

do la vera elasticità rispetto a variazioni di reddito considerate permanenti è circa pari a 1.

La seconda conclusione che deriva dai modelli dinamici è che anche per quanto riguarda gli effetti di prezzo non si può dare per scontato che variazioni temporanee e variazioni permanenti di prezzo diano il medesimo risultato in termini di effetto sulla donazione. Dal lavoro di Randolph (1995) emerge infatti che, specularmente al risultato che riguarda il reddito, l'elasticità rispetto a variazioni permanenti di prezzo è piuttosto bassa in valore assoluto (intorno allo zero e non statisticamente significativa), mentre l'elasticità rispetto a variazioni temporanee è molto elevata in valore assoluto, con valori superiori a 2. Ciò significa che il donatore deciderebbe l'allocatione temporale delle proprie donazioni cercando di sfruttare nel modo migliore i vantaggi offerti dal sistema fiscale, rispondendo in modo molto elastico al variare delle condizioni di agevolazione.

La questione, in buona sostanza, rimane tutt'altro che chiusa. Un recentissimo studio di Greene e McClelland (2001) distingue in modo analogo tra variazioni temporanee e permanenti delle variabili cruciali, reddito e prezzo. Tuttavia, per quanto riguarda l'elasticità rispetto al reddito i risultati sono solo qualitativamente simili a quelli di Randolph, nel senso che l'elasticità rispetto a variazioni di reddito permanenti è superiore rispetto a variazioni di reddito temporanee, ma è molto lontana dall'unità. Per quanto riguarda l'elasticità rispetto al prezzo, poi, il coefficiente stimato con riferimento a variazioni temporanee è addirittura di segno diverso rispetto a quanto previsto dalla teoria.

Non vi è dubbio che sia necessaria ulteriore ricerca empirica per esplorare questo promettente filone di indagine al fine di ottenere risultati che, dal punto di vista delle implicazioni per il disegno dei sistemi fiscali e dei sistemi di agevolazione alla donazione, sono cruciali.

In effetti, se si ritiene che l'effetto più forte sulle donazioni provenga dal prezzo della donazione stessa, si può ragionevolmente temere che riforme fiscali che aumentano tale prezzo (attraverso la riduzione delle aliquote dell'imposta personale sul reddito) facciano diminuire il volume totale delle donazioni. Se invece si ritiene che l'effetto più forte sia quello di reddito, l'implicazione in termini di politica fiscale è che, se si vuole fare crescere il volume di donazio-