione fiscale, non bisogna solo operare ex post attraverso sanzioni, è soprattutto necessaria un'attività di prevenzione, agendo a livello normativo, procedurale e organizzativo in modo tale da interferire con i meccanismi stessi dell'evasione in modo mirato. Quest'ultima ha rappresentato la strategia dei Governi precedenti apportando risultati rilevanti che in parte permangono ancora oggi. Tuttavia, è stata abbandonata e contraddetta dai Governi attuali, e si è presto diffusa l'idea che il fenomeno sia davvero quasi impossibile da debellare. In realtà, e lo si può notare anche dagli altri

Paesi, così non è. Ci sono due metodi potenzialmente adottabili per combattere l'evasione fiscale:

L'entità dell'evasione dell'IVA

Attraverso l'introduzione di modifiche legislative mirate e utilizzando strumenti tecnologici che rendono l'evasione fiscale più difficile da attuare e più facile da individuare, è possibile ridurla drasticamente. Tutto ciò è possibile osservarlo in un rapporto dell'associazione Nens che elabora un modello statistico in grado di stimare, per la prima volta, l'entità dell'evasione dell'Iva associata a singoli specifici comportamenti dei contribuenti. Vengono individuati quindici diversi comportamenti che producono il fenomeno dell'evasione fiscale e l'ammontare collegato a ciascuno di essi. I risultati, oltre a confermare l'entità complessiva dell'evasione fiscale individuata da altri precedenti studi, ci permettono di capire molto meglio la dinamica dei comportamenti dei contribuenti e di individuare idonee misure di contrasto. L'evasione dell'Iva è alla base della successiva evasione delle imposte dirette e dell'Irap, di conseguenza una riduzione del fenomeno comporterebbe in teoria un recupero di gettito molto più elevato. Le misure di contrasto individuate sono numerose. Tra queste, l'uso del meccanismo del "reverse charge" (autofatturazione) in alcuni settori, strumento tra l'altro in grado di eliminare il ricorso a fatture false; l'applicazione dell'aliquota ordinaria per gli scambi intermedi; l'adozione del metodo di calcolo base per base, anziché imposta da imposta per le cessioni al consumo finale del commercio, l'adozione generalizzata della fatturazione telematica; l'introduzione degli scontrini telematici e di una speciale carta telematica per i pagamenti per i quali viene rilasciata la ricevuta fiscale anziché lo scontrino.

Il modello del whistleblower

Un altro metodo adottabile per combattere l'evasione fiscale ci viene fornito da Klevin et al. (2016) attraverso il modello del whistleblower, letteralmente "l'informatore", una figura che come vedremo in seguito sarebbe di rilevanza fondamentale nella lotta contro l'evasione fiscale. Rifacendosi al modello precedente delle terze parti dichiaranti possiamo osservare che:

Le imprese e tutti i lavoratori dipendenti possono colludere per segnalare $\overline{w} = (0, \ldots\ldots, 0)$ ed evadere completamente le tasse. Ma l'equilibrio collusivo è fragile in quanto è sufficiente che un singolo lavoratore denunci la truffa. Questo può succedere a causa di avvenimenti straordinari e casuali come conflitti lavorativi, preoccupazioni morali, errori o nel caso in cui il Governo introduca la figura del whistleblower, un informatore stipendiato dallo Stato che riceve un compenso pari a $\delta, (\delta < \theta)$ per denunciare i comportamenti illegittimi degli evasori fiscali nel non pagare le tasse (Klevin et al., 2016).

Di conseguenza la probabilità d'ispezione fiscale è pari a 0 se nessuno decide di fungere da whistleblower e informare il Governo mentre è pari a 1 se tutti decidono di fungere da whistlebowers e informare il Governo. In quest'ultimo caso i vari informatori condividono la ricompensa $\delta, (\delta < \theta)$ per aver scoperto le tasse evase $\tau \sum_{n'} (w_{n'} - \overline{w_{n'}})$ (Klevin et al. , 2016).

In questo contesto nessuna truffa collusiva è sostenibile se e solo se:

$\delta > (1 + \theta)/N$, di conseguenza le grandi aziende non evadono neanche in condizioni dove i valori della ricompensa (δ) e la percentuale di riscossione di tasse sul reddito (θ) sono bassi. Ciò permette di identificare come un grande successo, la figura del whistleblower come arma contro l'evasione fiscale (Klevin et al., 2016).

Come abbiamo potuto osservare in questo capitolo, la tematica dell'evasione fiscale è molto delicata e difficile da analizzare, sia per la complessità d'analisi del comportamento dei consumatori sia per la scarsità di dati a nostra disposizione. Nonostante ciò, bisogna ricordarsi che nulla è impossibile e cercare quindi di combattere il fenomeno dell'evasione fiscale con mezzi innovativi.

Si è potuto osservare come tra le possibili soluzioni teoriche al fenomeno dell'evasione fiscale, il modello del whistleblower possa rappresentare una svolta significativa nel combattere l'evasione, consentendo una riduzione dei comportamenti illeciti nelle grandi aziende. Come vedremo successivamente nei capitoli seguenti, la figura del whistleblower rappresenta infatti un'arma potentissima nella lotta contro l'evasione fiscale e merita una degna attenzione.

2. Perché il whistleblower?

Questa tesi vuole dimostrare come la figura del whistleblower rappresenti una valida soluzione contro l'evasione fiscale. Ma chi è il whistleblower? Questa parola viene utilizzato nella lingua inglese per identificare quegli individui che denunciano al Governo (o all'interno delle aziende) crimini fraudolenti o atti illeciti in corso. Il termine *"*whistleblower*"* trova le sue origini nella frase *"*to blow the whistle*"*, che tradotta letteralmente significa "fare la spia", spifferare un segreto, nel nostro caso fare una soffiata al Governo denunciando un crimine fiscale. Questo modo di dire viene utilizzato dal 1958 quando comparve nel Mansfield News-Journal (Ohio). Perché una figura come il whistleblower dovrebbe essere importante nella lotta con l'evasione fiscale? Innanzitutto abbiamo potuto dimostrare nei capitoli precedenti, studiando le varie interpretazioni del modello Allingham e Sandomo (1972), che un elemento come le terze parti riportanti sia importante nel perseguimento della conformità fiscale. Secondariamente abbiamo dimostrato a livello empirico, implementando nel modello delle terze parti riportanti la figura del whistleblower, come attraverso la presenza di un informatore che denuncia allo Stato i crimini fiscali in cambio di un compenso monetario, l'evasione fiscale si riduca drasticamente. Il whistleblower rappresenta di per sé una terza parte riportante, di conseguenza l'inserimento di questa figura all'interno del modello d'evasione fiscale non poteva che potenziare l'efficacia del modello. Possiamo quindi affermare l'importanza del whistleblower come arma contro l'evasione fiscale. Ovviamente ciò di cui abbiamo discusso ha semplice valenza empirica, ma nei capitoli successivi potremo dimostrare come questo modello sia applicabile non solo a livello teorico ma anche alla realtà e possa rappresentare un punto di svolta in ambito fiscale. Infatti, anche se in Italia non si conosca granché questa figura, in Paesi come gli Stati Uniti d'America, la figura del whistleblower è ben delineata, legislativamente attiva e protetta. Questo genere di politica come vedremo sta riscuotendo sempre più successo, mostrando dei risultati

reali, e proprio per questo meriterebbe degna attenzione in un Paese come l'Italia; uno Stato dove l'evasione fiscale raggiunge livelli altissimi, comprendendo una cifra che va dai 250 ai 270 miliardi di Euro, un valore pari al 18% del nostro PIL, valori davvero elevati che necessitano di una drastica riduzione.

2.1 L'efficienza dei controlli fiscali tramite segnalazioni

Interrogandoci su quale sia la tattica migliore per combattere l'evasione fiscale, risulta evidente come la figura del whistleblower, l'informatore, rappresenti la risposta. E' dimostrato che uno schema di controlli basato sulle segnalazioni dei whistleblowers rispetto ad un semplice schema di controlli casuali riduce la percentuale d'evasione fiscale, inoltre grazie al sistema del whistleblowing si è in grado di perfezionare il trageting degli evasori e di aumentare il prelievo fiscale (Bazart, Beaud e Duboid 2017). La pratica del whistleblower sta riscontrando grandi sviluppi negli ultimi anni, un esempio ci viene fornito dall' IRS Americano che ha reso questa pratica reale istituendo nel 2006 un ufficio per gestire le informazioni fornite dagli informatori. In linea con ciò, questo capitolo mostra l'efficienza dei controlli fiscali tramite segnalazioni da parte degli informatori.

Normalmente, l'efficienza dei controlli fiscali viene valutata considerando gli effetti diretti e indiretti sulle entrate fiscali. L'effetto diretto si riferisce all'impatto del grado di accuratezza del sistema di controllo sul gettito fiscale(al netto dei suoi costi operativi). L'effetto indiretto corrisponde ad una auto-conformità dell'effetto stesso che implica che il comportamento di tutti i contribuenti venga influenzato dalle caratteristiche dello schema di controllo. Infatti, più i contribuenti percepiscono il sistema di controllo come scoraggiante e meno evadono. Di conseguenza, a costi operativi costanti, un sistema di controllo più mirato e/o più scoraggiante avrebbe un impatto positivo inequivocabile sul gettito fiscale. La possibilità di denunciare è

presente solo in alcuni contributi della letteratura sull'evasione fiscale e sulla progettazione di sistema di controllo.

Yaniv (2001) è stato il primo a realizzare un modello che incorpora una decisione informativa, ossia esattamente la possibilità per le persone di informare l'amministrazione fiscale riguardo gli evasori, inserendo nell' ottimizzazione del problema affrontato dall'amministrazione fiscale la scelta dei premi per gli informatori. Successivamente anche Mealem et al.(2010) svolgono uno studio riguardante l'efficienza di controlli tramite segnalazioni e nel loro progetto confrontano le decisioni di effettuare la denuncia dei redditi sia in caso di un controllo fiscale casuale singolo sia in caso di un controllo tramite whistleblowing a due turni. Nel secondo caso di questo modello, i contribuenti sono invitati a denunciare gli evasori che sono sfuggiti al controllo casuale del primo turno e solamente sui contribuenti denunciati viene effettuato un controllo casuale nel secondo turno. Mealem et al. (2010) chiaramente evidenziano che l'amministrazione fiscale trarrebbe un vantaggio utilizzando controlli fiscali basati sul whistleblowing se e solo se i whistleblowers fossero rappresentati da persone oneste, cioè se e solo se denunciassero i veri evasori. Maelem et al. (2010) sottolineano che al contrario, se gli evasori sono in grado di ridurre la propria probabilità di controllo fiscale attraverso false denunce (informatori strategici), i due schemi di controllo fiscale potrebbero diventare equivalenti. Inoltre, se gli informatori onesti non hanno incentivi sufficienti a denunciare i reali evasori, il sistema di controllo tramite segnalazioni diventerebbe meno efficiente.

Per quanto ne sappiamo, Masclet et al. (2013) svilupparono l'unico studio sperimentale nel quale sono siano state introdotte le segnalazioni, le cosiddette pratiche di whistleblowing, nel contesto dell'evasione fiscale. Nel loro studio essi esaminano l'impatto sull'evasione fiscale di fornire informazioni ai contribuenti sull'uso del gettito fiscale in tre differenti contesti dinamici:

1. un trattamento di base con l’esclusione della regola associata a un controllo retroattivo.
2. un trattamento informativo che si discosta dal trattamento di base soltanto poiché fornisce i tassi di dichiarazione dei redditi di tutti gli altri membri del gruppo.
3. un trattamento di denuncia identico al trattamento informativo ma dove ognuno ha l'opportunità di denunciare e dove ciascun contribuente denunciato viene sottoposto a un controllo, il che significa che l'amministrazione fiscale non deve affrontare limiti di bilancio.

Di conseguenza, Masclet et al. (2013) confrontando il secondo trattamento con il terzo trattamento hanno osservato che consentire possibilità di whistleblowing riduce l’evasione fiscale.

Bazart, Beaud e Duboid (2017) presentano uno studio che contribuisce alla letteratura sul whistleblower e che dimostra l'efficienza di uno schema di controllo basato sulla denuncia di irregolarità. Come punto di partenza, essi mettono da parte qualsiasi particolare incentivo a denunciare (ad esempio premi, costi di denuncia, vendetta) e per garantire ciò i costi operativi sono mantenuti costanti (cioè indipendenti dallo schema di controllo implementato). Inoltre, per chiarezza, Bazart, Beaud e Duboid (2017) decidono di confrontare il sistema di controllo basato sull’ utilizzo del whistleblowing con un modello standard di controllo casuale. Nel loro schema di whistleblowing, la probabilità che ciascun contribuente venga sottoposto a una verifica fiscale è determinata dal proprio punteggio whistleblowing. Essi mostrano che grazie alle pratiche di whistleblowing:

- l'entità dell'evasione fiscale diminuisce
- il targeting degli evasori migliora
- il prelievo fiscale aumenta.

Per arrivare a queste conclusioni Bazart, Beaud e Duboid (2017) hanno condotto un esperimento nel laboratorio sperimentale di Montpellier in Francia, dove i partecipanti sono stati selezionati da un campione di 4000 studenti volontari provenienti dalle varie facoltà dell'Università. L'esperimento consisteva in un questionario che tratta la denuncia dei redditi sotto due trattamenti di verifica differenti: il primo si basava sul sistema standard di controllo casuale mentre il secondo si basava sul sistema di controllo attraverso whistleblowing. I due trattamenti sono stati condotti nella stessa maniera attraverso due parti indipendenti una di seguito all'altra. All'inizio dell'esperimento i partecipanti sono stati informati che alla fine della prima parte avrebbero ricevuto informazioni sulla seconda e che il loro punteggio finale sarebbe stato costituito dalla somma cumulativa delle due parti. Nella prima parte i soggetti hanno analizzato una semplice scelta di portafoglio in denaro reale che mirasse a catturare la loro sensibilità alle decisioni rischiose, gli autori hanno utilizzato la stessa procedura e lo stesso modello di Beaud e Willinger (2015).

Precisamente i partecipanti disponevano di una dotazione iniziale di 10 euro e dovevano decidere se allocarli in un'attività sicura con tasso di rendimento normalizzato all'unità o in un'attività rischiosa attuarialmente favorevole con tasso di rendimento pari a $\tilde{k} = (0,1/2; 3; 1/2)$cioè con probabilità pari al 50% di perdere l'importo investito e con probabilità pari a 50% di recuperare tre volte il loro investimento. I partecipanti hanno affrontato la sezione successiva senza avere nessuna informazione sul risultato della parte precedente e in questa seconda fase sono stati invitati a svolgere un gioco ripetuto di dichiarazione del reddito (Bazart, Beaud e Duboid, 2017).

Sono state utilizzate due sessioni da 20 soggetti per ogni trattamento arrivando quindi a un totale di 80 partecipanti nell'esperimento. All'inizio della seconda parte, sono stati formati casualmente gruppi da 5 giocatori l'uno e mantenuti invariati durante tutte le ripetizioni, sono stati quindi raccolti dati da 8 gruppi indipendenti per

ogni trattamento. Il gioco era costituito da 20 ripetizioni, dove ogni ripetizione includeva 3 passaggi. Nel primo passaggio, i giocatori possedevano un reddito pari a 100 euro e dovevano decidere quanto dichiarare del proprio reddito. Nel secondo passaggio i giocatori venivano informati sull'importo della tasse da pagare (ossia il 20% del reddito dichiarato) e sul reddito dichiarato da ciascuno degli altri 4 membri del proprio gruppo, il quale veniva identificato da una lettera B, C, D o E che è stata mantenuta invariata per tutta la durata del gioco. Nel trattamento di whistleblowing, l'unica differenza consisteva nel fatto che veniva chiesto ai giocatori se volessero denunciare o meno tutti o nessuno dei membri del gruppo. Di conseguenza ciascun soggetto poteva essere denunciato 0, 1, 2 , 3, o 4 volte. Infine nel terzo passaggio i giocatori venivano informati individualmente se fossero stati controllati o meno. In caso di procedimento penale, i soggetti dovevano rimborsare l'importo della tassa eluso e, inoltre, devono pagare una multa con un tasso pari al 150% del importo eluso (arrivando ad un tasso di penalità del 250%) (Bazart, Beaud e Duboid, 2017).

Inoltre, nell'esperimento di Bazart, Beaud e Duboid (2017), i giocatori non erano a conoscenza: se fossero stati controllati perché sono stati denunciati o meno; del numero di denunce fatte a loro stessi e agli altri; di chi altro fosse stato controllato nel gruppo. In entrambi i trattamenti, due soggetti all'interno dei membri del gruppo venivano sottoposti a controllo, di conseguenza il costo operativo per l'amministrazione fiscale veniva mantenuto costante. Nel caso dello schema di controllo casuale i due soggetti controllati sono stati selezionati casualmente, mentre nel caso dello schema di controllo basato sul whistleblowing, il processo di selezione dipendeva dal numero relativo di denunce.

Precisamente, il modello di Bazart, Beaud e Duboid (2017) prevede che i due soggetti che vengono controllati sono rappresentati da quelli che sono stati i più denunciati nel periodo attuale. Se vengono rilevati più di due giocatori caratterizzati dal numero massimo di denunce, i due soggetti che vengono controllati vengono disegnati casualmente all'interno di questo settore. Se si rileva solo un soggetto con il

numero massimo di denunce, lui / lei viene automaticamente selezionato mentre il secondo soggetto sottoposto a controllo viene selezionato tra quelli rimasti, scegliendo quello che mostra il numero massimo di denunce. Se ancora una volta non si trova il secondo soggetto da sottoporre a controllo a causa di uguaglianza di valori all'intero del micro gruppo, il soggetto viene disegnato in modo casuale all'interno di questo settore. Questo processo continua in questo modo fino alla selezione dei due soggetti da controllare.

In aggiunta a questo esperimento, è possibile analizzare il modello empirico di Bazart, Beaud e Duboid (2017) relativo al sostegno dell'efficienza del whistleblowing nei controlli fiscali:

Considerando una popolazione di N individui indicizzati $i = 1, 2, \dots \dots, N$. Ogni individuo i possiede un reddito lordo $W_i > 0$ come informazione privata (sconosciuta alle autorità fiscali) e affronta la stessa aliquota proporzionale all' imposta sul reddito $t \in (0,1)$. A causa del fatto che il reddito lordo è un' informazione privata, gli individui potrebbero sotto dichiarare la propria ricchezza. Se un individuo i decide di dichiarare $X_i \in [0, W_i]$ alle autorità fiscali, allora l'importo del reddito lordo evaso è pari a $e_i \in [0, W_i]$ con

$$e_i = W_i - X_i$$

Si assume che le autorità fiscali controllino $n \in \{2, \dots, N\}$ individui all'interno della popolazione. La procedura di controllo dovrebbe rivelare perfettamente il reddito effettivo. Di conseguenza la ricchezza di un individuo non sottoposto a controllo è pari a $[1 - t]W_i + te_i$, mentre la ricchezza di un individuo sottoposto a controllo è pari a $[1 - t]W_i + \theta te_i$, dove θ rappresenta la multa applicata al valore di tasse evase. Un individuo i viene controllato con probabilità p_i. In questo contesto, il reddito netto di un individuo i è una variabile casuale endogena che potrebbe essere espressa in questo modo:

$$\widetilde{w_i} = w_i + \tilde{t}e_i$$

Dove $w_i = [1 - t]W_i$ rappresenta il reddito netto esogeno del individuo senza che vi sia evasione e dove $\tilde{t} = (-\theta t, p_i; t, 1 - p_i)$ è una semplice lotteria binaria che assume valore $-\theta t$ con probabilità p_i e valore t con probabilità $1 - p_i$. Di conseguenza l'evasione potrebbe essere vista come una scommessa e la decisione di un individuo di evadere dipende dalla sua disponibilità a sopportare il rischio di un'aliquota fiscale casuale $\tilde{t}$. Non vi è alcuna esposizione a questo rischio se non c'è evasione, quindi $(e_i = 0)$, mentre c'è esposizione totale nel caso di totale evasione $(e_i = W_i)$. Chiaramente, tutti gli individui caratterizzati da rischio neutrale saranno indifferenti tra qualsiasi livello di evasione se e solo se $\tilde{t}$ è attuarialmente neutrale con $E\tilde{t} = 0$. Altrimenti, tutti gli individui neutrali al rischio sceglieranno di non evadere se $\tilde{t}$ costituisce una scommessa scorretta con $E\tilde{t} < 0$, o di evadere totalmente se $\tilde{t}$ costituisce una buona scommessa con $E\tilde{t} > 0$ (Bazart, Beaud e Duboid, 2017)

Nel trattamento dove la procedura di controllo segue lo schema di ispezione casuale, gli individui devono solamente scegliere l'importo di reddito da dichiarare e ogni soggetto viene controllato con probabilità pari a $n/N = 2{,}5$. Conformemente con i parametri dell'esperimento, il ritorno casuale di evasione è pari a $(\ t)\tilde{} = (-0.3{,}2/5; 0.2{,}3/5)$. Quindi, l'evasione è una scommessa attuarialmente neutrale con $E\tilde{t} = 0$. Pertanto, tutti gli individui neutrali al rischio dovrebbero essere indifferenti tra tutti i possibili livelli di evasione. Di conseguenza, una totale evasione $(e_i = W_i)$ rappresenta la scelta ottimale per i soggetti inclini al rischio i quali, per definizione, accettano tutte le scommesse per le quali i soggetti neutrali al rischio sono indifferenti, mentre nessuna evasione $(e_i = 0)$ rappresenta la scelta ottimale per tutti gli individui avversi al rischio i quali, per definizione, rifiutano tutte le scommesse per le quali i soggetti neutrali sono indifferenti (Bazart, Beaud e Duboid, 2017).

Nel trattamento in cui la procedura di controllo si basa su denunce e segnalazioni, per ciascun membro del proprio gruppo del quale osservano l'importo dichiarato, viene anche richiesto ai soggetti di segnalare situazioni di evasione o di

nessuna evasione. Chiaramente, a causa del fatto che i soggetti denunciati in modo relativamente più elevato vengono controllati con una relativa maggiore probabilità, per denunciare gli altri la propria probabilità di controllo o diminuisce o viene mantenuta costante, pertanto la denuncia di irregolarità è una strategia scarsamente dominante. Infatti, qualunque sia l'importo dichiarato e la segnalazione riportata all'amministrazione fiscale dagli altri membri del proprio gruppo, un soggetto agirebbe in maniera almeno equivalente segnalando qualsiasi altro membro come evasore all'amministrazione fiscale. Pertanto, quando le preferenze dei soggetti sono indipendenti, ciascuna soggetto segnalerebbe sistematicamente il maggior numero possibile di evasori all'amministrazione fiscale. Di conseguenza, se ogni soggetto adotta la propria strategia debolmente dominante, ogni soggetto viene denunciato quattro volte e viene controllato con la stessa probabilità $p_i = 2/5$, come nel trattamento di sistema casuale di controllo. Sotto queste assunzioni teoriche non c'è differenza tra i due tipi di trattamento (Bazart, Beaud, Duboid2017).

Nonostante ciò, i principali risultati dello studio di Bazart, Beaud, Duboid(2017) dimostrano l'efficienza dei controlli fiscali tramite segnalazioni:

- Per prima cosa, viene provato che l'importo monetario dell'evasione fiscale è inferiore sotto un controllo fiscale basato sul whistleblowing invece che sotto uno schema di controllo casuale. L'esperimento di Bazart Beaud, e Duboid (2017) dimostra che l'introduzione dell' opportunità di denuncia riduce l'evasione fiscale media già nel primo periodo di gioco, cioè subito dopo la lettura delle istruzioni e quindi senza alcuna esperienza con lo schema di controllo. Infatti, nel primo periodo si riscontra una notevole differenza di valori tra i due trattamenti: i giocatori in media evadono il 30% del proprio reddito nel caso di un sistema di controllo casuale mentre evadono in media 16.88% nel caso di un sistema di controllo basato su segnalazioni, un valore statisticamente e significativamente inferiore. Nell'ultimo periodo del gioco la differenza è ancora più elevata, 13.75% contro il 43.35%. Si può inoltre

osservare come un sistema di controllo fiscale basato su segnalazioni rispetto ad uno di controllo casuale abbassi la frequenza della massima classe di evasione e viceversa ne alzi quella della più bassa. Statisticamente non ci sono invece differenze significative nelle frequenze medie dei due trattamenti. Inoltre è possibile osservare come l'importo di evasione fiscale sia minore nel metodo di controllo tramite whistleblowing già nel primo periodo di gioco, nel quale nessun genere di controllo è ancora mai stato eseguito e di conseguenza rappresenta l'unico periodo dell'esperimento in cui è possibile osservare il vero effetto indiretto del controllo, il che significa che i contribuenti si aspettano che in questo genere di sistema di controllo la probabilità d'ispezione sia superiore rispetto ad un sistema di controllo casuale. Ciò evidenzia l'effetto dissuasivo del sistema di segnalazioni, e suggerisce che i contribuenti si aspettino che la probabilità di revisione sia maggiore in caso di evasione (Bazart, Beaud e Duboid, 2017).

- Secondariamente viene provato che lo schema di controllo basato sul whistleblowing si rivolge meglio agli evasori rispetto allo schema di controllo casuale (Bazart, Beaud e Duboid 2017). In questo modello, come accade anche in Mealem et al. (2010), tutti i soggetti dovrebbero segnalare strategicamente, cioè denunciando i contribuenti onesti al fine di ridurre la propria probabilità di essere controllato (ecco perché è una strategia debolmente dominante, come discusso in precedenza), anche se nell'esperimento sono state riscontrate solo il 39.63% di false denunce. Bazart, Beaud e Duboid (2017) osservano che la probabilità empirica di rilevare un evasore è 50.01% nel caso di un sistema di controllo tramite whistleblowing, mentre è 38.84% in caso di un sistema di controllo casuale. Tenendo a mente che, come visto in precedenza nell'esperimento, la probabilità teorica di detenzione è pari a $2/5 = 40\%$. Di conseguenza è possibile constatare come il sistema di controllo tramite whistleblowing

consenta un targeting migliore degli evasori a costo operativo costante. Inoltre, gli autori dimostrano che la probabilità empirica di rilevare un non-evasore è pari al 32.25% sotto il regime di whistleblowing mentre è pari al 38.75% nel caso di un sistema di controllo casuale (Bazart, Beaud e Duboid, 2017). Questo suggerisce chiaramente che il sistema di controllo tramite segnalazioni ha un grande vantaggio in termini di equità procedurale. Inoltre, Bazart, Beaud e Duboid (2017) riscontrano l'esistenza di una correlazione positiva tra il numero di volte in cui un soggetto viene denunciato e l'importo monetario della sua evasione fiscale, infatti le medie sono correlate positivamente e quindi esiste una relazione lineare positiva.

- Infine, viene provato che il prelievo fiscale è significativamente maggiore nel caso di uno schema di controllo basato su segnalazioni rispetto al sistema di controllo casuale (Bazart, Beaud e Duboid, 2017). Una questione importante per l'amministrazione fiscale è l'impatto del sistema di controllo rispetto all'ammontare delle tasse raccolte. Ricordando i valori l'esperimento, sappiamo che se tutti i membri del gruppo segnalano il proprio reddito totale in ogni periodo, l'importo totale raccolto dall'autorità fiscale per quel gruppo sarebbe 2000. Lo studio di Bazart, Beaud e Duboid (2017) rileva che il prelievo fiscale è significativamente maggiore nel caso di controllo tramite whistleblowing, infatti riscontrano un valore pari a 1663.95 contro i 1237.33 nel caso di sistema di controllo casuale. Inoltre, è risaputo che un livello di conformità più elevato implica una minore regolazione fiscale. Di conseguenza, la penalità media si riduce della metà nel caso di whistleblowing, 373.25 contro 766.56 nel caso di un sistema di controllo casuale. Quindi, l'effetto indiretto del controllo, il quale è di primaria importanza per le amministrazioni fiscali, viene rafforzato dal potere dissuasivo del whistleblowing (Bazart, Beaud e Duboid, 2017).

Dato quanto precedentemente presentato e analizzato è quindi possibile affermare l'efficienza del sistema di controllo fiscale basato sulle segnalazioni. Infatti, i risultati dell' esperimento appena proposto dimostrano i chiari vantaggi dell'utilizzo di questo genere di sistema di controllo rispetto ad uno schema casuale, dimostrando che in presenza di whistleblowing:

- l'ammontare monetario di l'evasione fiscale diminuisce
- il targeting degli evasori migliora
- il prelievo fiscale aumenta

Nonostante si possa affermare che quando le opportunità di whistleblowing sono accessibili, i contribuenti possono utilizzare strategicamente la denuncia per ridurre la propria probabilità di essere controllati, attraverso lunghe e false denunce, rappresentando un potenziale svantaggio dei regimi di segnalazione, viene provata nell'esperimento di Bazart, Beaud, Duboid (2017) l'efficienza dei controlli tramite segnalazioni. Infatti, l'efficienza del controllo viene discussa discutendo i suoi effetti diretti (o deterrenti) e indiretti (o dissuasivi) e i dati sperimentali mostrano che il sistema di controllo tramite segnalazioni domina sul sistema di controllo casuale in entrambe le dimensioni (Bazart, Beaud e Duboid, 2017). Infatti, per quanto riguarda l'effetto diretto, il sistema di whistleblowing offre un targeting migliore degli evasori, e di conseguenza anche l'equità procedurale viene migliorata. Mentre per quanto riguarda l'effetto indiretto, Bazart, Beaud e Duboid (2017) mostrano che i contribuenti reagiscono al sistema di whistleblowing attraverso un forte aumento del reddito dichiarato già dal primo periodo, anche senza osservare fino a che punto il whistleblowing viene effettivamente utilizzato nella popolazione. Di conseguenza è possibile affermare che i contribuenti sembrano credere, ex ante, che le persone sono inclini a segnalare, e quindi sono anche inclini a credere che in tal modo la probabilità di essere controllati sia maggiore rispetto ad un sistema di controllo casuale (Bazart, Beaud e Duboid, 2017).

Infine, anche se nell'esperimento appena presentato, l'importo totale delle tasse riscosse è quasi simile sotto entrambi i regimi di controllo fiscale, potrebbe benissimo essere fortemente diverso nella pratica in quanto le dichiarazioni fiscali post ispezione sono molto limitate e costose da riscuotere da parte dell'amministrazione fiscale (Bazart, Beaud e Duboid , 2017).

2.2 I compensi monetari aumentano la probabilità di segnalazioni

In Italia, dove l'evasione fiscale raggiunge circa un quinto del PIL del Paese, una legislazione inerente al whistleblowing ancora non esiste. Recentemente è stato semplicemente modificato un decreto legislativo (art. 54 bis) riguardante la tutela dei lavoratori dipendenti in caso di denunce per condotte illecite ma purtroppo non è stato introdotto alcun decreto legislativo che tuteli le denunce fiscali. Sarebbe invece necessaria l'introduzione di una politica a tal riguardo, infatti, come dimostrato nel capitolo precedente, è possibile sostenere l'efficienza dei controlli fiscali attraverso le pratiche del whistleblower.

Come gestire un controllo fiscale tramite segnalazioni? E' possibile dimostrare come i compensi monetari aumentino la probabilità di segnalazioni (Butlery, Serra e Spagnolo, 2017).

Negli ultimi anni è stata introdotta un'analisi economica del whistleblowing, in parte perché la definizione di questa pratica è ampia e in parte perché comprende una diversa serie di comportamenti e meccanismi illeciti. Qualsiasi individuo che denunci comportamenti illeciti, disonesti o semplicemente non etici all'interno di un'organizzazione, pubblica o privata, è considerato un informatore. Le analisi economiche teoriche riguardanti i programmi di whistleblowing che prevedono ricompense per gli informatori iniziano con Spagnolo (2004), il quale costruisce un modello dinamico di collusione mostrando che offrire ricompense al primo

informatore può portare a un risultato migliore: deterrenza completa con zero probabilità di ispezione. Felli e Hortala-Vallve (2016) dimostrano che ricompensare i whistleblowers può prevenire comportamenti opportunistici (cioè collusione o ricatti) all'interno di una gerarchia strutturata.

Gli studi empirici sul whistelblowing sono rari e difficilmente osservabili, infatti, solo il comportamento illegale che è stato scoperto e solo le segnalazioni che sono state effettuate possono essere osservati. I problemi di misurazione e identificazione hanno portato a una recente ondata di studi di sperimentazione sul whistleblowing. Gli esperimenti di laboratorio sono particolarmente preziosi per studiare la deterrenza dei crimini, in quanto, consentono ai ricercatori di osservare direttamente sia i reati che il comportamento di whistleblowing, misurando la reattività degli incentivi in un ambiente controllato.

Lo studio sperimentale di Schmolke e Utikal (2016) indaga il comportamento del whistleblowing in un ambiente delineato neutrale in cui un soggetto può aumentare la propria paga al costo di aumentare la disuguaglianza tra gli altri giocatori che possono quindi riferire questo comportamento a un terzo soggetto, il potenziale informatore. La segnalazione comporta una punizione e la ridistribuzione dei pagamenti per ripristinare le condizioni iniziali. Gli autori, studiando gli effetti dei compensi nelle segnalazioni scoprono che anche modesti compensi monetari aumentano la probabilità di whistleblowing.

Reuben e Stephenson (2013) conducono un esperimento in cui gli individui osservano il comportamento disonesto degli altri membri della propria squadra e possono denunciarlo, provocando però la penalizzazione dell'intero gruppo. I risultati mostrano che la pratica del whistleblowing è meno comune quando all’interno dei gruppi si possono scegliere i propri membri e che la formazione di gruppi endogeni produce gruppi in cui la menzogna è più comune e in cui meno probabile essere sanzionato rispetto a quando i gruppi vengono assegnati in modo casuale.

Apesteguia, Dufwenberg e Selten (2007) sono stati i primi a studiare l'effetto dei compensi nei whistleblowers in un esperimento sulla formazione illegale del cartello nel caso della concorrenza statica di Bertrand. I loro risultati mostrano che la presenza di compensi per gli informatori aumenta la probabilità di segnalazioni senza ridurre il prezzo del mercato. Bigoni et al. (2012) scoprono che l'assegnazione di una ricompensa monetaria al primo informatore porta ad alti tassi di rendicontazione nel dissuadere fortemente la formazione del cartello, come previsto dalla teoria (Spagnolo 2004, 2008). Altri studi sperimentali si concentrano sull'efficacia delle politiche di whistleblowing attraverso l'uso di compensi monetari come Hamaguchi et al. (2009), Hinloopen e Soetevent (2008), Bigoni et al. (2015), e Cotten e Santore (2016).

Un altro filone crescente indaga sulle segnalazioni di irregolarità nel contesto di transazioni corrotte tra pubblici ufficiali e cittadini o aziende: ad esempio, Abbink e Wu (2017) simulano transazioni ripetute tra aziende e i pubblici ufficiali dove le aziende possono ottenere servizi illegali attraverso il pagamento di una tangente. Scoprono che la figura del whistleblower e le ricompense monetarie scoraggiano fermamente le transazioni illegali. Entrando più nel nostro caso, Breuer (2013) studia gli effetti dei premi finanziari per i whistleblowers in un esperimento di laboratorio sull'evasione fiscale e rileva un forte effetto positivo di premi sui soggetti disposti a denunciare sulla dichiarazione dei redditi di un altro soggetto.

Lo studio più recente inerente l'influenza dei compensi monetari sulle scelte del whistleblower ci viene fornito da Butlery, Serra e Spagnolo (2017), i quali conducono un esperimento all'interno del quale una delle variazioni di trattamento riguarda come i compensi monetari influenzino le segnalazioni. Gli elaborano delle ipotesi riguardanti le motivazioni che spingono un individuo a denunciare. Sotto l'ipotesi che gli individui sono motivati esclusivamente da incentivi estrinsechi, non dovrebbe esserci alcuna denuncia in assenza di ricompense finanziarie, indipendentemente dalle altre manipolazioni del trattamento. Essi ipotizzano che se

gli individui sono puramente massimizzatoti di denaro, i premi finanziari faranno aumentare la probabilità che un individuo faccia una segnalazione. Per dimostrare ciò Butlery, Serra e Spagnolo (2017) sviluppano un questionario dove presentano due scenari ipotetici, nel primo scenario che non prevede alcuna ricompensa, i dipendenti che denunciano subiscono un costo di 5 ECU, mentre nello scenario caratterizzato da una ricompensa, un dipendente che segnala il suo manager riceve anche una ricompensa finanziaria di 10 ECU (vale a dire, i risultati delle segnalazioni apportano un guadagno netto di 5 ECU per il dipendente).

I risultati del questionario realizzato da Butlery, Serra e Spagnolo (2017) dimostrano che la presenza di premi finanziari sembra generalmente e sostanzialmente aumentare la percentuale di segnalazioni. Questo risultato vale sia quando gli informatori sono soggetti a controllo e giudizio statale sia quando non lo sono. L'unica eccezione, consiste nel caso in cui le esternalità causate dalle frodi sono visibili al pubblico e gli informatori sono protetti dall'approvazione o dalla disapprovazione sociale, infatti in questa situazione si registra un inefficienza dei premi finanziari (Butlery, Serra e Spagnolo, 2017). L’esperimento realizzato dagli autori risulta essere un po’ frammentato poiché non include nell’indagine i fattori psicologici e sociali, i quali, come discusso in Alekseev, Charness e Gneezy (2016), possono giocare un ruolo importante nelle decisioni individuali di intervenire e riferire comportamenti illeciti e, in tali situazioni, l'inquadratura del contesto del processo decisionale può aiutare a comprendere più attentamente le materie. Nonostante ciò, Butlery, Serra e Spagnolo (2017) confermano la loro previsione, trovando forte evidenza dell’ efficienza dei compensi monetari nell’aumento delle segnalazioni.

Inoltre, sempre riferendoci alla determinanti situazionali, bisogna tenere presente che le determinanti situazionali influenzano anche la decisone di segnalare: gli individui che sono influenzati negativamente dalla cattiva condotta sono più

propensi a denunciare degli individui non interessati o approfittatori (Schmolke e Utikal, 2016).

In una situazione dove si riconosce che l'introduzione di ulteriori divieti e l'aumento delle sanzioni rappresentino strategie normative relativamente inefficaci, sarebbe necessaria una forte operazione da parte delle autorità di controllo fiscale col fine di raccogliere le informazioni necessarie a rivelare condotte illecite. I legislatori cercano sempre di capitalizzare le persone che hanno acquisito conoscenza di tali comportamenti illeciti inducendole a denunciare. Tuttavia, i potenziali informatori spesso esitano ad uscire allo scoperto ed a denunciare i comportamenti illeciti all'ufficio di conformità della loro società (denuncia interna) o ad un'autorità pubblica (denuncia esterna) (Schmolke e Utikal, 2016). Ciò è dovuto al fatto che il whistleblowing rappresenta alcune caratteristiche tipiche di un bene pubblico, infatti mentre l'informatore spesso riceve in guadagno poco più della soddisfazione di "fare la cosa giusta", in realtà l'atto di segnalare prevede costi potenzialmente sbalorditivi che vanno dal rischio di persecuzione alla possibile perdita di lavoro. Di conseguenza sarebbe opportuno incentivare l'atto di segnalare in modo tale da apportare un guadagno al whistleblower, ed elevarne la figura rispetto che farne risultare una semplice buona azione (Schmolke e Utikal, 2016).

Schmolke e Utikal (2016) conducono un esperimento di laboratorio dove misurano l'efficacia degli incentivi sulla volontà di segnalare un comportamento scorretto (illegale) ad un'autorità sanzionatoria. Essi scoprono che le multe, i compensi e anche dei semplici ordini aumentano la probabilità di segnalazioni. All'interno dei diversi studi di laboratorio sperimentali e dei sondaggi sperimentali che analizzano la struttura contestuale che influenza il comportamento dei whistleblowing, Feldman e Lobel (2010) hanno contribuito significativamente alla ricerca degli incentivi dei whistleblowers conducendo un'indagine sperimentale attraverso l'utilizzo di questionari che si basano sullo stesso scenario ipotetico mettendo il partecipante nella posizione di un dipendente che scopre comportamenti

fraudolenti del suo datore di lavoro. Un altro esperimento di laboratorio che analizza l'effetto dei compensi monetari sul whistleblower confermandone la correlazione positiva ci viene fornito da Breuer (2013). I risultati dimostrano che nel contesto dell'evasione fiscale i premi monetari aumentano la volontà degli informatori di segnalare. Maggiore è la ricompensa, maggiore risulta essere l'aumento delle segnalazioni. Inoltre, Stikeleather (2016) nel suo esperimento di laboratorio dove si occupa di uno scenario di furto societario, dimostra che i compensi portano ad un aumento del tasso di denuncia.

Dopo aver analizzato la letteratura economica attualmente a nostra conoscenza, possiamo affermare che i compensi monetari aumentano la probabilità di segnalazioni. Indipendentemente dal contesto in cui si svolge l'atto di segnalare, è stato dimostrato come in tutte le varie ipotesi situazionali, ricompense finanziarie aumentano la probabilità di whistleblowing. Questo risultato ci consente di affermare la grande potenzialità della pratica di whistleblowing contro l'evasione fiscale. Infatti, partendo dal principio, dopo aver analizzato i vari modelli di evasione fiscale, è stato dimostrato come la presenza di una terza parte riportante nella dichiarazione dei redditi aumenti l'osservanza fiscale. Successivamente, facendo leva sull'importanza della presenza di terzi, è stato provato come la figura del whistleblower garantisca una maggior osservanza fiscale e quindi minor evasione. Inoltre, è stata dimostrata l'efficienza di una struttura di controllo basata sulle segnalazioni nell'ambito dei controlli fiscali, mostrando come un sistema di whistleblowing garantisca una miglior prestazione, registrando un tasso inferiore di evasione fiscale rispetto a semplici controlli casuali. Infine, è stato osservato come i compensi monetari aumentino le probabilità di segnalazioni. Detto ciò, in un Italia dove l'evasione rappresenta un punto critico, appare logica la necessità di introdurre una figura come il whistleblower per cercare di debellare questa piaga che affligge il nostro Paese, rinnovando il sistema di controllo fiscale. Appare quindi immediata la domanda: ma chi è esattamente il whistleblower?

2.3 La figura del whistleblower

La pratica del whistleblowing è stata introdotta negli Stati Uniti verso la fine degli anni Ottanta, e come già detto in precedenza, identifica l'atto di segnalare e denunciare atti illeciti commessi da terzi alle autorità. Il whistleblower rappresenta quindi un informatore, una persona che ha il compito di stanare i criminali. Il modello è molto efficace negli Stati Uniti, tanto che è stato creato un ufficio legislativo dedicato esclusivamente al whistleblowing, infatti, nel 1989 è stato introdotto l'IRS Whistleblower Office, una filiale del Sistema Tributario degli Stati Uniti che elabora le segnalazioni ricevute dagli informatori, i quali possono individuare problemi fiscali nel proprio luogo di lavoro, durante le proprie abitudini quotidiane o in qualsiasi altro contesto. Per motivare le persone a notificare all'IRS situazioni di regimi di evasione fiscale, il Congresso degli Stati Uniti ha istituito che l'IRS assegni agli informatori un compenso compreso tra il 15% e il 30% del valore delle tasse, delle sanzioni e interessi segnalati nei casi in cui si parli di un illecito pari a due o più milioni di dollari. Infatti, il Codice del Sistema Tributario (IRC) degli Stati Uniti autorizza il Sistema Tributario Statunitense (IRS) ad assegnare premi monetari ai cittadini che denunciano le sotto dichiarazioni fiscali o le persone colpevoli di violare le leggi fiscali (Treasury Inspector General for Tax Administration, 2016).

Nel dicembre 2006 nasce l' Ufficio del whistleblowing e il suo sistema di premi, con lo scopo di consentire alle persone di presentare azioni contro coloro che commettono frodi contro il governo degli Stati Uniti. Sono state registrate dal Dipartimento di Giustizia degli Stati Uniti, solo nell'anno fiscale del 2006, entrate per oltre tre miliardi di dollari direttamente dai risultati delle segnalazioni da parte degli informatori e dalle cause legali risultanti. Nel 2008, sono stati denunciati sessantacinque miliardi di dollari di entrate non dichiarate grazie agli informatori. Secondo John McDougal, "i dati degli informatori rappresentano la seconda più importante fonte di informazioni per il Sistema Internazionale Tributario". Secondo McDougal, la fonte primaria di informazione avviene proprio attraverso l'iniziativa

volontaria di divulgazione (Treasury Inspector General for Tax Administration, 2016).

Come è possibile notare, la pratica del whistleblower è una realtà negli Stati Uniti, una realtà che migliorando negli anni è riuscita a creare un vero e proprio Ufficio a livello governativo. Tutto ciò non può che dimostrare l'efficienza di un modello di lotta all' evasione fiscale come quello del whistleblower.

L'Ufficio del Whistleblower statunitense rappresenta un' arma contro l'evasione fiscale ed è costituito dalle seguenti unità:

- Pianificazione strategica e amministrazione del programma (SPPA): si occupa dell'amministrazione del budget, dell'orientamento politico e procedurale, del personale, delle attività del personale, della pianificazione strategica.
- Valutazione iniziale dei reclami (ICE): fa riferimento al responsabile del programma SPPA e la sua funzione principale consiste nella ricezione e nel controllo responsabile dell'assunzione, del monitoraggio, dell'elaborazione dei premi e della risposta alle richieste dei clienti interni ed esterni.
- Sviluppo del caso e monitoraggio (CDO): costituisce l'unità principale responsabile della revisione e dello sviluppo delle informazioni presentate dai whistleblowers, questa unità consiglia i premi dei vari whistleblowers coordinandosi con i feedback delle divisioni operative.
- Consiglio e coordinamento del premio (ARC): questa unità fa riferimento al responsabile del programma CDO e si occupa di assistenza in caso di controversia e del processo di determinazione del premio.

Una volta presentata una segnalazione da parte di un informatore, il modello statunitense prevede che l'elaborazione delle richieste di denuncia da parte dell'Ufficio whistleblowing sia costituita dalle seguenti sette fasi generali:

1. Ammissibilità: l'unità ICE si occupa di garantire che la denuncia non sia già stata precedentemente ricevuta prima di effettuare la registrazione e l'assegnazione del reclamo nel sistema di tracciamento principale del computer. Le richieste vengono verificate per completezza, ad esempio viene controllato che il modulo sia firmato, che l'informatore e il contribuente siano stati identificati e che siano state fornite le accuse. Una lettera di rifiuto viene inviata al segnalante nel caso che la richiesta sia incompleta e non sia possibile accettarla.

2. Valutazione iniziale: l'unità ICE invia le richieste alla funzione di classificazione della divisione operativa per verificare l'eventuale non conformità fiscale. I risultati della classificazione vengono poi restituiti all'unità ICE, che determina se il reclamo deve essere:

- Chiuso usando un rifiuto o una lettera di rifiuto.
- Inviato a una divisione operativa per ulteriori considerazioni.
- Considerato un caso di elaborazione ”speciale”

3. Considerazioni sulla Divisione Operativa: I reclami con indicazioni di frode vengono inviati al dipartimento di Investigazione criminale (IC) per valutare il potenziale investigativo. A seconda delle caratteristiche del contribuente, le richieste con potenziale materiale da esaminare vengono inviate alle varie divisioni. Per le rivendicazioni di alta sensibilità viene assegnato anche un esperto in materia.

4. Attività di conformità: Se un reclamo viene incluso in un'indagine in corso, la divisione operativa o la PMI forniranno al gruppo di lavoro assegnato a tale indagine l'accusa del denunciante. Il gruppo sul campo prende in considerazione le informazioni derivanti della potenziale pista durante lo svolgimento dell'indagine, ma deve sviluppare prove indipendenti a supporto di qualsiasi non conformità fiscale.

5. Monitoraggio / Sospensione: I reclami possono essere tenuti in sospeso finché gli altri provvedimenti non vengono terminati, come ad esempio:

- Risoluzione di ricorsi da parte di un contribuente.

- Completamento dell'azione di raccolta.
- Scadenza dello statuto di limitazione per richiedere il rimborso dei proventi raccolti.
- Elaborazione di reclami correlati per la presentazione.
- Risoluzione del caso di partenariato chiave.

6. Determinazione del premio: Una volta che tutte le azioni di reclamo vengono complete, un analista dell'unità ARC o CDO ne decide il rifiuto, la negatività o prepara l'assegnazione del premio. L'analista considera fattori come:

- Politica di aggiudicazione applicabile al momento della ricezione della richiesta.
- Risultati dell'indagine / esame della divisione operativa.
- I contributi dell'informatore riguardo ai risultati.
- La quantità di proventi raccolti.

Se viene pagato un premio, viene determinata una percentuale di aggiudicazione consigliata e applicata ai proventi raccolti per determinare l'importo del premio consigliato.

7. Notifica e chiusura: i risultati vengono generalmente forniti agli informatori quando tutte le azioni e tutte le richieste vengono completate per la presentazione. Il segnalante riceverà un rifiuto, una negazione o una notifica di aggiudicazione in base ai seguenti criteri:

- Rifiuto: l'informatore non riceve un premio perché l'informatore non risulta idoneo, in quanto la presentazione non è stata firmata sotto pena di spergiuro, o l'accusa non è stata specifica o credibile. L'Ufficio del whistleblower invia al denunciante una lettera di rifiuto preliminare riportanti le basi del rifiuto. Dopo un periodo di revisione di 30 giorni, se l'Ufficio stabilisce che il rifiuto è ancora appropriato, invia al denunciante una lettera di rifiuto finale.

- Negazione: l'informatore non riceve un premio perché non è stata rilevata alcuna prova di evasione fiscale, non sono stati raccolti proventi dall'indagine, o l'IRS ha deciso di non procedere con l'indagine.
- Premio: L'Ufficio del whistleblower invia all'informatore un pacchetto di premi preliminare che fornisce il calcolo dei proventi raccolti, una percentuale di aggiudicazione consigliata, i fattori per la percentuale di aggiudicazione e l'importo del premio consigliato. L'informatore dispone di un periodo di revisione di 30 giorni, dopo di che l'Ufficio apporterà qualsiasi aggiustamento appropriato prima di inviare al denunciante un pacchetto finale di determinazione del premio e il pagamento del premio stesso.

Appare chiaro, dopo aver analizzato il modello statunitense, come la creazione di un Ufficio ad hoc, di un procedimento mirato, strutturato, regolamentato e monitorato rendano il modello del whistleblower una valida soluzione all'evasione fiscale, infatti esso rappresenta un punto di forza fondamentale per la lotta all'evasione fiscale statunitense.

Nella sua relazione annuale 2013, l'IRS ha dichiarato di aver pagato 53 milioni di dollari di premi a 122 informatori per segnalazioni che hanno portato al recupero di un ammontare di 367 milioni di dollari di tasse non pagate. A partire dal 16 luglio 2012, nell'anno fiscale 2012, l' IRS Whistleblower Office ha approvato oltre 90 premi. Nell'ottobre 2012, l'Ufficio informatori ha assegnato due milioni di dollari di ricompensa a un informatore che ha denunciato un presunto schema di elusione fiscale del Illinois Tool Works, Inc. (ITW) che costa al Tesoro degli Stati Uniti centinaia di milioni di dollari (Treasury Inspector General for Tax Administration, 2016).

Come è possibile osservare nelle righe precedenti, la figura del whistleblower rappresenta quindi un elemento portante nella lotta all'evasione fiscale degli Stati Uniti. Infatti, grazie al loro sistema di premi, gli Stati Uniti sono riusciti a massimizzare gli studi sull'evasione fiscale arrivando alla creazione di un modello

veramente efficace: facendo leva sulla teoria che sostiene l'efficienza delle terze parti riportanti, il Sistema Tributario statunitense è riuscito a creare proprio una terza figura riportante, il whistleblower, la quale ha il compito di riportare l'economia sommersa che lo circonda ad un Ufficio efficiente al quale appoggiarsi per stanare gli evasori fiscali. Infatti, come abbiamo dimostrato precedentemente, è stata provata l'efficienza di un sistema di controllo fiscale tramite whistleblowing, attraverso le segnalazioni, rispetto ad un semplice controllo fiscale casuale. Inoltre, è stato dimostrato come i compensi monetari aumentino la probabilità di segnalazioni. Di conseguenza appare chiaro come la figura del whistleblower rappresenti una soluzione davvero valida alla lotta all'evasione fiscale, incarnando tutte le caratteristiche che garantiscono un minor livello di evasione.

E' dunque possibile supporre che introdurre una figura come quella del whistleblower nel sistema fiscale italiano porterebbe a grandi miglioramenti e ad una maggiore osservanza fiscale. Dovrebbe essere realmente presa in considerazione la possibilità di inserire, all'interno delle regolamentazioni fiscali attuali, un settore dedicato al whistleblower. Bisognerebbe istruire la popolazione al sistema del whistleblowing e farne una pratica comune, tutelata, che consenta di combattere l'evasione fiscale anche in un Paese corrotto come l'Italia. Infatti, come abbiamo potuto osservare, varando delle norme legislative ad hoc che tutelino gli informatori, istituendo Uffici di segnalazioni ed un sistema di ricompense si potrebbe realmente dare una svolta alla lotta all'evasione fiscale italiana.

Infatti, come afferma il Tesoro degli Stati Uniti, il programma del whistleblower aiuta realmente ad identificare gli evasori fiscali. Grazie al sistema di incentivi realizzato dal Codice Tributario statunitense, il quale autorizza l'IRS a versare premi monetari agli informatori per ottenere informazioni che consentano di individuare le sotto dichiarazioni dei redditi e di sottoporre a processo le persone colpevoli di violazione delle leggi fiscali, il programma IRS Whistleblower svolge un ruolo

fondamentale nel ridurre il divario fiscale fornendo un ottima soluzione alla lotta all'evasione fiscale (TreasuryInspector General for Tax Administration, 2016).

Il programma whistleblower ha aiutato il sistema tributario statunitense a recuperare importanti quantitativi di entrate fiscali grazie alle segnalazioni dei whistleblowers, i quali denunciando le violazioni delle leggi fiscali hanno condotto alla scoperta di evasori che altrimenti non sarebbero mai potuti essere identificati. Per l'esattezza, sono stati recuperati oltre due miliardi di dollari, tra l'anno 2011 ed il 2016, grazie alle denunce fornite dagli informatori. Tuttavia, anche il sistema statunitense del whistleblower necessiterebbe di alcune modifiche per raggiungere l'efficienza, infatti gli informatori non sempre vengono ricontattati per chiarire e motivare le accuse. Inoltre, sarebbero necessari alcuni miglioramenti per monitorare la tempestività di elaborazione dei reclami in modo tale da garantire che le decisioni di rifiuto o accettazione vengano adeguatamente supportate (Treasury Inspector General for Tax Administration, 2016).

Ciò nonostante, il programma statunitense di whistleblowing ha registrato un enorme successo, svolgendo un ruolo fondamentale nella lotta all'evasione fiscale, successo che verrebbe solo che potenziato se si migliorassero gli aspetti critici di questo modello come ad esempio:

- La mancanza di un accurato sistema di misurazione delle prestazioni e della qualità di revisione.
- La mancanza di accuratezza nei dati di localizzazione computerizzati che non sono sempre riescono ad essere precisi.
- La mancanza di una buona guida per l'elaborazione delle richieste.

Aspetti tuttavia irrilevanti se comparati alla funzionalità e all'efficienza del modello, il quale grazie ai suoi risultati sta raggiungendo un successo sempre maggiore. La figura del whistleblower potrebbe pertanto rappresentare una valida soluzione per un Paese come l'Italia, dove l'evasione fiscale è molto elevata. Infatti,

come abbiamo potuto analizzare nelle pagine precedenti, il modello del whistleblowing garantisce ottimi risultati e pertanto sarebbe opportuno imitare il modello statunitense e tentare di combattere effettivamente il problema dell'evasione fiscale anche in Italia.

3. Quali sono le determinanti del Whistleblower?

Fino ad ora è' stato possibile osservare come un sistema di controllo fiscale tramite l'utilizzo di segnalazioni sia realmente efficiente come arma nella lotta contro l'evasione fiscale. Lo dimostra anche solo semplicemente il successo che questa politica ha avuto negli Stati Uniti registrando risultati eccellenti sul piano fiscale. Perché un sistema di controllo fiscale come quello del whistleblower risulta essere efficiente? Cosa spinge il whistleblower a denunciare un evasore fiscale? Ovviamente non è possibile fornire una teoria certa al riguardo, essendo l'essere umano di natura imprevedibile, ma è possibile identificare una serie di fattori che fungono da determinanti al comportamento del whistleblower. La determinante principale è rappresentata sicuramente dagli incentivi, infatti come abbiamo potuto osservare precedentemente, i compensi monetari aumentano la probabilità di segnalazioni, di conseguenza gli incentivi non possono che rappresentare la determinante principale del whistleblower, che vede ripagata la fatica psicologica e non del proprio lavoro. Il whistleblower infatti, altro non è che un informatore, un soggetto che indagando e raccogliendo prove, mette a rischio la propria reputazione e la propria sicurezza per denunciare gli atti illegali di qualcun' altro. Appare subito chiaro come, in una situazione del genere, dove un soggetto si trova ad dover affrontare dei rischi, ricevere un incentivo possa risultare appagante e rappresentare uno stimolo per il whistleblower, facendo la differenza. Un altro fattore da analizzare sta nell'analisi delle determinanti stesse dei whistleblowers che possono essere contraddistinte in situazionali ed individuali. Cosa incide maggiormente nel comportamento del whistleblower? Ciò che lo circonda, la cultura e l'etica del proprio Paese, il proprio individualismo o il verificarsi di determinati avvenimenti casuali? Il whistleblower resta infatti sempre un essere umano, che reagisce agli stimoli esterni in maniera differente, e va di conseguenza indagato sotto plurimi aspetti. Infine un ulteriore fattore da analizzare, nello studio delle determinanti del whistleblower, sta nel capire

le differenze tra un segnalatore esterno ed uno interno. Per esempio, quanto un segnalatore estraneo all'ambiente di lavoro risulta essere più o meno efficiente di un segnalatore interno all'ambiente stesso? Questo capitolo, basandosi sull'efficienza di un sistema di controllo fiscale basato sul whistleblower vuole mettere in luce quali siano le determinanti principali di un segnalatore, come si differenziano e quali risultino più efficaci per evidenziare ancora una volta come il sistema di whistleblowing rappresenti una svolta nella lotta all'evasione fiscale.

3.1 Il ruolo degli incentivi

Gli incentivi possono davvero risultare efficaci per favorire il whistleblower a denunciare casi di evasione fiscale? In questo capitolo analizzeremo come gli incentivi monetari rappresentano una determinante importante per il whistleblower e come ne influenzano il comportamento in tre differenti contesti:

- Gli incentivi influenzano la decisione del whistleblower di denunciare casi di evasione fiscale?
- Sapendo che il whistleblower percepisce degli incentivi, quanto quest'ultimi influenzano la decisione dei contribuenti di dichiarare il proprio reddito?
- Pagare degli incentivi monetari ai whistleblowers quanto influenza le entrate dello Stato?

Breuer (2013) dimostra come gli incentivi monetari portano ad un aumento significativo di denunce nella scelta del whistleblower di riportare casi di evasione fiscale, maggiore è la ricompensa, maggiore risulta essere l'aumento di denunce da parte del whistleblower. Nonostante non ci sia ancora una definizione generale per definire il whistleblower, normalmente viene dipinto come l'atto di deliberata divulgazione di informazioni riguardanti pratiche illegali, immorali, o illegittime da parte di membri attuali o precedenti di un organizzazione contro persone o organizzazioni (Near e Miceli, 1985). Il termine "Whistleblower" è diventato popolare nei primi anni del 1970 quando ha permesso di evitare l'uso delle

espressioni americane esistenti: "informer", "snitch", "denouncer", caratterizzate da una connotazione più negativa di quella del whistleblower, che venivano utilizzate normalmente per descrivere l'atto di denunciare azioni illegali altrui. La differente connotazione e il significato delle parole portano ambiguità nel modo in cui il whistleblowing è eticamente percepito dal pubblico. Questa ambiguità può essere attribuita al fatto che l'applicazione delle norme sociali solleva conflitti di lealtà che sono spesso difficili da risolvere (Breuer, 2013). Alcune volte viene suggerito che tutti i cittadini possiedono un obbligo etico nell' aiutare nell'arresto e nel perseguimento di attori criminali (Asbury, 2010), questa affermazione corrisponde alle idee di lealtà di principi e lealtà allo Stato, il whistleblower dovrebbe quindi essere dipinto come paladino della società, ma c'è da tener presente che comunque il whistleblower resta un "finto buono" in quanto appartiene quasi sempre anche al gruppo i cui membri sono, almeno in parte, coinvolti nella trasgressione osservata. Di conseguenza, appare chiara l'ambiguità della figura del whistleblower, un soggetto combattuto tra due realtà, quella illegale e quella sociale, che lo costringono ad affrontare due diverse lealtà contrapposte. Inoltre, essendo che le suddette lealtà si scontrano con lealtà di gruppo, i whistleblowers affrontano un complesso dilemma etico (Bok, 1983; Hersh, 2002). Appare quindi chiaro come, a causa del complicato conflitto di lealtà, la figura del whistleblower venga giudicata con pareri così differenti, c'è chi lo condanna come traditore, accusandolo di violare la fiducia altrui e chi lo glorifica, vedendolo come un eroe che adempie al dovere civico.

L'accettazione sociale del whistleblowing è caratterizzata da diversi fattori, innanzitutto non tutte le norme legali sono supportate da norme sociali corrispondenti e l'intensità delle norme sociali che stanno alla base può anche variare. In generale, più debole è la norma sociale che sta alla base, più forte è il rifiuto sociale del comportamento di denuncia (Breuer, 2013).

Secondariamente, il comportamento di denuncia del whistleblower porta sempre alla rottura di qualche legame di lealtà, ma la forza dei differenti legami varia tra loro.

Maggiore è il pensiero sociale secondo cui una forma di fiducia non dovrebbe essere violata, maggiore risulta essere il rifiuto sociale del whistleblowing (Koch, 2007). Infine, l'accettazione dei whistleblowers dipende dalle motivazioni intrinseche ai whistleblowers stessi, infatti più egoistici sono i motivi, peggiore è l'accettazione e la considerazione dei whistleblowers (Breuer, 2013).

Per favorire l'azione di denuncia da parte dei whistleblower, la scelta di fornire un compenso monetario risulta essere un po' complicata, infatti se nella maggior parte dei Paesi, è pratica ben riconosciuta dalle autorità pubbliche l'offerta di premi monetari per ricevere informazioni che aiuteranno a risolvere crimini o consentiranno alla polizia di localizzare e arrestare criminali. Al contrario, si riscontrano notevoli differenze tra gli ordini legali quando si tratta di offrire premi provenienti dalle entrate dello Stato ai whistleblowers, infatti mentre gli Stati Uniti garantiscono un premio che va da un minimo del 15% ad un 30% dell' ammontare di economia sommersa scoperto, Paesi come la Germania e l'Italia non forniscono alcun genere di premio finanziario.

Le varie opinioni giuridiche contrastanti, inerenti agli incentivi monetari da corrispondere come premi per la denuncia delle irregolarità, si collocano all'interno di un vivace dibattito in corso tra economisti comportamentali riguardante la relazione esistente tra aspetti intrinseci ed estrinseci della motivazione che caratterizza gli stessi whistleblowers. Mentre la motivazione estrinseca si riferisce all'esecuzione di un'attività svolta con il fine di ottenere risultati suddivisibili (Ryan e Deci, 2000), come i premi monetari, la motivazione intrinseca si riferisce al fatto che le persone si comportano in un certo modo a causa della soddisfazione intrinseca legata all'attività stessa (Ryan e Deci, 2000). Alcuni studi suggeriscono che, per una certa gamma di attività, l'introduzione di premi monetari può danneggiare la motivazione intrinseca (Frey e Jegen, 2011). Questa scoperta è in contrasto con le teorie classiche economiche ma tuttavia, i premi monetari non causano sempre questo "effetto di spiazzamento" (Deci, Koestner e Ryan, 1999) infatti, qualche volta

l'intervento esterno sotto forma di ricompense può persino aumentare la motivazione intrinseca (Osterloh, Frost e Frey, 2002).

Di conseguenza, le diverse opinioni nei confronti dell'efficienza degli incentivi monetari nell'attività di whistleblower nei vari ordini legali può non solo riflettere i diversi concetti morali dei vari Paesi, ma anche indicare l'incertezza in merito gli effetti di tali ricompense (Breuer, 2013). Questo capitolo vuole dimostrare l'importanza dell'impatto dei premi finanziari nella decisione dei whistleblowers di segnalare attività illegali, come nel caso dell'evasione fiscale.

La ricerca sperimentale correlata a questa tesi è fondamentalmente divisa in due settori principali: gli esperimenti sull'evasione fiscale e gli esperimenti sul whistleblower. Breuer (2013), per quanto ne risulta dall'attuale letteratura, è stato il primo a combinare direttamente i due diversi tipi di esperimenti di laboratorio in uno unico. Infatti, prima di lui non risulta esserci stato nessun studio sperimentale correlato se non studi singoli come quelli di Friedland, Maital e Rutenberg (1978), i cui principali esperimenti di evasione fiscale si basano sul modello standard di evasione fiscale di Allingham e Sandmo (1972) e Yitzhaki (1974). La scoperta più importante realizzata nei primi esperimenti di evasione fiscale è che il livello di reddito riportato è molto più alto di quanto il modello di utilità attesa dovrebbe prevedere (Torgler, 2002).

Nel cercare di comprendere cosa causi l'evasione fiscale e cosa garantisca la conformità, alcuni esperimenti guardano al ruolo delle istituzioni e dell'amministrazione fiscale, altri ai processi sociali negli adempimenti fiscali. In particolare, le regole di revisione possono essere progettate in modo tale che la possibilità di revisione di un soggetto dipenda dal comportamento di altri soggetti (Breuer, 2013). Alm e McKee (2004) hanno condotto un esperimento per testare un metodo di revisione endogeno basato su quanto il rapporto fiscale di un contribuente scende al di sotto della media dei rapporti fiscali all'interno della campione rilevante. I risultati presentati da Alm e McKee (2004) mostrano che i soggetti sono incapaci di

coordinare un equilibrio di bassa osservanza se non gli è permesso di discutere le proprie strategie gli uni con gli altri prima di riportare il proprio reddito.

Mentre gli esperimenti sull'evasione fiscale hanno iniziato a prendere forma negli ultimi decenni, solo recentemente gli economisti hanno iniziato a includere il whistleblower all'interno di almeno due tipi consolidati di esperimenti di laboratorio: gli esperimenti sperimentali sull' antitrust e quelli di ricerca sulla corruzione.

Una serie di esperimenti antitrust esamina gli effetti dei programmi di clemenza. La clemenza nell'applicazione antitrust può essere interpretata come la riduzione di sanzioni per le imprese o le persone che confessano prima di essere coinvolte in un cartello. Se è in atto un programma di clemenza, i soggetti fanno più spesso uso dell'opzione di whistleblowing e, quindi, vengono rilevati più cartelli (Bigoni, Fridolfsson, Le Coq e Spagnolo, 2011). Ma spesso, la formazione del cartello, la stabilità del cartello e i prezzi di mercato non si riducono ed i prezzi praticati dai membri del cartello potrebbero anche aumentare (Apesteguia, Dufwenberg e Selten, 2007; Bigoni, Fridolfsson, Le Coq e Spagnolo, 2011; Dijkstra, Haan e Schoonbeek, 2011). Questo ha motivato l'indagine sull' effetto delle ricompense sul whistleblower. La previsione teorica (Spagnolo, 2004; Aubert, Kovacic e Rey, 2006) che le ricompense rafforzerebbero l'efficacia delle regole di clemenza ha ricevuto un sostegno differente nei recenti studi sperimentali. Gli incentivi finanziari per il whistleblower non hanno funzionato bene in un gioco one-shot (Apesteguia, Dufwenberg e Selten, 2007), ma, in un gioco ripetuto, si sono rivelati essere l'unico programma di clemenza che aumenta il benessere (Bigoni, Fridolfsson, Le Coq, and Spagnolo, 2011).

Negli ultimi anni si è cercato di abbinare gli esperimenti sulla corruzione ai meccanismi di denuncia tramite whistleblower. Schikora (2011) e Engel, Goerg e Yu (2012) conducono uno studio riguardante i meccanismi di whistleblower che prevedono una punizione simmetrica o asimmetrica, per indagare se questo genere di meccanismi sono più efficaci nel limitare la corruzione. In entrambi i casi scoprono

che i meccanismi di denuncia possono fungere da minaccia che costringe i funzionari a ricambiare un comportamento onesto, stabilizzando così la relazione di corruzione. In particolare, punire il corruttore in modo che la punizione risulti riduttiva paragonata al valore della tangente porta a una maggiore corruzione (Engel, Goerg e Yu, 2012). D'altro canto però, i programmi di clemenza asimmetrica per i funzionari che includono il meccanismo di denuncia tramite whistleblower riducono significativamente il livello di corruzione, dal momento che un funzionario è protetto dalla ritorsione (Schikora, 2011).

Nonostante ciò, il contesto fiscale si discosta in maniera sostanziale dai contesti di corruzione e antitrust, infatti il comportamento del whistleblower stesso varia all'interno di questi contesti. Nel caso di evasione fiscale il whistleblower altro non è che un individuo che denuncia gli illeciti di una terza persona, un individuo che ha osservato la violazione ma non vi ha preso parte. Nei casi di antitrust e corruzione invece, il whistleblower si muove dall'interno per denunciare cospirazioni. All'interno della letteratura riguardante gli studi sull'evasione fiscale, Yaniv (2001) è stato il primo a sviluppare un modello che includesse la decisione degli individui di denunciare gli evasori fiscali. Il suo modello però considera l'evasione fiscale come data e di conseguenza non è in grado di fornire prove riguardo l'impatto del whistleblower sull' osservanza fiscale. Prima di Breuer (2013), solo Mealem, Tobol e Yaniv (2010) realizzano un modello dove la decisione del contribuente di evadere le tasse è condizionata dalla minaccia del whistleblowing, sviluppando una sistema ottimale di controllo fiscale caratterizzato dalla presenza della figura del whistleblower. Gli autori scoprono che se i costi d'ispezione risultano talmente elevati per controllare così tanti contribuenti che tutti riportano il proprio reddito in modo veritiero, l'autorità fiscale potrebbe ottenere risultati migliori gestendo un secondo round di ispezioni bastato sulle informazioni ottenute dai whistleblowers, nonostante una buona parte delle segnalazioni sull'evasione fiscale deriveranno da whistleblowers disonesti che denunciano ingiustamente i contribuenti per vendicarsi. Precisamente, nel secondo round l'autorità fiscale minaccia di sottoporre a controllo

una percentuale sufficientemente elevata di contribuenti denunciati in modo tale che tutti i contribuenti che temono un informatore si astengano dall'evadere le tasse. Di conseguenza, nessun whistleblower onesto denuncerà un contribuente. I risultati derivati dal modello sono alquanto contro intuitivi. Dal momento che le motivazioni che sono alla base del comportamento dei whistleblowers sono molto varie e complesse, è abbastanza discutibile concentrarsi esclusivamente sul desiderio di vendicarsi. Il modello di Breuer (2013) si distacca da quello di Mealem, Tobol e Yaniv (2010) in quanto, in termini di validità esterna, viene messa in discussione la completa mancanza di sanzioni per false denunce all'interno del modello.

Gran parte delle ricerche e della letteratura sulle caratteristiche e sulle determinanti degli informatori e sulle variabili contestuali dei whistleblowers utilizzano metodi basati su scenari ideali per verificare quando un soggetto che osserva azioni illecite è portato a denunciare l'atto illegale. Precisamente, Feldman e Lobel (2010) utilizzano un ampio studio di vignettatura per confrontare l'effetto dei diversi meccanismi regolatori sulla motivazione e sul comportamento individuale dei whistleblowers. Lo studio ha prodotto alcuni risultati interessanti. Innanzitutto, i partecipanti prevedono che loro stessi sarebbero più propensi a denunciare di altri ("effetto: sono più santo di te"). In secondo luogo, i partecipanti che hanno una bassa percezione della cattiva condotta e della gravità della stessa e, quindi, una bassa motivazione interna a denunciare, sono meno disposti a denunciare se vengono offerti bassi compensi monetari rispetto ai meccanismi legali che non offrono alcuna ricompensa per i whistleblowers. Terzo, rispetto allo scenario caratterizzato da una ricompensa bassa, è molto più probabile che i partecipanti con una bassa motivazione interna denuncino se vengono offerti elevati compensi monetari. Infine, gli autori rilevano che il comportamento di segnalazione dei partecipanti con alta motivazione interna è molto simile all'interno dei vari meccanismi legali utilizzati per incentivare i whistleblowers. Feldman e Lobel (2010) concludono il proprio studio affermando che i propri risultati "indicano che spesso offrire ricompense monetarie agli informatori porterà a meno, piuttosto che a più, segnalazioni di illegalità",

sostenendo che ciò sia dovuto ad "un tipo di effetto di affollamento in cui l'introduzione di una ricompensa esterna interferisce con la dimensione morale della segnalazione stessa".

Considerando i limiti generali degli studi di vignettatura, l'ultima scoperta degli autori getta alcuni dubbi sul presunto effetto di spiazzamento, ed è proprio da qui che Breuer (2013) sviluppa il suo studio basandosi sui risultati presentati da Feldman e Lobel (2010).

Breuer (2013) conduce un esperimento suddiviso in quattro trattamenti, ciascuno dei quali prevede due sessioni: trattamento base, trattamento privo di incentivi, trattamento caratterizzato da incentivi ridotti, trattamento caratterizzato da incentivi consistenti. L'esperimento è stato condotto presso il Laboratorio di Economia Sperimentale dell'Università di Bonn, in Germania e ha coinvolto un totale di 186 soggetti, per lo più studenti di vari corsi universitari. All’inizio dell’esperimento i partecipanti sono stati informati che l’esperimento cui partecipavano gli avrebbe consentito di guadagnare denaro e che tale denaro sarebbe stato pagato in modo anonimo una volta concluso l’esperimento, in modo che nessun partecipante potesse conoscere l’importo guadagnato dagli altri partecipanti.

La teoria economica standard è nota per la scarsa previsione del comportamento dei soggetti nel partecipare a esperimenti di evasione fiscale così che Breuer (2013) per formulare le sue ipotesi utilizza principalmente i risultati forniti da uno studio di vignette su Feldman e Lobel (2010) per prevedere la conformità fiscale dei soggetti e il comportamento dei whistleblowers.

Secondo il loro studio, come osservato in precedenza, alcuni soggetti probabilmente denuncerebbero atti illeciti anche se non venissero corrisposte ricompense per le denunce effettuate. Questo comportamento può essere attribuito alla motivazione intrinseca, alcuni esperimenti sull’antitrust che utilizzano giochi one-shot rilevano casi di whistleblower anche nei trattamenti senza incentivi per la segnalazione. Date queste prove, Breuer (2013) formula la prima ipotesi riguardo al

comportamento dei whistleblowers, affermando che nel caso di trattamento privo di incentivi, alcuni soggetti denuncerebbero gli evasori fiscali.

Per quanto riguarda i soggetti caratterizzati da una scarsa motivazione interna, Feldman e Lobel (2010) ritengono che corrispondere piccoli incentivi ai whistleblowers riduca la volontà di segnalare rispetto a situazioni in cui non è presente alcun incentivo. Questa reazione all'introduzione di ricompense esterne può essere interpretato come un effetto di spiazzamento. Seguendo questa direzione, Breuer (2013) formula la sua seconda ipotesi affermando che nel caso di trattamento caratterizzato da incentivi ridotti, la probabilità che i whistleblowers denuncino gli evasori sarà minore che nel caso in cui non ci siano incentivi. Nonostante ciò, i risultati presentati da Feldman e Lobel (2010) suggeriscono che corrispondere incentivi consistenti ai whistleblowers consenta di superare l'effetto di spiazzamento. Infatti, partendo da questo presupposto Breuer (2013) formula la sua terza ipotesi affermando che nel trattamento caratterizzato da incentivi consistenti la probabilità che un whistleblower denunci un evasore fiscale sia più alta che nel caso di trattamento con incentivi ridotti.

I risultati dell'esperimento di Breuer (2013) mostrano che nel caso di trattamento privo di incentivi nel primo turno nel 27,1% di tutti i casi i soggetti hanno deciso di denunciare gli evasori fiscali. Nel secondo round, la frequenza del whistleblowing sale leggermente a 31,6%, ma non in modo significativo. Dai risultati di Breuer (2013) è possibile osservare come l'introduzione di piccoli premi monetari cambi significativamente il risultato, infatti, nel primo turno del trattamento caratterizzato da incentivi ridotti i soggetti denunciano gli evasori fiscali nel 48,4% di tutti i casi e nel secondo turno, i whistleblowers decidono di denunciare gli evasori fiscali nel 62,2% dei casi, registrando un aumento significativo rispetto al secondo turno del primo trattamento. Inoltre, i risultati dimostrano che maggiori premi monetari modificano significativamente il comportamento dei whistleblowers, infatti nel caso di trattamento caratterizzato da incentivi consistenti, i whistleblowers decidono di

denunciare gli evasori nel 79,2% di tutti i casi nel primo turno e nell'85,8% di tutti casi nel secondo. Questi risultati dimostrano come gli incentivi rappresentino una determinante fondamentale per i whistleblowers, tanto che la differenza di denuncie effettuate nel primo round del trattamento privo di incentivi e in quello caratterizzato da incentivi consistenti è pari al 52,1%, un risultato veramente significante.

Breuer (2013) dimostra come primo risultato che anche se non vengono corrisposti inventivi monetari al whistleblower, comunque un certo numero di soggetti decide di denunciare gli evasori fiscali. Il secondo risultato fornitoci da Breuer (2013) contraddice la sua ipotesi secondo cui piccoli incentivi scoraggiano a denunciare, in quanto viene dimostrato come corrispondendo anche incentivi ridotti ai whistleblowers aumenta significativamente il numero di denunce. Inoltre, ulteriore conferma dell'importanza degli incentivi come determinante dei whistleblowers, ci viene fornita dal terzo risultato di Breuer (2013) che dimostra come incentivi monetari consistenti aumentano significativamente la frequenza di denuncie da parte dei whistleblowers rispetto a trattamenti in cui vengono assegnati solo piccoli premi monetari o addirittura nessuno.

Quindi, è possibile affermare che gli incentivi monetari incidono notevolmente sulla frequenza di denunce da parte dei whistleblowers e maggiore risulta essere il premio monetario, maggiore risulta essere la frequenza di denunce e la risultante probabilità di rilevamento dell'evasione fiscale.

Breuer (2013) dimostra inoltre come il livello di conformità fiscale sia maggiore quando i soggetti sono a conoscenza del fatto che vengono corrisposti incentivi finanziari a chi denuncia gli evasori fiscali. Infatti, viene dimostrato da Breuer (2013), come i soggetti registrino un aumento significativo della quota di entrate denunciate in caso di un trattamento che preveda l'assegnazione di incentivi consistenti rispetto al caso di un trattamento che preveda piccoli incentivi o nessuno. Di conseguenza, questo risultato conferma la teoria di Feldman e Lobel (2010) che

indaga come i soggetti reagiscano al rischio di controllo maggiore con un maggiore livello di osservanza fiscale.

Possiamo quindi sostenere che corrispondere premi monetari per il whistleblowing portano ad un aumento significativo nella segnalazione dell'evasione fiscale. Inoltre, più grande è la ricompensa, più pronunciato è l'aumento del whistleblowing. Queste scoperte non forniscono supporto all'effetto di spiazzamento sul whistleblower causato da ricompense esterne che è stata ipotizzato in letteratura, infatti il comportamento il comportamento dei soggetti sembra essere molto influenzato dalle ricompense esterne. Inoltre, questi risultati contraddicono anche i principi della teoria economica standard, infatti i soggetti non seguono sempre gli incentivi. Ci sono soggetti che denunciano gli evasori anche se ciò si traduce in perdite finanziarie, altri soggetti invece si rifiutano denunciare gli evasori anche rinunciando a buoni compensi per la propria denuncia. Di conseguenza, bisogna tenere presente che i whistleblowers sono anche motivati da intrinseche idee etiche. Sembra quindi che gli individui abbiano una visione abbastanza realistica degli altri quando si tratta di valutare l'influenza dei premi esterni sul comportamento dei whistleblowers (Breuer, 2013).

E' quindi possibile affermare che, da un punto di vista dell'efficienza, consistenti incentivi monetari per gli informatori sono un modo efficace per massimizzare la conformità fiscale. Questo rende gli incentivi per il whistleblowers uno strumento davvero potente contro l'evasione fiscale e una determinante fondamentale dei whistleblowers stessi.

Lo studio di Breuer (2013) ci dimostra ancora una volta l'importanza della figura del whistleblower come arma contro l'evasione fiscale, sottolineando come, a prescindere dagli incentivi che indubbiamente risultano essere una determinante fondamentale, il whistleblower risulta essere davvero efficace nel contrastare l'evasione fiscale.

3.2 Determinanti situazionali ed individuali

Sono presenti diversi studi che si occupano dell'effetto delle diverse determinanti situazionali e individuali sul whistleblower. Precisamente, questi studi analizzano l'effetto che uno spettatore potrebbe causare sulla volontà del whistleblower di effettuare una segnalazione. Se Robinson et al. (2014), Miceli and Near (1988) e Miceli et al. (1991) non trovano alcun effetto riguardante la presenza di spettatori e nemmeno un effetto positivo, invece Choo et al. (2015) in un esperimento di laboratorio e Gao et al. (2015) in un'indagine sperimentale hanno dimostrato che il numero di spettatori aumenta la volontà del whistleblower di segnalare. Bisogna tenere presente che in tutti questi studi riguardanti l'effetto degli spettatori, i potenziali informatori sono semplicemente degli osservatori e non sono influenzati dalla cattiva condotta, inoltre l'effetto sul potenziale informatore non è esplicitamente controllato. Schmolke, Ulrich, Utikal e Verena (2016) conducono un esperimento dove misurano la decisione e la volontà del whistleblower di effettuare una segnalazione, ma in questo caso invece, i potenziali informatori sono positivamente, negativamente o non influenzati dalla cattiva condotta.

La letteratura attuale fornisce differenti tipi di evidenza inerenti la relazione esistente tra indole e personalità e la probabilità che un whistleblower decida di effettuare una segnalazione (Miceli e Near, 2010). Chiu (2003) nel suo studio dimostra che gli agenti con centro di controllo esterno registrano probabilità inferiori di effettuare una segnalazione rispetto agli agenti con centro di controllo interno. Invece, Miceli et al. (1991) non riportano questo effetto. Di conseguenza, è possibile affermare che non si registra una forte evidenza che il centro di controllo comporti delle influenze sulla decisione di effettuare una segnalazione.

LePine e Van Dyne (2001) rilevano evidenze empiriche inerenti all' estroversione e la gradevolezza. Bjørkelo et al. (2010) confermano questi risultati, gli autori infatti, hanno sviluppato uno studio che testa l'associazione tra il whistleblower e i tratti della personalità, i cosiddetti "Big Five". Gli autori scoprono

come la gradevolezza sia correlata negativamente con il whistleblower, mentre l'estroversione sia positivamente correlata con il whistleblowing. Non vengono rilevate relazioni significative con il nevroticismo, l'apertura all'esperienza e la coscienziosità (Schmolke, Ulrich, Utikal e Verena, 2016).

Waytz et al. (2013) hanno realizzato uno studio sperimentale all'interno del quale hanno indagato come la valutazione della lealtà da un lato, e la valutazione dell'equità dall'altro, influenzi la volontà di segnalare comportamenti non etici. Gli autori dimostrano che basarsi su una valutazione dell'equità e della giustizia rispetto alla lealtà facilita la volontà di effettuare una segnalazione. Waytz et al. (2013) scoprono quindi che la disponibilità di effettuare una segnalazione è il risultato di un compromesso tra equità e lealtà.

Non ci sono molti studi che si occupano del carattere delle autorità, ne di come il whistleblower venga influenzato dalla cattiva condotta della stessa, ci viene però fornita dalla letteratura un'eccezione grazie all'indagine di Gao et al. (2015). Questi autori infatti dimostrano che la volontà di effettuare una segnalazione è inferiore quando l'autorità è interna mentre è maggiore quando l'autorità è esterna. Fehr e Fischbacher (2004) dimostrano che un agente non affetto dalla cattiva condotta continuerà a punire comportamenti scorretti, ma significativamente meno di un agente influenzato negativamente dalla stessa. Infatti, nel caso in cui la decisione di effettuare una segnalazione, dipendesse dalla punizione prevista dall'autorità per il trasgressore, potrebbe risultare di fondamentale importanza essere a conoscenza di come l'autorità sia influenzata dalla cattiva condotta o meno (Schmolke, Ulrich, Utikal e Verena, 2016).

Miceli et al. (2008) sviluppano una teoria che afferma che gli uomini siano più propensi ad effettuare una segnalazione rispetto alle donne. Mentre, Feldman e Lobel (2010) registrano che le donne sono caratterizzate da una probabilità maggiore di effettuare una segnalazione rispetto agli uomini. Nonostante ciò, l'evidenza su questo

tipo di differenze tra generi è presente all'interno della letteratura in modo eterogenea (Miceli e Near, 1992 e Miceli et al., 2008).

Schmolke, Ulrich, Utikal e Verena (2016) conducono uno studio sperimentale all'interno del quale confrontando la volontà dei (potenziali) informatori che risentono dalla cattiva condotta e degli informatori che invece non ne risentono. Gli autori realizzano un esperimento grazie al quale esaminano se e fino a che punto la decisione di effettuare una segnalazione dipenda e sia influenzata dal modo in cui l'autorità che si occupa di sanzionare la cattiva condotta sia influenzata dalla cattiva condotta riportata. L'esperimento di Schmolke, Ulrich, Utikal e Verena (2016) analizza quindi se i potenziali informatori reagiscono al modo in cui l'autorità sanzionatoria è influenzata dalla cattiva condotta.

Schmolke, Ulrich, Utikal e Verena (2016) , partendo dal loro esperimento, sviluppano una serie di considerazioni inerenti alle determinanti situazionali del whisthleblower, dimostrando che in una situazione priva di incentivi è più probabile che i giocatori svantaggiati effettuino una segnalazione rispetto a quelli neutrali o avvantaggiati.

Dal punto di vista politico, questi risultati suggeriscono che gli schemi di incentivi per gli informatori potrebbero non essere necessari con riguardo alle vittime di condotte scorrette in una vasta gamma di scenari. Infatti, questa osservazione si conforma all'osservazione che, in realtà, la vittima di una condotta scorretta, ossia la parte svantaggiata, non è il principale destinatario dei sistemi di incentivi che coinvolgono il whistleblower (Schmolke, Ulrich, Utikal e Verena, 2016). Infatti, Schmolke, Ulrich, Utikal e Verena (2016) spiegano come da un punto di vista giuridico ciò possa essere spiegato come segue: se la cattiva condotta non viene celata alla vittima (cattiva condotta aperta) o comunque la vittima viene a conoscenza in altro modo della cattiva condotta, in genere la vittima ha incentivi sufficienti per informare le autorità preposte a interrompere la cattiva condotta e a fare riparare al perpetratore il danno e / o richiedere il risarcimento dei danni davanti al tribunale.

Invece, nel caso in cui la cattiva condotta sia nascosta alla vittima, essa non ha alcuna informazione privata da condividere con le autorità e non è quindi un destinatario idoneo a ricevere incentivi per effettuare una segnalazione. Tuttavia, vi è un'eccezione a questo ragionamento in cui il danno arrecato alla parte informata ("vittima") non è abbastanza grave da motivarlo ad agire. (Schmolke, Ulrich, Utikal e Verena, 2016).

Un altro studio che si focalizza sull' analisi delle determinanti situazionali ed individuali del whistleblower ci viene fornito da Winardi (2013), il quale conduce una ricerca con lo scopo di esaminare empiricamente l'influenza dei fattori individuali e situazionali dell'individuo sulle intenzioni del whistleblower di denunciare i funzionari pubblici di livello inferiore in Indonesia. L'autore utilizza tre variabili come fattori individuali basate sulla teoria del comportamento pianificato: l'atteggiamento verso l'atto di segnalare, la norma soggettiva e il controllo comportamentale percepito. Winardi (2013) dimostra che i fattori individuali e situazionali predicono con successo un il comportamento intenzionale del whistleblower.

Sono numerosi gli studi presenti in letteratura che si sono occupati di indagare i fattori che influiscono sull'intenzione di effettuare una segnalazione. Individuiamo due caratteristiche principali, innanzitutto è possibile osservare come la letteratura precedente abbia utilizzato nei propri studi l'intento di effettuare una denuncia invece che indagare sull' atto stesso di effettuarla. L'intenzione infatti differisce sostanzialmente dall'effettiva azione di segnalazione in quanto l'intenzione si sviluppa prima dell'azione di conseguenza le stesse non possono coincidere. L'intenzione di effettuare una segnalazione deve essere presente per far si che si sviluppi l'atto di segnalare. Negli studi comportamentali infatti, l'intenzione gioca un ruolo importante nel motivare le persone ad agire (Winardi, 2013). L'intenzione è definita come l'estensione con la quale un individuo tenta volontariamente di esibirsi in un comportamento specifico (Ajzen, 2005). La seconda caratteristica sta nel fatto

che tutti gli studi precedenti hanno condiviso l'opinione che l'intenzione del whistleblower è influenzata da determinati fattori. Infatti, Park & Blenkinsopp (2009) sostengono che, all'interno delle varie ipotesi inerenti l'atteggiamento del whistleblower, la norma soggettiva, percepita sia come fattore di controllo comportamentale che come fattore individuale influenza l'azione di segnalare. Schultz et al. (1993) e Cortina e Magley (2003), sostengono che i fattori situazionali come la gravità delle azioni illecite, lo stato del corruttore e il costo personale di segnalazione, giocano un ruolo importante nell'influenzare l'intenzione del whistleblower di effettuare una segnalazione.

Schmolke, Ulrich, Utikal e Verena (2016) misurano inoltre l'influenza di varie variabili di controllo sulla decisione del whistleblower di effettuare una segnalazione. Come abbiamo osservato in precedenza, gli autori rilevano che non esiste alcuna correlazione negativa tra gradevolezza e comportamento del whistleblower, ne una correlazione positiva tra estroversione e comportamento del whistleblower. Questi risultati non mostrano quindi alcuna relazione significativa esistente tra i tratti di personalità cosiddetti "Big five "e le denunce di irregolarità come dimostrato da Bjørkelo et al. (2010). Inoltre, rifiutano anche le teorie di Dozier e Miceli (1985) e Chiu (2003) che sostengono che il centro di controllo sia negativamente correlato con il comportamento del whistleblower.

I risultati dello studio di Schmolke, Ulrich, Utikal e Verena (2016) appaiono però coerenti con Miceli et al. (1991) e Miceli e Near (1988) rivelando che gli uomini sono più disposti ad effettuare una segnalazione rispetto alle donne. Inoltre, Schmolke, Ulrich, Utikal e Verena (2016) rilevano che le convinzioni sul comportamento degli altri sono importanti e che esiste una correlazione positiva tra la volontà di effettuare una segnalazione e la convinzione che anche gli altri lo faranno. Un'interpretazione è che le persone si intrappolino nell'effetto del "falso consenso". Ciò significa che le persone sopravvalutano se il loro comportamento individuale (in questo caso quello del whistleblower) è normale e tipico anche per gli altri.

Possiamo quindi affermare che i fattori individuali e situazionali si sono rivelati elementi di successo nel prevedere l'intenzione dei whistleblowers in diversi contesti, come possiamo osservare nello studio di Winardi (2013) dove l'autore prendendo in considerazione sia i fattori individuali che situazionali che influenzano un whistleblower li applica al contesto dei funzionari pubblici di livello inferiore in Indonesia.

E' possibile analizzare singolarmente i vari fattori che influiscono sul comportamento del whistleblower grazie allo studio fornitoci da Winardi (2013). L'autore, basandosi sulla letteratura a nostra disposizione, per dimostrare l'influenza di queste determinanti utilizza la seguente combinazione di fattori:

Determinanti individuali:

- Atteggiamento nei confronti del whistleblowing
- Norma soggettiva
- Controllo comportamentale percepito

Determinanti situazionali:

- Serietà dell'illecito
- Stato del trasgressore
- Costo personale di segnalazione

Nella scelta di questa combinazione di variabili, Winardi (2013) ricava le determinanti individuali dagli studi di Ajzen (2005) e Park e Blenkinsopp (2009), per quanto riguarda invece le variabili situazionali, la serietà dell'illecito e il costo personale di segnalazione sono variabili che sono state introdotte da Schultz et al. (1993) mentre la variabile che identifica lo stato del trasgressore è stata proposta da Cortina & Magley (2003).

Determinanti individuali:

- Atteggiamento nei confronti del whistleblower

Ajzen (2005) afferma che gli atteggiamenti di una persona nei confronti di un determinato comportamento derivano dalla moltiplicazione delle conseguenze comportamentali e della valutazione delle conseguenze stesse da parte dell'individuo. Ciò sta a significare che la presenza di un maggior numero di atteggiamenti favorevoli nei confronti di un comportamento all'interno della sfera individuale di una persona porta a una possibilità maggiore che la stessa persona sviluppi l'intenzione di attuare tale comportamento (Ajzen, 2005).

Questo studio si sviluppa attraverso un variabile costituita dall' unione di una credenza comportamentale e da una valutazione dell' esito comportamentale. Una volta analizzati i vantaggi e gli svantaggi dell' esito comportamentale, l'individuo effettua la propria valutazione dei risultati. Un risultato positivo supportato da una valutazione positiva dell'esito comportamentale porterà all'intenzione di sviluppare il comportamento (Winardi, 2013).

- Norma soggettiva

Ajzen (2005) definisce la norma soggettiva come la percezione di un individuo del giudizio da parte di referenti amichevoli, come ad esempio famiglia, amici, colleghi di lavoro e società, sulla questione se debba eseguire o meno un determinato comportamento. Le norme soggettive sono una funzione del credo normativo e della motivazione a rispettare tale referente (Ajzen, 2005). Il credo normativo rappresenta la convinzione di una persona che un individuo o il gruppo intorno a lei / lui sarà d'accordo o in disaccordo con il comportamento (Ajzen, 2005). La motivazione che condurrà ad essere d'accordo o in disaccordo con ciò. Ajzen (2005) ritiene che in presenza di referenti amichevoli, un individuo creerà una pressione sociale ad eseguire o evitare il comportamento. Precisamente, se un individuo crede che la

maggior parte dei referenti ritiene che il comportamento dovrebbe essere eseguito, si creerà pressione sociale per eseguire il comportamento. Al contrario, se qualcuno crede che il comportamento dovrebbe essere evitato, si creerà una pressione sociale a non eseguire il comportamento (Winardi, 2013).

- Controllo comportamentale percepito

Alleyne, Hudaib & Pike (2013) definiscono il controllo comportamentale percepito come la percezione al di là del livello di difficoltà di eseguire un particolare comportamento. Anche in questo caso, come la variabile identificativa del atteggiamento nei confronti del whistleblower e di quella relativa alla norma soggettiva, la variabile rappresentativa del controllo comportamentale percepito è costituita da due elementi: la credenza di controllo e il potere percepito (Park & Blenkinsopp, 2009). La credenza di controllo rappresenta la convinzione circa la presenza o meno di fattori che incoraggeranno o inibiranno il comportamento (Ajzen, 2005). Il potere percepito rappresenta invece la valutazione della potenza del fattore a facilitare o inibire il comportamento (Ajzen, 2005) e gioca un ruolo fondamentale nel ponderare la credenza comportamentale. Infatti, il potere percepito è il secondo importante fattore che determina il controllo comportamentale percepito. Quindi riassumendo, un maggior controllo comportamentale percepito significherebbe che il whistleblower avrebbe la capacità di superare qualsiasi difficoltà nella segnalazione di frodi (Winardi, 2013).

<u>Determinanti situazionali:</u>

- Serietà dell' illecito

Curtis (2006) fornisce una prospettiva qualitativa della serietà dell' illecito, affermando che la serietà può essere valutata dalla probabilità di recare danno agli altri, dalla certezza degli effetti negativi, e dal verificarsi di azioni illecite (Curtis, 2006). Schultz et al. (1993) forniscono invece una prospettiva quantitativa della

serietà della trasgressione, affermando che la serietà dell' illecito si riferisce al concetto di materialità in un contesto contabile.

- Stato del trasgressore

Cortina e Magley (2003) suggeriscono che un' azione illegale commessa da un membro di un organizzazione che detiene una posizione di rilievo è difficile che venga segnalato. Questo dipende dal fatto che i dipendenti occupanti posizioni di rilievo hanno più potere rispetto ai dipendenti occupanti posizioni inferiori e di conseguenza trasgressori in posizioni di rilievo possono usare il loro status per creare azioni di rappresaglia. Di conseguenza, maggiore sarà la distanza di potere tra il trasgressore e il whistleblower, più il whistleblower può subire ritorsioni. Inoltre, la paura di subire una ritorsione può impedire a un potenziale informatore di segnalare illeciti. Infatti, Cortina & Magley (2003) affermano che i dipendenti occupanti posizioni più basse subiscono più spesso ritorsioni.

Un'altra prova inerente allo stato del trasgressore ci viene data da Ahmad, Smith & Ismail (2010) i quali evidenziano una relazione significativa tra lo stato del trasgressore e l'intenzione di effettuare una segnalazione.

- Costo personale di segnalazione

Schultz et al. (1993) affermano che il costo personale della segnalazione può essere definito come le opinioni dei dipendenti sul rischio di rappresaglia da parte dei membri dell'organizzazione, il quale potrebbe ridurre l' intenzione dei membri di riferire l' illecito. Curtis (2006) aggiunge che alcune ritorsioni potrebbero verificarsi in forme intangibili, per esempio attraverso la valutazione sbilanciata di una prestazione, il rifiuto degli aumenti salariali, la cessazione del contratto di lavoro, o il trasferimento in una posizione indesiderata. Di conseguenza, il costo personale della segnalazione può derivare da un criterio di valutazione soggettivo (Curtis, 2006). Quindi, il costo personale di segnalazione può essere valutato in modo diverso tra i

diversi soggetti e può anche aumentare o diminuire a seconda di fattori differenti per ciascuno.

Winardi (2013) dimostra che le determinanti che influenzano l'intenzione di effettuare una segnalazione tra i funzionare pubblici di basso livello in Indonesia sono costituite da: l'atteggiamento nei confronti del whistleblower, la norma soggettiva, la percezione del controllo comportamentale, la serietà dell'illecito e lo stato dei trasgressori. Nonostante questo studio presenti molte limitazioni dal punto di vista statistico, sia per quanto riguarda il campionamento (il modello viene generalizzato come campione non rappresentativo) che per quanto riguarda il metodo d'indagine (presenza di problemi causati da Internet), è possibile affermare l'importanza delle determinanti situazionali ed individuali nella sfera decisionale di un informatore.

Riassumendo, grazie agli studi fornitoci da Schmolke, Ulrich, Utikal e Verena (2016) e Winardi (2013) è quindi possibile affermare l'influenza delle determinanti situazionali ed individuali nelle decisioni del whistleblower di effettuare una segnalazione. E' stato possibile dimostrare come, dal punto di vista dei fattori individuali, l'atteggiamento nei confronti del whistleblower, la norma soggettiva e il controllo comportamentale percepito giochino un ruolo importante nella determinazione delle decisione del whistleblower. Inoltre, è stato possibile dimostrare come, dal punto di vista dei fattori situazionali, le decisioni dei whistleblowers vengano influenzate dalla serietà dell'illecito, dalla stato del trasgressore e dal costo personale di segnalazione.

3.3 segnalatore interno o esterno?

Nella lettura condotta fino ad ora, è stato possibile osservare come il whistleblower rappresenti una buona soluzione nella lotta all'evasione fiscale. Infatti, dopo aver dimostrato l'efficienza di questo sistema di controllo a livello fiscale sia da un punto di vista empirico che pratico (analizzando l'Ufficio di whistleblowing

statunitense), è stata condotta un' analisi sul comportamento stesso del whistleblower, dimostrando quanto gli incentivi monetari influenzino la probabilità di segnalazioni e incentivino l'intenzione stessa di segnalare un atto illecito da parte del whistleblower. Inoltre, è stato analizzato con che modalità e che caratteristiche le determinanti situazionali ed individuali condizionino l'intenzione e il comportamento del whistleblower. Di conseguenza possiamo dedurre che la figura del whistleblower oltre a rappresentare un arma nella lotta all'evasione fiscale, rappresenta anche un soggetto che può essere incentivato e motivato, un soggetto che se incentivato opportunamente e condizionato da opportune determinanti potrebbe registrare davvero buoni risultati in ambito di lotta all'evasione fiscale. In questo capitolo analizzeremo la differenza tra whistleblower interno ed esterno.

Dworkin e Baucus (1998) conducono un analisi qualitativa e quantitativa su trentatre casi di segnalatori interni ed esterni ingiustamente licenziati per aver denunciato illeciti. I risultati presentati dagli autori dimostrano che i whistleblowers esterni sono caratterizzati dal non avere contatti con l'organizzazione, da una maggiore evidenza di illeciti e tendono ad essere più efficaci nel cambiare le pratiche organizzative. Dworkin e Baucus (1998) rilevano inoltre che i whistleblowers esterni subiscono ritorsioni anche maggiori rispetto al caso dei whistleblowers interni. E' possibile osservare dagli studi degli autori che gli schemi di ritorsione utilizzati dalla direzione nei confronti del denunciante variano a seconda che il whistleblower sia interno o esterno all'organizzazione e riferisca internamente o esternamente.

Il principale filone all'interno della cultura contemporanea sulla regolamentazione e sulla responsabilità aziendale suggerisce l'opportunità di incoraggiare meccanismi interni di autoregolamentazione e autocontrollo all'interno dell' organizzazione. Partendo dal presupposto che il più delle volte le società ricevono informazioni e corrispondono un importanti riconoscimenti ai whistleblowers esterni, ciò crea frustrazione nei meccanismi interni, ossia nei dipendenti. Infatti, come osservato da Naj (1992) se un dipendente può raccogliere

milioni di dollari segnalando comportamenti scorretti esternamente, perché mai avrebbe dovuto presentarsi internamente in prima istanza? Basato su questa logica, un caso plausibile potrebbe essere rappresentato dal fatto che un dipendente dovrebbe cercare di affrontare il problema internamente prima di poterlo farlo valere in una causa legale esternamente per il fatto che implica un potenziale ricompensa per whistleblowing (Dworkin e Callahan, 1991). Nonostante ciò, un'analisi più attenta della relazione esistente tra whistleblower esterno e interno, mette in dubbio che un tale requisito possa produrre risultati desiderabili. Infatti, come presentato da Howse e Daniels (1995), innanzitutto studi recenti riguardanti l'atteggiamento dei dipendenti nei confronti dei whistleblower suggeriscono che, in generale, i dipendenti sono inclini a segnalare casi di illeciti internamente prima di riportare tali informazioni alle autorità al di fuori ma solo finché non temono ritorsioni da denunce interne (Callahan e Collins; Barnett, Cochran e Taylor, 1993).

Secondariamente, i dipendenti possono legittimamente temere che i meccanismi di segnalazione interna possano venir abusati da trasgressori per distruggere, nascondere o manomettere le prove, intimidendo potenziali testimoni a non rivelare l'illecito scoperto.

Inoltre, Howse e Daniels (1995), sostengono che una strategia organizzativa per incoraggiare un valido whistleblowing interno possa essere difficile da implementare anche se la stessa viene accettata dai top manager, sostenendo che l'anello debole in tale strategia sembra essere rappresentato dai supervisori e dai dirigenti immediati che reagiscono contro il whistleblower apparentemente quando vogliono. Gli autori affermano che gli interessi degli azionisti, senior manager e degli altri investitori all'interno della società possono divergere in modo significativo rispetto alle irregolarità aziendali. Infatti se, come sostenuto, il requisito di primaria divulgazione interna agisce come disincentivo per un whistleblowing esterno, allora questa conseguenza può, a sua volta, funzionare realmente come disincentivo per le società che adottano politiche di divulgazione interna per proteggere i lavoratori dalla

ritorsione e di conseguenza per incoraggiare la denuncia interna stessa (Howse e Daniels, 1995). Partendo da questo presupposto Howse e Daniels (1995) affermano che la paura di essere esposti a procedimenti giudiziari a causa di denunce esterne può rappresentare un importante incentivo per alcune aziende per adottare politiche e procedure di divulgazione interne credibili. Tali politiche potrebbero benissimo far in modo di ottenere la fiducia dei dipendenti e aumentare il numero di informazioni interne. Gli autori rinnegano il fatto che l'indebolimento degli incentivi per le segnalazioni esterne possa aumentare gli incentivi per la denuncia interna, sostenendo che è altrettanto importante che un whistleblower esterno non sia svantaggiato nel recuperare una ricompensa in virtù dell'avere inseguito canali interni prima di impegnarsi in denunce esterne. Infatti, Howse e Daniels (1995) affermano che il ritardo nella segnalazione delle informazioni può essere semplicemente dovuto agli sforzi eseguiti del dipendente nel cercare una soluzione al problema all'interno della società e rappresenta un motivo in più per non richiedere che il segnalante comunichi immediatamente dopo aver appreso l'atto illecito.

Inoltre Howse e Daniels (1995) all'interno del loro studio riguardante il whistleblowing, sostengono che una questione piuttosto interessante sulla relazione tra whistleblower esterno o interno sia rappresentata dal fatto che il whistleblower interno (anche se non dovesse comparire all'interno di ritorsioni, distruzione di prove ecc.) può produrre un risultato che non è favorevole all'interesse pubblico. In primo luogo, la denuncia interna potrebbe offrire alla società o agli attori aziendali specifici l'opportunità di comprare il silenzio di un informatore interno. In secondo luogo, anche nel caso in cui la società adottasse misure per evitare illeciti futuri, potrebbe essere poco incline a informare le autorità dei precedenti illeciti a causa della prospettiva di dover pagare per questo delle sanzioni (Howse e Daniels, 1995). Questo problema è particolarmente acuto nel caso delle imprese frode, dove mantenere la questione all'interno della società può benissimo causare al governo precedente il recupero di perdite sostanziali. Di nuovo, dal momento che gli informatori tendono ad essere individui conservatori e caratterizzati da forte lealtà

verso la società, possono essere soddisfatti da un risultato che previene le infrazioni future e comporta la disciplina dei trasgressori interni del passato (Howse e Daniels, 1995).

Infine, un ulteriore prova sull'efficienza dei whistleblower esterni ci viene fornita dallo studio da Apaza (2008) all' interno del quale analizza due importanti casi di whistleblowing in Perù e Corea del Sud, sostenendo l'efficacia dei whistlebowers esterni. L'autrice inoltre dimostra come i mass media rappresentino uno strumento prezioso per gli informatori esterni. Tuttavia i whistleblowers esterni, subiscono gravi ritorsioni quando non esiste una protezione legale adeguata. Inoltre, Apaza (2008) afferma che i risultati del suo studio suggeriscono che il whistleblower rappresenta uno strumento cruciale per migliorare la responsabilità e trasparenza del governo.

Riassumendo, sulla base degli studi sopraindicati fornitoci da (Howse e Daniels, 1995) e Apaza (2008), è possibile sostenere l'efficienza di un whistleblower esterno rispetto a quella di uno interno. Le principali motivazioni sono da individuare nel legame che un whistleblower interno presenta con l'organizzazione, infatti tale legame, come abbiamo potuto osservare precedentemente, potrebbe condurlo a coprire l'illecito, a nascondere le prove e il trasgressore pur di salvare la propria organizzazione, o in un secondo caso potrebbe venir comprato il suo silenzio.

4. La fiducia nelle autorità e il whistleblower

Fin ad ora è stato possibile osservare come, all'interno del mondo corrotto in cui viviamo, dove la corruzione deriva sia dal singolo cittadino che dal governo stesso, l'evasione fiscale rappresenti un serio problema per l'Italia. Tra i diversi strumenti attualmente a disposizione dei governi, è stato possibile dimostrare come un sistema di controllo tramite whistleblower rappresenti una scelta davvero efficiente nella lotta all'evasione fiscale. Inoltre, è stato analizzato come gli incentivi aumentino significativamente la probabilità che un whistleblower effettui una denuncia, conducendo ad una maggiore osservanza fiscale ed a una perdita inferiore per le autorità (Breuer, 2013). Infine, è stato possibile osservare come un whistleblower esterno risulti più efficiente di uno interno e come le determinanti situazionali ed individuali influenzino la scelta del whistleblower di segnalare un illecito.

In questo capitolo analizziamo invece il ruolo della fiducia nelle autorità per il whistleblower, indagando su come la fiducia e il giudizio sociale influenzino le scelte del whistleblower, così come la fiducia nelle autorità. Verrà presentata un indagine sperimentale inerente al rapporto tra whistleblower e le autorità, mostrando quanto la presenza o meno di un buon governo influenzi l'intenzione del whistleblower di effettuare una segnalazione. Inizialmente verrà presentata una panoramica generale della letteratura a nostra disposizione per poi analizzare nel dettaglio i dati forniti dall'indagine sperimentale con lo scopo di dimostrare la tesi secondo cui la fiducia nelle autorità e la presenza di una buona condotta governativa garantiscano una probabilità maggiore che un whistleblower effettui una segnalazione rispetto al caso in cui non ci sia fiducia nelle autorità e il governo sia caratterizzato da una cattiva condotta e reputazione.

4.1 L'importanza della fiducia e del giudizio sociale

In questo capitolo viene analizzato come il giudizio sociale e la fiducia influenzano il comportamento del whistleblower. Grazie all'efficacia di questo sistema di controllo, c'è una crescente letteratura che si occupa di come il whistleblower agisca e da quali fattori venga influenzato. Precedentemente, è stato possibile osservare come, gli incentivi monetari in primo luogo e secondariamente specifiche determinanti situazionali ed individuali, possano aumentare la probabilità che un whistleblower effettui una denuncia, e quindi aumentare l'efficienza stessa del sistema di whistleblowing. Si vuole adesso dimostrare l'importanza della fiducia e del giudizio sociale nelle scelte del whistleblower.

E' possibile analizzare, grazie al recente studio effettuato da Grimm e Veronika; Choo e Lawrence; Horvath e Gergely; Nitta e Kohei (2016), il ruolo della "Diffusione di responsabilità" sul comportamento del whistleblower. Questa teoria afferma che gli individui sono meno propensi a denunciare altri individui quando gli altri si comporterebbero nello stesso modo, quindi quando si ha fiducia negli altri. Gli autori rilevano che le persone difficilmente affidano la propria responsabilità ad altri se sono a conoscenza del fatto che quest'ultimi percepiscono un incentivo monetario una volta effettuata la denuncia grazie alle informazioni che gli sono state confidate. Questo può essere spiegato dal fatto che l'atto di denuncia viene visto esclusivamente a scopo di lucro, la fiducia e la sicurezza vengono meno e di conseguenza una persona è meno propensa ad affidare la propria responsabilità.

Grimm e Veronika; Choo e Lawrence; Horvath e Gergely; Nitta e Kohei (2016) osservano che le segnalazioni vengono il più delle volte effettuate da whistleblower interni e riguardano essenzialmente informazioni riguardanti pratiche sleali e illegali che influenzano il benessere di individui estranei ed esterni. Normalmente, per incentivare i whistleblower interni ad effettuare segnalazioni di

illeciti, vengono introdotte politiche di protezione come l'anonimato, pratiche anti ritorsione e alcune volte anche premi per i whistleblowers. Nonostante ciò, osservando i casi più noti di denuncia di irregolarità è possibile rilevare che le azioni illegali spesso persistono per periodi prolungati, mettendo alla luce numerosi wistleblower interni che hanno preferito rimanere in silenzio. Di conseguenza, appare successivamente ovvio domandarsi se i whistleblowers vanno indagati come singoli individui o se si potrebbe spiegare con un fenomeno sociale più ampio la riluttanza di alcuni whistleblower interni ad effettuare segnalazioni (Grimm e Veronika; Choo e Lawrence; Horvath e Gergely; Nitta e Kohei, 2016).

All'interno del loro studio, Grimm e Veronika; Choo e Lawrence; Horvath e Gergely; Nitta e Kohei (2016) affermano che un fenomeno sociale che saltuariamente è stato avanzato come spiegazione del comportamento del whistleblower interno deriva dall'effetto della "diffusione di responsabilità" o dall' "effetto spettatore" (Latane e Darley, 1968).

Questa teoria presuppone, come anticipato in precedenza, che i whistleblower interni siano meno inclini a denunciare quando sono a conoscenza del fatto che anche gli altri farebbero lo stesso. E' necessario sottolineare che, nonostante la teoria della "diffusione di responsabilità" sia ben documentata in casi di emergenza, come ad esempio in casi in cui non si riesca a risolvere qualche caso complesso (Gao, Greenberg e Wing, 2015), è più difficile applicarla a casi che non siano di questa natura, come il caso del whislteblower, specialmente tenendo presente che gli individui esterni, estranei, il più delle volte ignorano la loro stessa situazione (Grimm e Veronika; Choo e Lawrence; Horvath e Gergely; Nitta e Kohei, 2016).

La letteratura al riguardo non è uniforme, infatti, mentre Gao, Greenberg e Wing (2015) all' interno del loro studio dimostrano prove sperimentali in linea con la teoria della "diffusione di responsabilità" , altri autori come Miceli e Nian (1988) e Robinson, Robertson e Curtis (2014) non trovano alcuna evidenza o prove a sostegno di questa teoria. Infatti, Miceli e Near (2008) suggeriscono che la teoria della

“diffusione di responsabilità” potrebbe non essere applicabile ai casi di segnalazione di irregolarità interne, quali il whistleblower, in quanto, i whistleblower interni hanno spesso un ampio margine di tempo per prendere in considerazione la propria strategia decisionale.

Nonostante ciò, è riconosciuto nella letteratura che la maggior parte degli studi sul whistleblowing utilizza indagini ipotetiche in cui vengono presentate azioni illegali. Grimm e Veronika; Choo e Lawrence; Horvath, Gergely; Nitta e Kohei (2016) vanno oltre questa tendenza e conducono uno studio che rivisita il dibattito sulla teoria della “diffusione di responsabilità” in un gioco sperimentale, in cui i whistleblower interni subisco reali conseguenze monetarie in seguito alle proprie decisioni relative al effettuare o meno una segnalazione, con lo scopo di studiare l'impatto della teoria stessa sulle propensioni del whistleblowing. Per fare ciò, gli autori sviluppano due giochi derivanti da una semplice estensioni del gioco a ultimatum di informazioni asimmetriche fornito da Mitzkewitz e Nagel (1993). Entrambi i giochi sono simili nel design e nella struttura, ma differiscono solo per il numero di whistleblowers interni che potrebbero denunciare. Inoltre, le permutazioni all'interno di ogni gioco permettono di identificare i casi in cui whistleblower sia motivato da interessi egoistici e strategici e da preoccupazioni altruistiche e casi dove solo le preoccupazioni altruistiche potrebbero motivare i whistleblowers (Grimm e Veronika; Choo e Lawrence; Horvath e Gergely; Nitta e Kohei, 2016). In questo modo si vuole capire meglio, se presente, l’impatto della teoria della “diffusione di responsabilità” nel contesto sociale più ampio che coinvolge il whistleblower.

Grimm e Veronika; Choo e Lawrence; Horvath e Gergely; Nitta e Kohei (2016) forniscono prove differenti rispetto all'effetto di questa teoria sull’ intenzione del whistleblower di effettuare una segnalazione. Gli autori rilevano in primo luogo che le motivazioni puramente altruistiche vengono annullate dalla consapevolezza che i whistleblower interni potrebbero agire nello stesso modo, mentre non rilevano evidenza con la teoria della “diffusione di responsabilità” se i whistleblower interni si

aspettano di ricevere benefici dall' effettuare una segnalazione all'interno del gruppo. Di conseguenza, è possibile affermare che, nel caso in cui le motivazioni del whistleblower siano particolarmente altruistiche, è presente evidenza tra la teoria della "diffusione di responsabilità", che evidenzia l'importanza della fiducia e del contesto sociale per il whistleblower, e il comportamento del whistleblower stesso (Grimm e Veronika; Choo e Lawrence; Horvath e Gergely; Nitta e Kohei, 2016).

E' risaputo che la frode aziendale è diffusa in tutto il mondo, sia dal punto di vista fiscale che competitivo. Nel 2016, il Global Crime Survey ha rilevato, in un' indagine riguardante 6000 organizzazioni in 115 paesi, che un organizzazione su tre è stata coinvolta in un esperienza di frode negli ultimi 24 mesi. Proprio per far fronte a questo pericolo si tenta inutilmente di utilizzare whistleblower interni, pensando che grazie al loro vantaggio informativo, essi potrebbero giocare un ruolo fondamentale nel segnalare attività illegali. Nonostante ciò, Dyck, Morse e Zingales (2010) analizzando 216 azioni legali di successo riguardanti grandi società statunitensi hanno rilevato che solo per circa il 18% di loro la scoperta dell'illecito è stata anticipata da un dipendente, quindi da un whistleblower interno. Questo risultato conferma la teoria già esplicitata precedentemente secondo la quale un whistleblower esterno è piu efficiente di uno interno. Infatti, dati i costi elevati associati alla segnalazione da parte del whistleblower che vanno dalla disapprovazione e dall' ostracismo dei colleghi alla mancanza di avanzamento di carriera, alla perdita del lavoro e alle molestie (Miceli e Near, 1994; Rothschild e Miethe, 1999) questo risultato non sorprende per niente. Infatti, oltre alle determinanti appena spiegate, c'è da sottolineare che i costi psicologici causati dal conflitto morale con le norme di lealtà verso l'organizzazione da un lato, e l'equità o i problemi di giustizia dall'altro può rendere i dipendenti riluttanti a segnalare i fatti illeciti che si verificano all'interno della loro organizzazione (Waytz, Dungan and Young, 2013).

Quanto appena citato ci fa capire l'importanza del giudizio sociale nelle decisioni che influenzano le scelte del whistleblower. Infatti, partendo proprio da questo

presupposto Butlery, Serra e Spagnolo (2017) analizzano l'influenza del controllo pubblico e dello spettro concomitante di approvazione o disapprovazione sociale. Gli autori indagano infatti se e in quali circostanze l'anonimato degli informatori, cioè la protezione dal controllo pubblico, stimola o ostacola la segnalazione. A sostegno di ciò, è presente una vasta letteratura teorica e sperimentale che dimostra che il comportamento degli individui risponde positivamente alla possibilità di osservabilità e giudizio sociale. Mentre gli studi esistenti suggeriscono che il controllo pubblico avrà probabilmente un effetto significativo sulle denunce, appare chiaro che se questo effetto sarà positivo o negativo può dipendere solo dal modo in cui gli informatori si aspettano di essere percepiti dal pubblico: saranno visti come spioni o come eroi? (Butlery, Serra e Spagnolo, 2017) La risposta a questa domanda può risiedere nel modo in cui i costi sociali del maltrattamento sono rilevanti per il pubblico.

Lo studio di Butlery, Serra e Spagnolo (2017) dimostra come il controllo pubblico e il giudizio sociale giochino un ruolo nel condizionare le scelte del whistleblower, infatti dimostrano che quando il pubblico viene informato dei costi imposti dal gestore per il comportamento scorretto, il controllo pubblico aumenta la probabilità di denuncia da parte del whistleblower. Gli autori rivelano anche che è vero il contrario nel caso in cui il pubblico non sia a conoscenza di in che misura sono stati personalmente danneggiati per frode aziendale. Questi studi sono coerenti con la teoria secondo la quale i whistleblowers hanno un avversione alla disapprovazione sociale e temono dei come saranno giudicati dal pubblico. Di conseguenza, grazie agli studi appena analizzati, possiamo affermare l'importanza della fiducia e del giudizio sociale nel determinare le scelte del whistleblower di effettuare una denuncia o meno.

4.2 La fiducia nelle autorità e la morale fiscale

Questo capitolo vuole indagare il rapporto esistente tra la morale fiscale e la fiducia nelle autorità. Essendo questo argomento un tema di recente trattazione non si riscontra una vasta letteratura al riguardo. Nonostante ciò, è possibile dimostrare grazie allo studio di Torgler (2003) che la fiducia nel governo, l'orgoglio e la religiosità registrano una forte influenza sistematica rispetto alla morale fiscale. L'autore conduce una serie di esperimenti dove viene analizzato se i soggetti potrebbero risultare più inclini a rispettare il pagamento delle tasse se ricevessero dei benefici effettivi dal governo per il pagamento delle tasse stesse. A sostegno di questa tesi, Alm et al. (1992) dimostrano che l'osservanza fiscale media è sempre più alta nei trattamenti in cui è prevista una fornitura di beni pubblici da parte dello stato rispetto a trattamenti che non la comprendono. Di conseguenza, dovrebbero essere importante rendere i cittadini consapevoli di quali servizi usufruiranno grazie al pagamento delle tasse per indurre ad un' osservanza maggiore.

Torgler (2003) all'interno del suo studio riguardate la morale fiscale, rileva che una determinante importante che caratterizza l'osservanza fiscale potrebbe essere rappresentata dal grado di soddisfazione dei contribuenti nei confronti del governo. E' possibile notare infatti, che le azioni positive da parte dello stato mirano ad aumentare l'atteggiamento positivo dei contribuenti e l'impegno di quest'ultimi nel sistema fiscale e nell' adempiere il pagamento delle tasse, mirano quindi ad un comportamento d'osservanza fiscale (Smith, 1992; Smith e Stalans, 1991). In questo modo, se il governo agisse in maniera fidata, i contribuenti potrebbero essere più disposti a rispettare le tasse. D'altro lato, un' ingiustizia percepita aumenta l'incentivo ad agire contro la legge fiscale in quanto i costi psicologici sono molto più ridotti. Ciò potrebbe indicare che la fiducia nel governo è una determinante importante che influenza l'incentivo dei cittadini ad impegnarsi nell' osservanza fiscale (Torgler, 2003). Tale fiducia può essere creata solo se l'impegno del governo agisce in linea con i bisogni e i desideri dei cittadini (Hardin, 1998). Di conseguenza, Torgler

(2003) ipotizza una teoria secondo la quale più i contribuenti si fidano del governo, più si registrerà una morale fiscale elevata. Contribuiscono al sostegno di questa teoria Kucher e Götte (1998), i quali utilizzano dati provenienti dalla Svizzera (Zurigo), analizzando le dichiarazioni dei redditi dei contribuenti presentate tra il 1964 e il 1996 per analizzare la fiducia nel governo. I risultati dimostrati nella loro ricerca indicano che la fiducia nel governo del proprio paese aumenta significativamente il rapporto delle dichiarazioni fiscali presentate. Ciò ci fornisce un ulteriore prova a sostegno della tesi di Torgler (2003), il quale conferma la sua teoria, rilevando che la fiducia e l'orgoglio nei confronti del governo del proprio paese apportano un effetto molto positivo e significativo sulla morale fiscale. L'autore inoltre rileva che le persone tra i 30 ei 64 anni sono caratterizzate da un morale fiscale più alta rispetto ai giovani tra 16 e 29. In tutti i modelli, le donne riportano un morale fiscale significativamente più alta rispetto agli uomini. Inoltre, l'autore rileva che la formazione scolastica non ha effetti significativi sulla morale fiscale, mentre guardando lo stato civile, solo le persone separate sono caratterizzate da un morale fiscale significativamente più alta rispetto ai single.

A distanza di un anno, Torgler (2004) conduce un ulteriore studio sulla morale fiscale analizzandola come variabile dipendente rapportata al World Values Survey ed ai dati dei valori europei in periodi differenti tra il 1990 e il 2000. L'autore dimostra, attraverso la sua indagine, che la morale fiscale è notevolmente influenzata dalla fiducia nel sistema legale, nel governo, nel parlamento e negli ufficiali nazionali. Infatti, i suoi risultati dimostrano che più i contribuenti sono soddisfatti del sistema politico più alta è la morale fiscale. Per dimostrare ciò, Torgler (2004) conduce un analisi bi variata e multivariata che indaga la correlazione esistente tra corruzione e morale fiscale. I risultati del suo studio dimostrano che nei paesi in fase di transizione una maggiore corruzione porta ad una morale fiscale inferiore. A sostegno di ciò, Casanegra de Jantscher et al. (1992) affermano che nei paesi in transizione si registrano problemi di evasione perché, ad esempio, i contribuenti sono tenuti a "fare un viaggio fisicamente" ad un ufficio delle imposte, un ufficio postale o

una banca. Inoltre, una volta che aumenta il numero di contribuenti diventa molto più difficile individuare gli evasori fiscali. Di conseguenza, in questo genere di paesi, le amministrazioni fiscali sottosviluppate non riescono ad adattarsi, non sono disposte a compiere il proprio lavoro in un moderno sistema di imposizione dei redditi. Il problema principale in questi casi è l'assenza di un amministrazione fiscale competete ed esperta in ambito tributario. In aggiunta a ciò, è difficile reclutare personale di qualità a causa del fatto che gli esattori delle tasse non sono stipendiati. Di conseguenza, i dipendenti pubblici potrebbero non essere motivati adeguatamente e potrebbero cogliere opportunità di corruzione (Torgler, 2004). A sostegno di ciò, c'è lo studio di Rijckeghem e Weder (2002) i quali scoprono che aumentando gli stipendi della pubblica amministrazione in relazione al settore privato si riduce la corruzione.

Torgler (2004) con il suo studio vorrebbe verificare se una maggiore fiducia nello stato e una minore corruzione portano ad una morale fiscale più alto. La fiducia non è mai stata indagata approfonditamente in ambito di evasione fiscale, solo recentemente si è iniziato a studiarla come determinante. Infatti, la fiducia nei pubblici funzionari potrebbero aumentare l'atteggiamento positivo e l'impegno dei contribuenti verso il sistema fiscale e l'osservanza fiscale. Se si analizzano le tasse come un prezzo pagato per ricevere servizi e azioni positive da parte del governo, è facile comprendere che se i contribuenti si fidano dei funzionari pubblici, i contribuenti stessi sono più disposti a contraccambiare la fiducia ed essere onesti. Di conseguenza, se il governo agisce in maniera fidata, i contribuenti potrebbero essere più disposti a rispettare le tasse. Così come se il governo genera fiducia attraverso la presenza di istituzioni ben funzionanti, può svilupparsi cooperazione tra governo e contribuenti (Torgler, 2004). A sostegno di ciò, è possibile affermare che nei paesi in fase di transizione il capitale sociale in forma di partecipazione civica e la fiducia nelle istituzioni pubbliche hanno un impatto significativo sulla crescita della morale fiscale (Raiser et al., 2001). La debolezza del sistema legale è a problema principale in un processo di transizione, infatti Levin e Satorov (2000) affermano nel loro studio

che dopo il crollo del socialismo, "la debolezza giudiziaria ha lasciato un vuoto giuridico che rimane vacante", e come abbiamo potuto vedere, difficile da colmare.

E' possibile dimostrare come la fiducia determini un effetto positivo davvero significativo sulla morale fiscale, infatti i risultati presentati dallo studio di Torgler (2004) indicano come un aumento della fiducia nel sistema legale di un'unità aumenta la morale fiscale degli individui di 3,5 punti percentuali, così come un aumento della fiducia riposta nel parlamento di un' unità aumenta la morale fiscale dei contribuenti di 3,4 punti percentuali. Quindi, è possibile affermare che la fiducia nel sistema legale comporta un effetto positivo non indifferente sulla morale fiscale. Riassumendo, è stato possibile osservare come la morale fiscale venga influenzata dalla fiducia riposta nello stato e dalla corruzione dello stato stesso. Grazie ai risultati empirici fornitoci da Torgler (2004) è possibile analizzare come la crescente fiducia degli individui nell' ambito del sistema legale e governativo incida positivamente sulla morale fiscale. Infatti, la morale fiscale è strettamente influenzata dalla soddisfazione dei contribuenti in ambito statale e legale, di conseguenza maggiore è la soddisfazione che viene garantita a livello governativo e maggiore sarà la morale fiscale sviluppata dai contribuenti. E' possibile quindi supporre che una maggiore attenzione nella costruzione di sistemi governativi e istituzioni affidabili, nei paesi in fase di transizione, rappresenti una caratteristica di rilevanza fondamentale per sviluppare una buona morale fiscale nei contribuenti. Infatti, una maggiore reputazione e trasparenza da parte dello stato garantisce una morale fiscale più elevata, più lo stato e gli organi governativi risultano corrotti ed inefficienti, minore sarà la morale fiscale sviluppata dai cittadini. Di conseguenza, risulta fondamentale per i paesi in fase di transizione, impegnarsi nella creazione di un apparato governativo stabile, efficiente e trasparente, in modo tale da far si che sia lo stato stesso a generare morale fiscale nei suoi contribuenti. I risultati presentati nello studio di Torgler (2004) confermano la sua tesi, registrando un effetto positivo sulla morale fiscale da parte della fiducia riposta nel governo e nel sistema legale, così come la corruzione in ambito governativo è correlata negativamente alla morale fiscale. Come

sostenuto da Frey (2002), un aumento del livello di fiducia e onestà migliora i risultati sociali e riduce la corruzione (Levin e Satarov, 2000).

E' possibile quindi sostenere l'influenza della fiducia governativa nel livello di morale fiscale dei contribuenti, inoltre partendo da questo presupposto, è possibile supporre che le differenze interculturali inerenti alla conformità fiscale abbiano fondamento nelle differenze di condotta delle istituzioni tributarie e nella valutazione dei cittadini sulla qualità governativa. Cummings, Martinez-Vazquez, McKee e Torgler (2009) conducono un indagine sperimentale per dimostrare che la conformità fiscale aumenta grazie alla percezione individuale di una buona condotta governativa. Gli autori analizzano dati provenienti dal Botswana, uno stato caratterizzato da una buona condotta governativa e dal Sud Africa, uno stato invece caratterizzato da una condotta governativa poco desiderabile, per verificare come le differenze nella percezione della condotta governativa influenzino l'osservanza fiscale dei cittadini. Essi vogliono dimostrare come la conformità fiscale varia all' interno dei due paesi, a causa degli aspetti politici e sociali che hanno caratterizzato la storia dei paesi stessi, essi infatti suppongono che si registri una conformità fiscale maggiore nel caso in cui lo stato sia caratterizzato da una situazione governativa migliore mentre si registri una conformità fiscale inferiore nel paese in cui la condotta governativa lascia a desiderare. Le analisi derivanti dall' indagine sull' atteggiamento dei cittadini nei confronti del governo condotta da Cummings, Martinez-Vazquez, McKee e Torgler (2009) dimostrano che le percezioni di equità e di efficacia sono considerevolmente più elevate in Botswana dove infatti la conformità fiscale è maggiore, dimostrando così la loro tesi.

Possiamo quindi concludere affermando l'importanza della fiducia nei sistemi governativi nel garantire una buona morale fiscale dei contribuenti. Più il cittadino risulterà soddisfatto dall' operato del proprio governo e riporrà fiducia nello stesso, maggiore sarà l'osservanza fiscale del cittadino, poiché vedrà ricambiato il proprio sforzo economico. Invece, se il cittadino percepisce il sistema governativo come

fraudolento e non ripone fiducia nelle istituzioni, la morale fiscale non potrà che essere molto bassa e i cittadini saranno portati ad evadere le tasse. Quindi è possibile affermare che una maggiore fiducia nelle istituzioni e una miglior condotta governativa sono correlate positivamente con la morale fiscale, registrando un effetto positivo significativo.

4.3 La fiducia nelle autorità come condiziona il whistleblower?

Fino ad ora è stato possibile osservare come il comportamento del whistleblower sia influenzato negativamente dalla disapprovazione sociale, infatti è stato possibile affermare l'importanza della fiducia e del giudizio sociale nel determinare le scelte del whistleblower di effettuare o meno una segnalazione. Inoltre, è stato possibile dimostrare come la morale fiscale sia positivamente correlata con la fiducia nelle istituzioni e la condotta governativa, infatti, più un individuo ripone fiducia nelle istituzioni e maggiore sarà la morale fiscale dell' individuo stesso.

Questo capitolo vuole dimostrare che, oltre ad esistere una relazione positiva tra morale fiscale e fiducia nelle autorità, anche il whistleblower è correlato positivamente con la fiducia nelle autorità, infatti, è possibile osservare nelle pagine seguenti, come per un individuo una maggiore fiducia nelle autorità comporti una propensione maggiore al whistleblowing e quindi una probabilità maggiore di effettuare una segnalazione per evasione fiscale. Questo studio contribuisce alla crescente letteratura empirica che sostiene l'efficacia di una terza parte riportante nelle segnalazioni di evasione fiscale. Inoltre, fornisce grande sostegno all'effetto della fiducia dei contribuenti sulla morale fiscale (Torgler, 2003) e si propone di andare oltre la letteratura esistente e di analizzare l'effetto della fiducia sul whistleblower, tema che fino a questo momento è stato affrontato soltanto una volta.

Infatti, a partire dalla letteratura a mia conoscenza, questo è soltanto il secondo studio che si occupa direttamente di indagare empiricamente l'atteggiamento nei confronti del whistleblower in ambito fiscale, e quindi di indagare la predisposizione nei confronti delle segnalazioni all'interno del contesto fiscale. Nonostante il problema dell'evasione fiscale persista da molti anni e si sviluppino sempre nuove teorie su come arrestare il problema e motivare i contribuenti a pagare le tasse, gli studi precedenti non si sono mai occupati direttamente di analizzare la figura del whistleblower e i fattori che influiscono sulla decisione di effettuare una segnalazione di evasione fiscale. Infatti, disponiamo di pochi studi inerenti il whistleblower ed ancora meno applicati al contesto fiscale. Per esempio, Yaniv (2001) indaga la decisione di effettuare una denuncia sotto l'ottica del desiderio di vendetta, questa teoria viene ripresa da Maelem et al. (2010) che sviluppano una classificazione del whistleblower, distinguendo in whistleblower onesto che segnala effettivi casi di evasione fiscale, da whistleblower disonesto che segnala falsi casi di evasione fiscale motivato esclusivamente dalla vendetta. Questo studio dunque, contribuisce alla letteratura esistente sul whistleblower, confermando l'efficacia e l'efficienza di un sistema di controllo fiscale tramite segnalazioni. Inoltre, potenzia gli studi a nostra disposizione, indagando sui fattori che influenzano l'atteggiamento degli individui nei confronti del whistleblower. Questo studio, fornisce quindi prove robuste a sostegno della figura del whistleblower come arma contro l'evasione fiscale e soprattutto ci dimostra come la fiducia nelle autorità influenzi positivamente il comportamento del whistleblower, infatti questo studio dimostra che una maggiore fiducia nelle autorità comporta una maggiore probabilità per il whistleblower di effettuare una denuncia.

Per arrivare a questa conclusione, è stata sviluppata un indagine sperimentale che ha coinvolto soggetti provenienti da tutta l'Italia. Infatti, è stato distribuito un questionario online (realizzato grazie al programma Qualtrics) attraverso l'utilizzo dei social media, quali Facebook e comunità universitarie, ad un campione costituito studenti e soggetti provenienti da diverse regioni d'Italia. Grazie all'analisi del

dataset ricavato dai dati provenienti dai 350 responsi, è possibile affermare che la decisione del whistleblower di effettuare o meno una segnalazione è significativamente correlata positivamente con la fiducia nelle autorità.

Il questionario era suddiviso in tre parti:

- Nella prima parte si richiedevano i dati socio-demografici
- Nella seconda parte si richiedeva di leggere 2 vignette e di esprimere un giudizio
- Nella terza parte si richiedeva un giudizio sulla condotta governativa italiana e sulla fiducia riposta nelle istituzioni

Le vignette proposte all'interno del questionario presentavano la decisione di due soggetti, Marco e Sara, di non denunciare gli evasori fiscali sia in una situazione di scarsa fiducia istituzionale ed una pessima condotta governativa, sia in una situazione di grande fiducia istituzionale e ottima condotta governativa. Veniva richiesto di esprimere un giudizio inerente alla scelta dei due soggetti, indicando su una scala da 1 ("Completamente d'accordo") a 4 ("Completamente in disaccordo") quanto si fosse d'accordo o meno con la decisione dei due soggetti.

Ogni soggetto rispondeva a due differenti vignette, rispondendo alla prima senza essere a conoscenza che avrebbe dovuto rispondere anche ad una seconda. Ad alcuni soggetti appariva inizialmente la vignetta rappresentante il caso di grande fiducia istituzionale e ottima condotta governativa e successivamente la vignetta riportante il caso di scarsa fiducia istituzionale e pessima condotta governativa, mentre ad altri appariva inizialmente la vignetta inerente al caso di scarsa fiducia istituzionale e pessima condotta governativa e successivamente quello di grande fiducia e ottima condotta governativa. In questo modo abbiamo voluto verificare che indipendentemente dall'ordine in cui presentavamo i differenti scenari di grande o poca fiducia la risposta del soggetto fosse lo stessa, ossia che una maggiore fiducia

istituzionale e una migliore condotta governativa influenzano positivamente la scelta del whistleblower di effettuare o meno una denuncia.

Il questionario presentava 8 trattamenti:

- Marco ripone grande fiducia nelle autorità (T1)
- Marco ripone poca fiducia nelle autorità (T2)
- Marco ripone poca fiducia nelle autorità (T3)
- Marco ripone grande fiducia nelle autorità (T4)
- Sara ripone grande fiducia nelle autorità (T5)
- Sara ripone poca fiducia nelle autorità (T6)
- Sara ripone poca fiducia nelle autorità (T7)
- Sara ripone grande fiducia nelle autorità (T8)

Come appena accennato, i diversi trattamenti apparivano abbinati casualmente ai soggetti dell'indagine, precisamente ad alcuni soggetti veniva richiesto di rispondere prima al trattamento di "Marco ripone grande fiducia nelle autorità" e successivamente al trattamento "Marco ripone poca fiducia nelle autorità" e lo stesso accadeva per i trattamenti di Sara, ad altri soggetti invece veniva richiesto di rispondere prima al trattamento "Marco ripone poca fiducia nelle autorità" e poi a quello "Marco ripone grande fiducia nelle autorità", e lo stesso accadeva per i trattamenti di Sara. Quindi sono stati presentati i seguenti quattro scenari, i quali apparivano nel 25% dei casi:

- Scenario A "Marco ripone grande fiducia nelle autorità", "Marco ripone poca fiducia nelle autorità"
- Scenario B "Marco ripone poca fiducia nelle autorità", "Marco ripone grande fiducia nelle autorità"
- Scenario C "Sara ripone grande fiducia nelle autorità", "Sara ripone poca fiducia nelle autorità"

- Scenario D “Sara ripone poca fiducia nelle autorità”, “Sara ripone grande fiducia nelle autorità”

In questo modo, grazie alle vignette corrispondenti ai diversi scenari, si è voluto indagare la propensione dello stesso soggetto di effettuare una segnalazione in presenza di diversi livelli di fiducia nelle autorità, in modo tale da poter affermare la relazione positiva esistente tra whistleblower e la fiducia nelle autorità.

Nell’ultima parte del questionario si è voluta potenziare maggiormente la tesi secondo cui una maggiore fiducia garantisce una maggiore probabilità di whistleblower, richiedendo inizialmente ai soggetti dell’ indagine di esprimere in una scala da 1 (“Completamente giustificabile”) a 10 (“Completamente ingiustificabile”) quanto fosse giustificabile o meno evadere le tasse in Italia. Successivamente si richiedeva su una scala da 1 (“Quasi nessuno evade le tasse”) a 10 (“Quasi tutti evadono le tasse”) di esprimere l’opinione su quante persone evadono le tasse in Italia. Infine si richiedeva di esprimere un opinione su quale fosse la percentuale di tasse pagate allo Stato che viene restituita sotto forma di servizi e su quanta fiducia si riponesse nelle istituzioni italiane in una scala da 1 (“Completa Fiducia”) a 5 (“Completa sfiducia”).

I risultati dell’indagine forniscono prove robuste per sostenere l’efficienza di un sistema di controllo tramite whistleblower e per sostenere la relazione positiva esistente tra whistleblower e fiducia nelle autorità, dimostrando come una migliore condotta governativa caratterizzata da una maggiore fiducia nelle autorità comporta una propensione maggiore del whistleblower nell’ effettuare una denuncia per evasione fiscale.

Analisi dei dati e risultati

Presentiamo di seguito le statistiche descrittive derivanti dalla nostra analisi suddivise in base ai trattamenti presentati e all' ordini in cui sono stati somministrati:

	Scenario (A)	Scenario (B)	Scenario (C)	Scenario (D)
Fase1	**Marco Grande Fiducia**	**Marco Poca Fiducia**	**Sara Grande Fiducia**	**Sara Poca Fiducia**
	N. di osservazioni: 72	N. di osservazioni: 68	N. di osservazioni: 66	N. di osservazioni: 72
	Media: 2.903	Media: 2.588	Media: 2.818	Media: 2.569
	Standard Error: 0.095	Standard Error: 0.094	Standard Error: 0.094	Standard Error: 0.090
Fase2	**Marco Poca Fiducia**	**Marco Grande Fiducia**	**Sara Poca Fiducia**	**Sara Grande Fiducia**
	N. di osservazioni: 72	N. di osservazioni: 68	N. di osservazioni: 66	N. di osservazioni: 72
	Media: 2.5	Media: 3.044	Media: 2.606	Media: 3.069
	Standard Error: 0.103	Standard Error: 0.097	Standard Error: 0.103	Standard Error: 0.100

Come è possibile notare anche solo dalla tabella appena presentata osservando semplicemente la media delle osservazioni, indipendentemente dall'ordine in cui sono stati presentati i trattamenti, si riscontra una differenza non trascurabile nei valori medi delle osservazioni tra il caso di grande fiducia e quello di poca fiducia istituzionale. E' possibile notare come, in tutti i casi di grande fiducia istituzionale si riscontra un valore medio significativamente superiore, che sta ad indicare una maggiore probabilità di whistleblowing rispetto al caso di scarsa fiducia istituzionale.

Per dimostrare questa nostra osservazione, vogliamo inizialmente verificare che non si riscontrano effetti dovuti all'ordine, ovvero che i risultati non sono stati influenzati dall'ordine in cui le vignette sono state presentate.

Effetti dell'ordine

Per verificare gli effetti causati dall'ordine analizziamo l'ordine con cui apparivano i diversi trattamenti all'interno dei 4 differenti scenari, per fare questo abbiamo utilizzato il Wilcoxon rank-sum test a due code:

1. Verifichiamo quindi gli effetti dell' ordine nel caso in cui il Trattamento 1 dove la situazione di "Marco Grande Fiducia" appare prima rispetto al Trattamento 4 dove "Marco Grande Fiducia" appare come seconda opzione.

Trattamento	**Media**	**N. di osservazioni**
Marco Grande Fiducia(1)	2.903	72
Marco Grande Fiducia(2)	3.044	68
Z	-1.128	
p-value (Wilcoxon rank-sum test, 2s)	0.260	

Come è possibile osservare la differenza tra le medie è relativamente piccola in magnitudine e, come confermato dal test non parametrico, non significativa da un punto di vista statistico, infatti il valore del p-value risulta troppo elevato per rappresentare l'attendibilità, possiamo quindi affermare che non si rileva alcun effetto legato all'ordine in cui vengono somministrati i due trattamenti.

2. Verifichiamo ora gli effetti causati dall'ordine nel caso in cui il Trattamento 2 "Marco Poca Fiducia" appare come seconda opzione con il Trattamento 3 dove "Marco Poca Fiducia" appare come prima opzione.

Trattamento	**Media**	**N. di osservazioni**
Marco Poca Fiducia(2)	2.5	72
Marco Poca Fiducia(1)	2.588	68
Z	-0.723	
p-value (Wilcoxon rank-sum test, 2s)	0.470	

Come è possibile osservare la differenza tra le medie è relativamente piccola in magnitudine e, come confermato dal test non parametrico, non significativa da un punto di vista statistico, infatti il valore del p-value risulta troppo elevato per rappresentare l'attendibilità, possiamo quindi affermare che non si rileva alcun effetto legato all'ordine in cui vengono somministrati i due trattamenti.

3. Verifichiamo adesso gli effetti causati dall'ordine nel caso in cui il Trattamento 5 "Sara Grande Fiducia" appare come prima opzione con il Trattamento 8 dove "Sara Grande Fiducia" appare come seconda scelta.

Trattamento	**Media**	**N. di osservazioni**
"Sara Grande Fiducia"(1)	2.818	66
"Sara Grande Fiducia"(2)	3.069	72
Z	-1.888	
p-value (Wilcoxon rank-sum test, 2s)	0.059	

Come è possibile osservare la differenza tra le medie non risulta relativamente piccola in magnitudine infatti, come confermato dal test non parametrico, leggermente significativa da un punto di vista statistico, possiamo quindi definire l' effetto causato dall' ordine come un effetto marginale che può essere scartato.

4. Verifichiamo infine gli effetti causati dall'ordine nel caso in cui il Trattamento 6 "Sara Poca Fiducia" appare come seconda opzione con il Trattamento 7 "Sara Poca Fiducia" appare come prima opzione.

Trattamento	**Media**	**N. di osservazioni**
Sara Poca Fiducia (2)	2.606	66
Sara Poca Fiducia (1)	2.569	72
Z	0.296	
p-value (Wilcoxon rank-sum test, 2s)	0.768	

Come è possibile osservare la differenza tra le medie è relativamente piccola in magnitudine e, come confermato dal test non parametrico, non significativa da un punto di vista statistico, infatti il valore del p-value risulta troppo elevato per rappresentare l'attendibilità, scopriamo quindi che non c'è alcun effetto legato all'ordine in cui vengono somministrati i due trattamenti.

E' stato possibile dimostrare che non si rileva un effetto sui risultati causato dall'ordine in cui vengono somministrati i trattamenti, di conseguenza possiamo unire i dati fornitoci da "Marco Grande Fiducia", "Marco Poca Fiducia", "Sara Grande Fiducia" e "Sara Poca Fiducia" indipendentemente dall'ordine dei trattamenti, il che ci porta ad avere solo 4 scenari invece che 8 singoli trattamenti. In questo modo, possiamo analizzare gli effetti causati dal genere all'interno dei 4 scenari, in modo tale da dimostrare che, indipendentemente dal fatto che ai soggetti dell'indagine venisse proposto uno scenario con soggetto maschile o femminile, i risultati dell'

indagine non sono stati influenzati dal genere del protagonista della vignetta. Per fare ciò, abbiamo analizzato le differenze riscontrate nelle osservazioni tra “Marco Grande Fiducia” (A) e “Sara Grande Fiducia”(C), e tra “Marco Poca Fiducia”(B) e “Sara Poca Fiducia”(D).

Effetti del genere nella vignetta

Per analizzare gli effetti causati dal genere della vignetta abbiamo esaminato che non si riscontrassero differenze tra i trattamenti che differiscono solo nel genere del soggetto dello scenario e per fare questo abbiamo utilizzato sempre il Wilcoxon rank-sum test a due code.

1. Analizziamo le differenze tra Marco Grande Fiducia e Sara Grande Fiducia

Trattamento	**Media**	**N. di osservazioni**
Marco Grande Fiducia	2.971	140
Sara Grande Fiducia	2.949	138
Z	0.322	
p-value (Wilcoxon rank-sum test, 2s)	0.747	

2. Analizziamo ora invece le differenze tra Marco Poca Fiducia e Sara Poca Fiducia

Trattamento	**Media**	**N. di osservazioni**
Marco Poca Fiducia	2.543	140
Sara Poca Fiducia	2.587	138
Z	-0.363	
p-value (Wilcoxon rank-sum test, 2s)	0.716	

Come è possibile osservare dai dati sopra presentati, in entrambi i casi la differenza tra le medie è relativamente piccola in magnitudine e, come confermato da entrambi i test non parametrici, non significativo da un punto di vista statistico, infatti il valore del p-value risulta troppo elevato per rappresentare l'attendibilità, di conseguenza possiamo affermare che non si rileva alcuna differenza tra i trattamenti Marco Grande Fiducia e Sara Grande Fiducia, e neppure tra i trattamenti Marco Poca Fiducia e Sara Poca Fiducia, quindi è possibile affermare che si rileva alcun effetto sui risultati dell' indagine imputabile al genere dei soggetti protagonisti degli scenari.

Effetto dei diversi trattamenti e scenari

Vogliamo dimostrare come, a seconda della presenza di una situazione di grande fiducia o di una situazione di poca fiducia nei confronti della condotta governativa, le decisioni del whistleblower vengano influenzate significativamente. Vogliamo quindi dimostrare la nostra ipotesi secondo la quale una maggiore fiducia nel governo influenza positivamente il comportamento del whistleblower.

Per fare questo sviluppiamo sia un'analisi tra soggetti, confrontando la risposta alla prima domanda nei 4 differenti trattamenti. Dal momento che l'analisi sugli effetti dei risultati causati dal genere del soggetto protagonista dello scenario non ha prodotto alcun esito negativo, dimostrando che non ci sono effetti dovuti al genere dei soggetti della vignetta, possiamo inglobare in un'unica variabile i dati relativi a Marco e Sara. Confrontiamo quindi le risposte ottenute in caso di "Marco Grande Fiducia, Sara Grande Fiducia" al primo stadio con quelle ottenute in caso di "Marco Poca Fiducia, Sara Poca Fiducia" sempre al primo stadio, per far ciò utilizziamo sempre il il Wilcoxon rank-sum test a due code.

Analizziamo quindi la prima fase dello scenario AC con la prima fase dello scenario BD:

- Scenario AC: Marco/Sara Grande Fiducia al primo stadio

- Scenario BD: Marco/Sara Poca Fiducia al primo stadio

Scenario	**Media**	**N. di osservazioni**
AC (1)	2.862	138
BD (1)	2.579	140
Z	2.918	
p-value (Wilcoxon rank-sum test, 2s)	0.004	

Come è possibile osservare dai risultati, anche in questo caso i dati confermano la nostra ipotesi, infatti nello scenario BD, dove si presenta il caso di scarsa fiducia nelle autorità, si può osservare un valore medio notevolmente inferiore in magnitudine rispetto allo scenario AC che tratta il caso di grande fiducia. Infatti si rileva una differenza nel valore delle medie dei due scenari relativamente grande in magnitudine e come confermato dal test non parametrico, molto significativo da un punto di vista statistico, infatti lo scarso valore del p-value ci indica la presenza di attendibilità nella differenze di scenario, confermando la nostra ipotesi secondo la quale una maggiore fiducia nelle autorità influenza positivamente le scelte di whistleblowing rispetto al caso di scarsa fiducia istituzionale.

Abbiamo analizzato il risultato, oltre che con l'utilizzo del Wilcoxon rank-sum test a due code, anche in modo parametrico, attraverso una regressione Order Logit utilizzando il Robust Standard Error, il quale ci ha permesso, a differenza degli Standard Error di evitare errori nei risultati causati dalle differenze territoriali presenti nelle diverse regioni d'Italia in cui è stato distribuito il questionario.

Variabili	
Grande/Poca Fiducia	0.666*** (0.227)
Log likelihood	-320.286
$p > X^2$	0.003
N. di osservazioni	278

Legenda: Grande/Poca Fiducia è una dummy (statistica di prova) che indica se il trattamento assume un valore corrispondente a Grande Fiducia o a Poca Fiducia. I livelli significativi vengono indicati come segue: * P<0.1; ** p<0.05; *** p<0.01

Includiamo nella regressione anche le variabili “genere” ed “istruzione":

Variabili	
Grande/Poca Fiducia	0.697*** (0.228)
Maschio	-0.231 (0.228)
Istruzione	0.272** (0.106)
Log likelihood	-316.809
$p > X^2$	0.001
N. di osservazioni	278

Legenda: Grande/Poca Fiducia è una dummy (statistica di prova) che indica se il trattamento assume un valore corrispondente a Grande Fiducia o a Poca Fiducia. I livelli significativi vengono indicati come segue: * P<0.1; ** p<0.05; *** p<0.01

E’ possibile confermare, ancora una volta, grazie allo scarso valore dal p-value fornitoci dai risultati della regressione che conferma l’attendibilità dei risultati, che si registra un effetto positivo davvero significativo nel comportamento del whistleblower in caso di Grande Fiducia rispetto al caso di Poca Fiducia. Inoltre, è possibile osservare come l’istruzione influenzi positivamente seppur in maniera molto limitata, un atteggiamento positivo nei confronti del whistleblowing, ma a causa del suo effetto limitato, non rappresenta un effetto significativo.

Infine, abbiamo analizzato i dati del dataset attraverso una regressione lineare di Order Logit che includesse anche le risposte alle domande inerenti alla percezione della condotta governativa. Abbiamo inserito quindi le osservazioni relative a quanto fosse la percentuale di tasse che ritorna ai contribuenti sotto forma di tasse (Q32), al valore medio di fiducia nelle istituzioni, alla percezione dell'evasione (Q31), e alla morale fiscale (Q30).

Variabili	
Grande/Poca Fiducia	0.668*** (0.233)
Maschio	-0.099 (0.258)
Q8	0.145 (0.122)
Lavoro	0.334 (0.242)
Q30	0.281*** (0.053)
Q31	0.061 (0.074)
Q32	0.094 (0.140)
Fiducia media nelle istituzioni	-0.166 (0.178)
Log likelihood	-298.720
$\boldsymbol{p > X^2}$	0.000
N. di osservazioni	278

Legenda: Grande/Poca Fiducia è una dummy (statistica di prova) che indica se il trattamento assume un valore corrispondente a Grande Fiducia o a Poca Fiducia. I livelli significativi vengono indicati come segue: * P<0.1; ** p<0.05; *** p<0.01

Come è possibile osservare dalla tabella sopraindicata, si rileva una correlazione positiva significativa tra la morale fiscale e la decisione del whistleblower di effettuare una segnalazione. Maggiore è la morale fiscale e maggiore risulta essere la probabilità di whistleblowing. Inoltre, i risultati della regressione, anche attraverso l'interazione di più variabili dimostrano ulteriormente la

tesi secondo cui una maggiore fiducia nel governo comporta una probabilità maggiore di segnalazioni da parte del whistleblower.

Per rendere ancora più robusti i nostri risultati, abbiamo effettuato anche una regressione lineare attraverso il metodo dei minimi quadrati ordinari OLS, e una regressione Tobit, entrambe le regressioni confermano il nostro risultato, mostrando come un maggiore livello di fiducia garantisca probabilità maggiori per il whistleblower di effettuare una denuncia.

Inoltre, per confermare la robustezza dei nostri risultati, dimostriamo che la fiducia nella condotta governativa aumenta la probabilità che il whistleblower effettui una denuncia, anche attraverso un' analisi interna al soggetto, ovvero confrontando, per lo stesso soggetto, la risposta alla prima domanda con quella alla seconda domanda. Ricordiamo che dal momento che non si è riscontrato alcun effetto sui risultati dovuto al genere possiamo inglobare i dati di Marco e Sara in un'unica variabile. Per fare questo utilizziamo il Wilcoxon Rank Singed Test.

Confrontiamo quindi "Marco/Sara Grande Fiducia" al primo stadio, quindi lo scenario AC nella sua prima fase, con "Marco/Sara Poca Fiducia" al secondo stadio, quindi con lo scenario AC nella sua seconda fase, per verificare che in probabilità è vero che il soggetto ha riportato una valutazione maggiore nella prima fase rispetto alla seconda. Confrontiamo inoltre "Marco/Sara Poca Fiducia" al primo stadio, quindi lo scenario BD nella sua prima fase con "Marco/Sara Grande Fiducia" al secondo stadio, quindi lo scenario BD nella sua seconda fase, per verificare che in probabilità è vero che il soggetto ha riportato una valutazione inferiore nella scenario di grande fiducia rispetto a quello di scarsa fiducia indipendentemente dalle fasi.

Fase	Media Scenario AC	Media Scenario BD
1	2.862	2.579
2	2.551	3.057
N. di osservazioni	138	140
Z	4.418	-6.474
p-value (Wilcoxon Signed Rank Test)	0.000	0.000

Come è possibile osservare dai risultati presentati, il valore delle osservazioni medie conferma la nostra ipotesi, infatti come previsto, il valore medio nel caso di grande fiducia nella prima fase risulta sensibilmente maggiore rispetto al caso di poca fiducia nella seconda fase, così come il valore medio nel caso di poca fiducia nella prima fase risulta sensibilmente inferiore rispetto al caso di grande fiducia. Questi risultati ci dimostrano ancora una volta come una situazione di grande fiducia governativa aumenti la probabilità che il whistleblower effettui una segnalazione mentre una situazione di scarsa fiducia nelle autorità riduca sensibilmente la probabilità di whistleblowing. Infatti, nonostante la differenza nell' ordine delle fasi dei trattamenti, è possibile affermare come una maggiore fiducia nel governo garantisca una maggiore probabilità di whistleblowing. Inoltre, il bassissimo valore del p-value conferma questo risultato mostrandoci che le statistiche sono corrette e attendibili e che si registra un effetto statistico significativo. Viene quindi dimostrato che in caso di grande fiducia il whistleblower presenta una probabilità maggiore di effettuare una denuncia rispetto al caso in cui ci sia poca fiducia.

Infine, vogliamo dimostrare ancora maggiormente la robustezza dei nostri risultati attraverso un ultima analisi tra soggetti. Dal momento che non si riscontra alcun effetto di genere, è possibile comparare "Marco Grande Fiducia" con "Sara Poca Fiducia", e allo stesso modo è possibile comparare "Marco Poca Fiducia" con "Sara Grande Fiducia" in modo tale da analizzare gli effetti dei differenti trattamenti,

inoltre ricordando che non si è riscontrato alcun effetto sui risultati dovuto all' ordine è possibile inglobare i dati delle due fasi in una singola variabile. Per effettuare questa analisi utilizziamo sempre il Wilcoxon rank-sum test a due code, compariamo quindi:

1. Marco Grande Fiducia con Sara Poca Fiducia.

Trattamento	**Media**	**N. di osservazioni**
Marco Grande Fiducia	2.971	140
Sara Poca Fiducia	2.587	138
Z	3.992	
p-value (Wilcoxon rank-sum test, 2s)	0.000	

Rileviamo effetti significativi dovuti alla differenza di trattamento, infatti è possibile osservare come nel caso di "Sara Poca Fiducia" si registri una diminuzione media del 23% nelle osservazioni rispetto al trattamento "Marco Grande Fiducia", inoltre il bassissimo valore del p-value ci mostra l'attendibilità della differenza tra i trattamenti, registrando un effetto statistico significativo. Possiamo quindi affermare che la fiducia nelle autorità aumenta in maniera più che significativa la probabilità di whistleblower.

2. Marco Poca Fiducia con Sara Grande Fiducia.

Trattamento	**Media**	**N. di osservazioni**
Marco Poca Fiducia	2.543	140
Sara Grande Fiducia	2.949	138
Z	-3.878	
p-value (Wilcoxon rank-sum test, 2s)	0.000	

Anche in questo caso rileviamo effetti significativi dovuti al trattamento, infatti è possibile osservare come nel caso di "Marco Poca Fiducia" si registri una diminuzione media del 24% nelle osservazioni rispetto al trattamento di "Sara Grande Fiducia", inoltre il bassissimo valore del p-value ci mostra l'attendibilità della differenza tra i trattamenti determini un effetto statistico significativo. Di conseguenza i dati confermano la nostra ipotesi ed è quindi possibile affermare che la fiducia nelle autorità aumenta in maniera più che significativa la probabilità di whistleblower.

Concludiamo quindi, affermando la nostra ipotesi e sostenendo che la fiducia nelle autorità rappresenta una determinante importante per il whistleblower. I nostri risultati dimostrano che in presenza di una situazione di grande fiducia nelle autorità si registra una probabilità maggiore che il whistleblower decida di effettuare una denuncia mentre in una situazione di scarsa fiducia istituzionale la probabilità che il whistleblower effettui una denuncia si ridurrà drasticamente. Di conseguenza, maggiore sarà la fiducia istituzionale e migliore sarà la condotta governativa maggiore sarà la probabilità di whistleblowing. Questo studio contribuisce alla letteratura inerente il whistleblower come arma contro l'evasione fiscale e alla letteratura inerente la morale fiscale. Ci permette di osservare quanto la morale fiscale e il whistleblower siano influenzati positivamente dalla fiducia nelle istituzioni. Pertanto possiamo supporre che una migliore condotta governativa e una minore corruzione, garantendo una maggiore fiducia istituzionale, possano potenziare la decisione del whistleblower di effettuare segnalazioni.

Conclusione

L'elaborato ha voluto indagare la figura del whistleblower come arma contro l'evasione fiscale. Partendo dall'analisi empirica dei modelli di evasione fiscale, dai metodi di misurazione dell' evasione stessa e dalle soluzioni proposte per affrontare questo problema (Slemrod e Yitzhaki 2002; Alm 2012) è stato possibile osservare come l'inserimento di una terza parte riportante all'interno del modello standard di Alligham e Sandmo (1972) abbassi il livello di evasione fiscale registrando un effetto positivo maggiore sull'osservanza fiscale rispetto a quello registrato dagli effetti sociali (Kleven, Kreiner, Saez, 2009). I modelli economici, infatti, cercano di inserire gli effetti sociali all' interno dei modelli di evasione fiscale, in virtù del fatto che le decisioni dei contribuenti potrebbero essere influenzate dai propri specifici ambienti sociali e culturali. Vengono inclusi fattori come i costi psicologici, il prestigio, la correttezza, le norme sociali. I costi psicologici collegati all' evasione fiscale possono rappresentare un fattore influente per scoraggiare le persone ad imbrogliare e sotto dichiarare il proprio reddito. Per esempio, i costi psicologici possono sorgere perché le persone temono di essere scoperte o di subire vergogna pubblicamente (Hashmizade et al., 2012). Sono state quindi analizzate le determinati situazionali ed individuali che influenzano il comportamento del whistleblower, dimostrando come dal punto di vista dei fattori individuali, le decisioni del whistleblower vengano influenzate dalla norma soggettiva, dal controllo comportamentale percepito e dall'atteggiamento nei confronti del whistleblower stesso. Inoltre, è stato possibile osservare come, dal punto di vista dei fattori situazionali, le decisioni dei whistleblowers vengano influenzate dalla serietà dell'illecito, dallo stato del trasgressore e dal costo personale di segnalazione. Questi risultati contribuiscono a fornire una panoramica più dettagliata sul metodo di agire del whistleblower , ci suggeriscono inoltre, di incentivare gli studi comportamentali inerenti il whistleblower stesso, in modo tale da poterli sfruttare per incentivare l'attività di denuncia di questo soggetto.

Successivamente, è stato dimostrato a livello empirico come il sistema di controllo fiscale tramite whistleblowing risulti essere più efficiente di un semplice controllo fiscale causale. Infatti, è stato possibile osservare come gli individui, in presenza di un sistema di whistleblowing, siano portati a dichiarare un reddito più veritiero rispetto al caso di un controllo fiscale casuale. Questo risultato è imputabile al fatto che gli individui sono portati a ritenere che la probabilità di essere controllati sia maggiore in presenza di whistleblower e di conseguenza, poiché aumenta la probabilità di essere scoperti, gli individui risultano meno inclini al rischio e si comportano in modo più onesto (Bazart, Beaud e Duboid, 2017).

In seguito, è stato analizzata più nel dettaglio la figura del whistleblower attraverso uno studio focalizzato su come i compensi monetari influenzano il comportamento degli informatori. E' stato possibile dimostrare attraverso l'analisi di uno studio empirico che gli incentivi monetari aumentano la probabilità di whistleblower, osservando come il livello di conformità fiscale sia maggiore quando i soggetti sono a conoscenza del fatto che vengono corrisposti incentivi finanziari a chi denuncia gli evasori fiscali. Infatti, Breuer (2013) dimostra che i soggetti registrano un aumento significativo della quota di entrate denunciate nel caso sia prevista l'assegnazione di incentivi consistenti rispetto al caso in cui siano previsti piccoli incentivi o nessun incentivo. Di conseguenza, questo risultato conferma la teoria di Feldman e Lobel (2010) che indaga come i soggetti reagiscano al rischio di controllo maggiore con un maggiore livello di osservanza fiscale.

Successivamente, è stato osservato come un whistleblower esterno risulti più efficiente di un whistleblower interno (Howse e Daniels, 1995), infatti l'indipendenza di un soggetto estero all'organizzazione facilita l'azione di denuncia, poiché vengono meno in questo contesto, le dimensioni di lealtà che coinvolgono invece gli individui quando sono interni all'organizzazione. Le principali motivazioni imputabili a questo risultato sono da individuare infatti, nel legame che un whistleblower interno presenta con l'organizzazione. Tale legame, oltre che causare un costo psicologico

derivante dal tradimento di lealtà, potrebbe condurlo a coprire l'illecito, a nascondere le prove e il trasgressore pur di salvare la propria organizzazione, o in un secondo caso potrebbe venir comprato il suo silenzio.

Infine, il contributo principale di questa tesi consiste nel risultato ottenuto dall'indagine sperimentale effettuata in Italia. Infatti, la mia ricerca dimostra l'esistenza di una relazione positiva tra il comportamento del whistleblower e la fiducia istituzionale, oltre che migliorare la motivazione intrinseca dei contribuenti (Torgler, 2003) e diminuire il livello di evasione fiscale (Muehlbacher et al., 2011; Kogler et al., 2015). Analizzando il dataset ricavato dall' indagine, è stato possibile osservare come la presenza di una buona condotta governativa ed una grande fiducia istituzionale aumenta la probabilità che un whistleblower effettui una segnalazione rispetto ad una situazione di cattiva condotta governativa e scarsa fiducia istituzionale dove la probabilità diminuisce significativamente. Inoltre, è stato possibile osservare come la morale fiscale aumenta la probabilità di whistleblower, infatti si rileva nell'analisi una correlazione positiva significativa tra la morale fiscale e la decisione del whistleblower di effettuare una segnalazione, contribuendo agli studi che trattano la morale fiscale (Torgler, 2003). Questi risultati contribuiscono in modo significativo alla letteratura inerente il whistleblower, confermando l'efficienza di una terza parte riportante, infatti non sono a conoscenza di altri studi empirici, condotti in Italia, che trattino la figura del whistleblower applicandolo all'evasione fiscale.

Di conseguenza, analizzando i risultati evidenziati in questo studio, è possibile supporre che, per combattere il problema dell'evasione fiscale, introdurre una figura come quella del whistleblower in Italia possa rappresentare davvero una svolta. Inoltre, per ridurre il livello di evasione, bisognerebbe migliorare la morale fiscale dei contribuenti (Feld and Frey, 2002) e, soprattutto, sarebbe necessario che le autorità introducessero delle politiche mirate a migliorare la condotta governativa ed a sviluppare una maggiore fiducia istituzionale nei contribuenti. Sarebbe, inoltre,

consigliabile istruire i cittadini alle pratiche di whistleblowing, infatti, in molti casi, a causa delle diverse connotazioni culturali, i whistleblower vengono visti come spie, infami, traditori (Jubb, 1999), di conseguenza sarebbe necessario educare gli individui alle pratiche di segnalazione, motivandoli a denunciare gli evasori fiscali. Infine, concludo affermando, sulla base dei risultati ottenuti, che le autorità fiscali Italiane dovrebbero aggiornarsi sui metodi di soluzione all'evasione fiscale, introducendo la figura del whistleblower all'interno del sistema tributario Italiano, varando regolamentazioni legislative opportune a supportare un sistema di controllo fiscale come quello del whistleblowing, con lo scopo di assicurare sicurezza, protezione e regolamentazione agli informatori in modo tale evitare ritorsioni dalla parte denunciata.

Bibliografia

Abbink, K. & K. Wu. (2017). 'Reward Self-Reporting to Deter Corruption: An Experiment on Mitigating Collusive Bribery', Journal of Economic Behavior and Organization, 133: 256-272.

Abbink, K., Dasgupta, U., Gangadharan, L., & Jain, T. (2014). 'Letting the briber go free: An experiment on mitigating harassment bribes'. *Journal of Public Economics, 111*, 17-28.

Ahmad, S. A., Smith, M. and Ismail, Z., (2010). "Internal Whistle-blowing Intentions in Malaysia: Factors That Influence Internal Auditors' Decision-Making Process". *International Conference on Business and Economic Research*, 15 - 16 March 2010.

Alekseev, A., Charness, G., and U. Gneezy, (2016). 'Experimental Methods: When and Why Contextual Instructions are Important', Journal of Economic Behavior and Organization http://dx.doi.org/10.1016/j.jebo.2016.12.005.

Allingham, M. G., & A. Sandmo (1972). Income tax evasion: a theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1(34), 323-338.

Ajzen, I., (2005). *Attitudes, Personality and Behaviour, 2nd ed*., Maidenhead, Open University Press. Available at: https://www.dawsonera.com/abstract/9780335224005 accessed September 9, 2013.

Alleyne, P., Hudaib, M. and Pike, R., (2013). "Towards A Conceptual Model of Whistle-Blowing Intentions Among External Auditors". *The British Accounting Review*, 45 (1), 10.

Alm J. (2012): 'Measuring, explaining, and controlling tax evasion: lessons from theory, experiments, and field studies', *International Tax and Public Finance*, Vol. 19, No. 1, p. 54-77.

Alm J., Jackson B.R. and McKee M. (1992a): 'Estimating the Determinants of Taxpayer Compliance with Experimental Data', *National Tax Journal*, Vol. 45, No. 1, p. 107-114.

Alm, J., and M. McKee (2004): "Tax Compliance as a Coordination Game," *Journal of Economic Behavior & Organization*, 54, 297 – 312.

Alm, J., Sanchez, I., & De Juan, A. (1995). Economic and noneconomic factors in tax compliance. *Kyklos*, *48*(1), 1-18.

Alm, J., & Torgler, B. (2006). Culture differences and tax morale in the United States and in Europe. *Journal of economic psychology*, *27*(2), 224-246.

Andreoni, J., Erard, B., & Feinstein, J. (1998). Tax compliance. *Journal of Economic Literature*, 818-860.

Apaza C., Chang Y., (2008) The Impact of External Whistleblowers on Uncovering Corruption: A Comparative Study .

Apesteguia, J., Dufwenberg, M., & Selten, R. (2007). Blowing the whistle. *Economic Theory*, *31*(1), 143-166.

Artavanis N., Morse A. and Tsoutsoura M. (2012): 'Tax Evasion across Industries: Soft Credit Evidence from Greece', Chicago Booth Research Paper No. 12-25.

Asbury, B. D. (2010): "Anti-Snitching Normas and Loyalty," *Oregon Law Review*, 89, 1257 – 1312.

Aubert, C., W. Kovacic, and P. Rey (2006): "The Impact of Leniency and Whistleblowing Programs on Cartels," *International Journal of Industrial Organization*, 24, 1241 – 1266.

Barr A. and Serra D. (2010): ‘Corruption and culture: An experimental analysis’, *Journal of Public Economics*, Vol. 94, No. 11-12, p. 862-869.

Bazart C., Beaud M. e Dubois D., (2017). “Whistleblowing vs random audit: An experimental test of relative efficiency”, Working Papers " 17-04, LAMETA, Universtiy of Montpellier.

Beaud, M. & Willinger, M. (2015), 'Are People Risk-Vulnerable', Management Science 61(3), 624-636..

Bigoni, M., Fridolfsson, S., Le Coq, C.and Spagnolo, G. (2012). .Fines, Leniency and Rewards in Antitrust," RAND Journal of Economics, 43(2), 368-390.

Bigoni, M., Fridolfsson, S., LeCoq, C., and Spagnolo, G. (2015). .Trust, Leniency and Deterrence., Journal of Law, Economics and Organization 31(4), 663-689.

Blackwell C. (2007): ‘A Meta-Analysis of Tax Compliance Experiments’, International Center for Public Policy Working Paper Series at Andrew Young School of Policy Studies, Georgia State University.

Bobek D.D., Roberts R.W. and Sweeney J.T. (2007): ‘The Social Norms of Tax Compliance: Evidence from Australia, Singapore, and the United States’, *Journal of Business Ethics*, Vol. 74, No. 1, p. 49-64.

Bok, S. (1983): “Whistleblowing and Professional Responsibility,” in *Ethical Theory and Business*, ed. by T. L. Beauchamp, and N. E. Bowie, chap. Whistleblowing and Professional Responsibility, p. 261. Prentice Hall, New Jersey, 2ndedn.

Bosco L. and Mittone L. (1997): ‘Tax Evasion and Moral Constraints: some Experimental Evidence’, *Kyklos*, Vol. 50, No. 3, p. 297-324.

Bjørkelo, B., Einarsen, S., and Matthiesen, S. “Predicting proactive behaviour at work: Exploring the role of personality as an antecedent of whistleblowing behaviour.” *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, Vol. 83 (2010), pp. 371-394.

Breuer, L. (2013). “Tax Compliance and Whistleblowing: The Role of Incentives”, The Bonn Journal of Economics, Vol 2, No. 2, pp. 7-44.

Callahan and Collins, *supra* n. 28; T. Barnett, D. S. Cochran and G. S. Taylor, "The Internal Disclosure Policies of Private-Sector Employers: An Initial Look at Their Relationship to Employee Whistleblowing", *Journal of Business Ethics*, 12, 1993, p. 127.

Casanegra de Jantscher, M., Silvani, C. and Vehorn, C. L. (1992). ‘Modernizing Tax Administration’, in Tanzi, V. (eds.*), Fiscal Policies in Economies in Transition*, Washington, International Monetary Fund, pp. 120-141.

Chaudhuri A. (2011): ‘Sustaining cooperation in laboratory public goods experiments: a selective survey of literature’, *Experimental Economics*, Vol. 14, No. 1, p. 23-37.

Chiu, R. “Ethical judgment and whistleblowing intention: Examining the moderating role of locus of control.” *Journal of Business Ethics*, Vol. 43(1-2) (2003), pp. 65-74.

Choo, L., Grimm, V., Horvath, G., and Nitta, K. *Remuneration Structure and Whistleblowing Behaviour: An Experimental Investigation*. Working Paper (2016). University of Erlangen-Nuremberg.

Cortina, Lilia M. and Magley, Vicki J., (2003).“Raising Voice, Risking Retaliation: Events Following Interpersonal Mistreatment in the Workplace”. *Journal of Occupational Health Psychology*, 8 (4), 247-265.

Cotten S. and Santore R. (2016). ‘Whistleblowers, Amnesty, and Managerial Fraud: An Experimental Investigation’.Unpublished manuscript.

Cummings R.G., Martínez-Vázquez J. and McKee M. (2001): 'Cross Cultural Comparison of Tax Compliance Behavior', Georgia State University, Andrew Young School of Policy Studies, Working Paper No. 01-3.

Cummings, R. G., Martinez-Vazquez, J., McKee, M., & Torgler, B. (2009). Tax morale affects tax compliance: Evidence from surveys and an artefactual field experiment. *Journal of Economic Behavior & Organization*, *70*(3), 447-457.

Curtis, Mary B., (2006). "Are Audit-Related Ethical Decisions Dependent Upon Mood?" *Journal of Business Ethics*, 68 (2), 191-209.

Dhami S. and al-Nowaihi A. (2007): 'Why do people pay taxes? Prospect theory versus expected utility theory', *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 64, No. 1, p. 171-192.

Deci, E. L., R. Koestner, and R. M. Ryan (1999): "A meta-analytic review of experiments examining the effects of extrinsic rewards on intrinsic motivation," *Psychological Bulletin*, 125, 627 – 668.

Dijkstra, P., M. Haan, and L. Schoonbeek (2011): "Leniency Programs and the Design of Antitrust: Experimental Evidence with Unrestricted Communication,".

Dworkin, T. and Baucus, M. "Internal vs. External Whistleblowers: A Comparison of Whistleblowing Processes." *Journal of Business Ethics*, Vol. 17 (1998), pp. 1281-1298.

Dworkin and E. S. Callahan, "Internal Whistleblowing: Protecting the Interests of the Employee, the Organization, and Society", *American Business Law Journal*, 29, 1991, p. 267 at 273.

Dyck, A., Morse, A. and Zingales, L. (2010). "Who Blows the Whistle on Corporate Fraud?"

The Journal of Finance, 65, 2213-53.

Engel E. and Hines J.R. (1999): 'Understanding tax evasion dynamics', NBER Working paper series No. 6903, National Bureau of Economic Research.

Engel, C., Goerg, S., and Yu, G. "Symmetric vs. Asymmetric Punishment Regimes for Bribery." *MPI Collective Goods Preprint*, No. 2012/1, online: http://ssrn.com/abstract=1983969.

Fehr, E. and Fischbacher, U. "Third-party punishment and social norms." *Evolution and Human Behavior*, Vol. 25(2) (2004), pp. 63-87.

Feld, L. P., & Frey, B. S. (2002). Trust breeds trust: How taxpayers are treated. *Economics of Governance*, *3*(2), 87-99.

Feld, L. P., & Tyran, J. R. (2002). Tax evasion and voting: An experimental analysis. *Kyklos*, 55(2), 197-221.

Feldman, Y., Lobel, O. (2010). 'The Incentives Matrix: The Comparative Effectiveness of

Rewards, Liabilities, Duties and Protections for Reporting Illegality', Texas Law Review, Vol 87

Felli, L. and R., Hortala-Vallve (2016). .Collusion, Blackmail and Whistle-Blowing,.Quarterly

Journal of Political Science, 11(3): 279-312.

Frey, B. S. (2002). Direct Democracy for Transition Economies, paper for the Collegium Budapest, Institute for Advanced Study.

Frey, B., and R. Jegen (2011): "Motivation Crowding Theory," *Journal of Economic Surveys*, 15, 589 – 611.

Frey B.S. and Torgler B. (2007): 'Tax morale and conditional cooperation', *Journal of Comparative Economics*, Vol. 35, No. 1, p. 136-159.

Friedland, N., S. Maital, and A. Rutenberg (1978): “A Simulation Study of Income Tax Evasion,” *Journal of Public Economics*, 10, 107 – 117.

Gao, J., Greenberg, R., and Wong-on-wing, B. “Whistleblowing intentions of lower-level employees: The effect of reporting channel, bystanders, and wrongdoer power status.” *Journal of Business Ethics* 126.1 (2015), pp. 85-99.

Grimm, Veronika; Choo, Lawrence; Horvath, Gergely; Nitta, Kohei (2016) :Whistleblowing and Diffusion of Responsibility: An Experimental Investigation, Beiträge zur Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik 2016: Demographischer Wandel - Session: Social Norms and Diffusion of Responsibility, No. G21-V2.

Hamaguchi, Y., Kawagoe, T. and A. Shibata, (2009). .Group Size E¤ects on Cartel Formation and the Enforcement Power of Leniency Programs., International Journal of Industrial Organization 27(2), 145-165.

Hardin, R., 1998. Trust in government. In: Braithwaite, V., Levi, M. (Eds.), Trust and Governance. Russell Sage Foundation, New York, pp. 9–27.

Herrmann B., Thöni C. and Gächter S. (2008): ‘Antisocial punishment across societies’, *Science*, Vol. 319, No. 5868, p. 1 362-1367.

Hersh, M. (2002): “Whistleblower – Heroes or Traitors?: Individual and Collective Responsibility for Ethical Bevahiour,” *Annual Reviews of Control*, 26, 243 – 262.

Hashimzade N., Myles G.D. and Tran-Nam B. (2012): ‘Application of behavioural economics to tax evasion’, *Journal of Economic Surveys*, Online Version, doi: 10.1111 / j.1467-6419.2012.00733.x.

Hinloopen, J. and A. Soetevent, (2008). “Laboratory Evidence on the effectiveness of corporate leniency programs”, RAND Journal of Economics, 39(2), 607-616.

Hinloopen, J., & Onderstal, S. (2014). Going once, going twice, reported! Cartel activity and the effectiveness of antitrust policies in experimental auctions. *European Economic Review*, *70*, 317-336.

Howse, R., & Daniels, R. J. (1995). Rewarding Whistleblowers: The Costs and Benefits of an Incentive-Based Compliance Strategy. 525-549. Retrieved from http://repository.upenn.edu/law_series/4.

Jeffrey V. Butler & Danila Serra & Giancarlo Spagnolo, 2017. "Motivating Whistleblower", Departmental Working Papers 1701, Southern Methodist University, Department of Economics.

Jubb, P. B. (1999). Whistleblowing: A restrictive definition and interpretation. *Journal of Business Ethics*, *21*(1), 77-94.

Kirchler, E., Hoelzl, E., & Wahl, I. (2008). Enforced versus voluntary tax compliance: The 'slippery slope" framework. *Journal of Economic Psychology*,*29*(2), 210-225.

Kleven H.J., Kreiner C.T. and Saez E. (2009): 'Why can modern governments tax so much? An agency model of firms as fiscal intermediaries', NBER Working paper series No. 15218, National Bureau of Economic Research.

Kleven H.J., Knudsen M.B., Kreiner C.T., Pedersen S. and Saez M. (2011): 'Unwilling or unable to cheat? Evidence from a tax audit experiment in Denmark', *Econometrica*, Vol. 79, No. 3, p. 651-692.

Kogler, C., Muehlbacher, S., & Kirchler, E. (2015). Testing the "slippery slope framework" among self-employed taxpayers. *Economics of Governance*, *16*(2), 125-142.

Koch, A. (2007): "Denunziation als Straftat nach 1945 und 1989," in *Derwillkommene Verrat*, ed. by M. Schröter, pp. 185 – 202. Velbrück Wissenschaft, Weilerswist.

Konrad K., Lohse T. and Qari S. (2012): ‘Customs Compliance and the Power of Imagination’, CESifo Working Paper No. 3702.

Konrad K.A. and Qari S. (2012): ‘The Last Refuge of a Scoundrel? Patriotism and Tax Compliance’, Economica, Vol. 79, No. 315, p. 516-533.

Kucher, M., Götte, L., 1998. Trust me: an empirical analysis of taxpayer honesty. Finanzarchiv 55, 429–444.

Lago-Peñas I. and Lago-Peñas S. (2010): ‘The determinants of tax morale in comparative perspective: Evidence from European countries’, *European Journal of Political Economy*, Vol. 26, No. 4, p. 441-453.

Latane D. , Darley J.M, ‘Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility’,

Journal of Personality and Social Psychology, 8, 377–383, (1968).

Lepine, J.. and Van Dyne, L. “Voice and Cooperative Behavior as Contrasting Forms of Contextual Performance: Evidence of Differential Repationships With Big Five Personality Characteristics and Cognitive Ability.” *Journal of Applied Psychology*, Vol. 86 (2001), pp. 326-336.

Levin, M. and Satarov, G. (2000). ‘Corruption and Institutions in Russia’, *European Journal of*

Political Economy, 16, 113-132.

Masclet, D., Montmarquette, C. & Viennot-Briot, N. (2013), "Comment réduire la fraude fiscale? Une expérience sur le signalement," CIRANO Project Reports 2013rp-01, CIRANO.

Mealem, Y., Tobol, Y., & Yaniv, G. (2010). Whistle-blowers as a Deterrent to Tax Evasion. *Public Finance Review*, *38*(3), 306-320.

Miceli, M., Dozier, J., and Near, J. “Blowing the Whistle on Data Fudging: A Controlled Field Experiment.” *Journal of Applied Social Psychology*, Vol. 21(4) (1991), pp. 271-295.

Miceli, M. and Near, J. “Individual and Situational Correlates of Whistle-Blowing.” *Personnel Psychology*, Vol. 41 (1988), pp. 267-281.

Miceli, M. and Near J. (1994). .Relationship among Value Congruence, Perceived Victimization, and Retaliation against Whistle-blowers,. Journal of Management 20(4), 773-794., Lexington Books.

Miceli, M. and Near, J., and Dworkin, T. “Whistleblowing in Organizations.” (Routledge, New York) (2008).

Miceli, M. and Near, J. “When do observers of organizational wrongdoing step up? Recent US research on the factors associated with whistleblowing.” in David B. Lewis (ed.), A Global Approach to Public Interest Disclosure (2010), pp. 74-90.

Mitzkewitz, M. Nagel, R. Experimental results on ultimatum games with incomplete information, *International Journal of Game Theory*, 22, 171-98, (1993).

Muehlbacher, S., Kirchler, E., & Schwarzenberger, H. (2011). Voluntary versus enforced tax compliance: Empirical evidence for the ‘slippery slope” framework. *European Journal of Law and Economics*, *32*(1), 89-97.

Naj, A. K "Internal Suspicions; GE's Drive to Purge Fraud is Hampered by Workers' Mistrust", *Wall Street Journal*, 22 July, 1992, AI-2,6, col. 1.

Near, J., and M. Miceli (1985): “Organizational Dissidence: The Case of Whistle-Blowing,” *Journal of Business Ethics*, 5, 1 – 16.

Osterloh, M., J. Frost, and B. Frey (2002): “The Dynamics of Motivation in New Organizational Forms,” *International Journal of the Economics of Business*, 9, 61 – 77.

Park, H. and Blenkinsopp, J., (2009). “Whistleblowing As Planned Behavior – A Survey Of South Korean Police Officers”. *Journal of Business Ethics*, 85 (4), 545-556.

Pissarides C.A. and Weber G. (1989): ‘An expenditure-based estimate of Britain’s black economy’, *Journal of Public Economics*, Vol. 39, No. 1, p. 17-32.

Ryan, R., and E. L. Deci (2000): “Self-determination Theory and the Facilitation of Intrinsic Motivation, Social Development and Well-Being,” *American Psychologist*, 55, 68 – 78

Reuben, E., & Stephenson, M. (2013). Nobody likes a rat: On the willingness to report lies and the consequences thereof. *Journal of Economic Behavior & Organization*, *93*, 384-391.

Raiser, M., Haerpfer, C., Nowotny, T. and Wallace, C. (2001). Social Capital in Transition: A First Look at the Evidence, EBRD working paper 61.

Robinson, S. N., Robertson, J.C., and Curtis, M.B. “The effects of contextual and wrongdoing attributes on organizational employees’ whistleblowing intentions following fraud.” *Journal of business ethics*, Vol. 106.2 (2014), pp. 213-227.

Rothschild, J., and T. Miethe (1999). ‘Whistle-Blower Disclosures and Management Retaliation’, Work and Occupations, 26(1), 107-128.

Schneider, F. (2005). Shadow economies around the world: what do we really know? *European Journal of Political Economy*, *21*(3), 598-642.

Schmolke, K.U. and V. Utikal (2016), .Whistleblowing: Incentives and Situational Determinants," FAU - Discussion Papers in Economics, No. 09/2016. Available at SSRN: https://ssrn.com/abstract=2820475 or http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2820475.

Shikora, J. (2011). ‘Bringing good and bad Whistle-blowers to the Lab’, Munich Discussion Paper No. 2011- 4, online: http://epub.ub.uni-muenchen.de/12161/.

Schultz, J. J., *et al*., (1993). “An Investigation of The Reporting of Questionable Acts in An International Setting”. *Journal of Accounting Research*, 31, 75-103.

Slemrod J. (2007): ‘Cheating Ourselves: The Economics of Tax Evasion’, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 21, No. 1, p. 25-48.

Slemrod J., Blumenthal M. and Christian C. (2001): ‘Taxpayer response to an increased probability of audit: evidence from a controlled experiment in Minnesota’, *Journal of Public Economics*, Vol. 79, No. 3, p. 455-483.

Slemrod J. and Weber C. (2012): ‘Evidence of the invisible: toward a credibility revolution in the empirical analysis of tax evasion and the informal economy’, *International Tax and Public Finance*, Vol. 19, No. 1, p. 25-53.

Slemrod J. and Yitzhaki S. (2002): ‘Tax avoidance, evasion and administration’, in Auerbach A.J. and Feldstein M. (eds.): *Handbook of Public Economics*, Vol. 3, Amsterdam: North Holland.

Smith, K.W., 1992. Reciprocity and fairness: positive incentives for tax compliance. In: Slemrod, J. (Ed.), Why People Pay Taxes. Tax Compliance and Enforcement, University of Michigan Press, Ann Arbor, pp. 223–258.

Smith, K.W., Stalans, L.J., 1991. Encouraging tax compliance with positive incentives: a conceptual framework and research directions. Law and Society Review 13, 35–53.

Snow A. and Warren R.S. (2005): ‘Ambiguity about audit probability, tax compliance, and taxpayer welfare’, *Economic Inquiry*, Vol. 43, No. 4, p. 865-871.

Spagnolo, G., (2004). .Divide et Impera: Optimal Leniency Programs,. CEPR Discussion Papers 4840.

Spagnolo, G., (2008). .Leniency and Whistleblowers in Antitrust,.Ch.12 of P.Buccirossi (Ed.) Handbook of Antitrust Economics, 2008, M.I.T. Press.

Stikeleather, B. "When do employers benefit from offering workers a financial reward for reporting internal misconduct?" *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 52 (2016), pp. 1-14.

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. (2003). To evade taxes or not to evade: that is the question. *The Journal of Socio-Economics*, *32*(3), 283-302.

Torgler, B. (2004). "Tax Morale, Trust and Corruption: Empirical Evidence from Transition Countries", CREMA Working Paper Series 2004-05, Center for Research in Economics, Management and the Arts (CREMA).

Torgler B. (2007): 'Tax compliance and tax morale: a theoretical and empirical analysis', Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

Treasury Inspector General for Tax Administration (2016), August 30, Reference number: 2016-30-059.

Van Rijckeghem, C. and Weder, B. (2002). 'Bureaucratic Corruption and the Rate of Temptation: Do Wages in the Civil Service Affect Corruption and by How Much?', in Abed, G. T. and Gupta, S. (eds.), *Governance, Corruption and Economic Performance*, Washington, International Monetary Fund, pp. 59-88.

Waytz, A., Dungan, J., and Young, L. “The whistleblower’s dilemma and the fairness-loyalty tradeoff.” *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 49 (2013), pp. 1027-1033.

Wenzel M. (2004): ‘An Analysis of Norm Processes in Tax Compliance’, *Journal of Economic Psychology*, Vol. 25, p. 213-228.

Wenzel M. (2005): ‘Misperceptions of Social Norms about Tax Compliance: From Theory to Intervention’, *Journal of Economic Psychology*, Vol. 26, p. 862-863.

Yaniv, G. (2001). Revenge, tax informing, and the optimal bounty. *Journal of Public Economic Theory*, *3*(2), 225-233.

Yitzhaki, S. (1974). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of public economics*, *3*(2), 201-202.

Sitografia

https://quifinanza.it/fisco-tasse/in-italia-evasione-fiscale-vale-270-miliardi-di-euro-maglia-nera-in-europa/79326/