

sostenuto (prescindendo da considerazioni di altruismo, ecc.).

Va comunque sottolineato come la cautela sia d'obbligo per quanto concerne l'attendibilità del reddito dichiarato.

b) *Relazione con l'età* (tab. 4)

I risultati delle *survey* fiscali hanno generalmente evidenziato come siano i più giovani ad essere più proclivi all'aumento delle spese e comunque ai cambiamenti di bilancio, e viceversa per i più anziani (fatto spiegabile con motivazioni prevalentemente culturali).

La lettura della tabella 4 conferma in parte questi risultati in quanto nella classe di età più giovane abbiamo il 54% di «espansionisti», che scendono al 38% nella classe modale tra i 40 e i 50 anni. Viceversa si assiste ad una ripresa per gli anziani (48%).

Si può quindi presumere che giovani e anziani siano le categorie sociali con maggiori necessità di servizi pubblici, mentre la popolazione centrale, probabilmente nel cuore della vita lavorativa, percepisca un maggior «peso» per il carico fiscale, al quale non corrispondono sufficienti benefici in termini di spesa pubblica.

c) *Relazione con il livello di istruzione* (tab. 5)

In genere si sono riscontrate correlazioni positive tra preferenze di spesa e livello di istruzione, spiegabili con una maggiore comprensione della cosiddetta *fiscal connection* tra entrate e spese, e della necessità dei sistemi fiscali. Anche nel nostro campione le esigenze complessive di cambiamento appaiono correlate al livello dei titoli di studio. Un possibile indicatore può essere dato dallo scarto tra «espansionisti» e «riduzionisti», che raggiunge il 30% nel caso dei titoli di studio alti.

d) *Relazione con la condizione professionale* (tab. 6)

In numerose ricerche in materia, lo *status* di lavoratore dipendente o indipendente è correlato abbastanza nettamente con le preferenze per un aumento di spesa (dipendenti) e per una diminuzione d'imposizione fiscale (lavoratori indipendenti); il nostro campione non sfugge alla regola, anche se probabilmente la motivazione generalmente adottata per spiegare la differenza - la maggiore «visibilità»