

ti relativi agli Usa, anche se compaiono due studi relativi alla Gran Bretagna e un recente lavoro sull'Italia (IRS 2002)<sup>2</sup>.

Come si può notare – e in linea con quanto emerge quando si considerano i risultati degli anni sessanta, settanta e ottanta – l'evidenza empirica non porta a risultati univoci. Tuttavia, gli studi degli ultimi anni tendono decisamente a convergere verso risultati quantomeno simili per quanto riguarda le stime dei due coefficienti che presentano in questa sede il maggiore interesse: l'elasticità delle donazioni rispetto al reddito e rispetto al prezzo.

Per quanto riguarda le analisi statiche (tabella 3.1), nella stragrande maggioranza dei casi le stime dell'elasticità rispetto al reddito dei donatori portano a valori inferiori all'unità, con valore mediano che si aggira intorno a 0,40-0,50 (che sostanzialmente è anche il valore stimato sulla base dei dati italiani). Tale risultato è in linea, seppure leggermente inferiore, con quello considerato tipico nella letteratura sulla base dei lavori emersi fino al 1990, cioè un'elasticità al reddito di 0,65 (Brooks 2002a). Valori dell'elasticità inferiori a uno significano che, al crescere del reddito, la donazione aumenta in modo meno che proporzionale, e quindi che la percentuale del reddito destinata a erogazioni liberali tenderebbe a diminuire al crescere del reddito stesso. Solo in uno studio su dati della Gran Bretagna (Jones e Posnett 1991a) – emergono stime anche di molto superiori all'unità, in linea con quanto suggerivano alcuni studi degli anni sessanta e settanta.

Si può comunque concludere che dalla letteratura statica nel complesso emerge una indicazione abbastanza chiara per quanto riguarda l'effetto di reddito, e cioè che i donatori rispondano in modo poco elastico rispetto ad aumenti di reddito, cioè con elasticità inferiore a 1, aumentando le proprie donazioni in modo meno che proporzionale rispetto a incrementi di reddito disponibile<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> Un recente studio – Brooks 2002b – analizza il fenomeno delle donazioni al settore non profit in Russia. Per la metodologia utilizzata (un modello non lineare) e per il caso analizzato (un'economia in transizione), tuttavia, i risultati non sono facilmente confrontabili con quelli relativi ai paesi occidentali tipici del resto della letteratura.

<sup>3</sup> Un'elasticità superiore a uno tenderebbe a suggerire che i beni 'acquistati' attraverso la donazione sono beni superiori o di lusso, cui viene destinata una quota crescente del reddito all'aumentare delle disponibilità del donatore. Si noti però che tale stima è comunque ottenuta dalla variabilità di reddito tra donatori, e non dalla variabilità nel tempo del reddito dei donatori stessi.