



IL GRANDE BLUFF DEI TAGLI ALLE TASSE

**Se il governo promette meno tasse le
tagliera' solo ai
più ricchi. Paul Krugman spiega l'esempio
americano**

La crociata contro le tasse domina la politica americana moderna da venticinque anni. Non uso la parola "crociata" con leggerezza. I sostenitori degli sconti fiscali sono implacabili, quasi fanatici. Un'indicazione del fervore del movimento - e del suo potere politico - l'abbiamo avuta durante la guerra in Iraq. La guerra è una faccenda costosa, e prevede quasi sempre degli aumenti delle tasse. Ma non nel 2003. "Di fronte a una guerra niente è più importante che ridurre le tasse", ha dichiarato Tom DeLay, il leader della maggioranza alla camera dei rappresentanti. E le tasse sono state ridotte, non solo in tempo di guerra ma addirittura in presenza di un deficit di bilancio da record. Una delle conseguenze della crociata contro le tasse è che adesso c'è una fondamentale disparità tra i benefici che gli americani si aspettano di ricevere dal governo e i soldi che il governo incassa. Questa differenza sta già avendo forti ripercussioni a livello statale e locale. E se le tasse rimarranno basse come adesso, non potremo più permetterci un governo come lo abbiamo adesso. Come siamo arrivati a questo punto? Quali sono le origini della crociata contro le tasse? E dove ci sta portando?

Le due teorie



Proviamo a fare un quadro della situazione: rispetto agli standard internazionali, negli Stati Uniti si pagano poche tasse. Per molte persone non aumentano da una generazione: le tasse dei ricchi sono scese a livelli che non si vedevano dal New Deal. Anche prima degli ultimi tagli, pagavamo meno dei cittadini di altri paesi avanzati o degli americani di una generazione fa - e adesso chi ha un reddito alto è veramente soddisfatto. Eppure tanti americani si dichiarano contrari alle tasse, e il partito che controlla tutti e tre i rami del governo federale ha messo la riduzione delle tasse tra le sue massime priorità. Perché? Spesso è difficile capire a cosa mirano i crociati antitasse. Il motivo dell'incomprensione non è, o non è solo, che sono in malafede - anche se, come vedremo, negli ultimi anni la malafede è diventata una delle loro caratteristiche. La confusione nasce piuttosto dal fatto che l'attuale movimento antitasse continua a oscillare tra due dottrine. Entrambe queste dottrine sostengono la stessa cosa: una forte riduzione delle imposte per le persone ad alto reddito. Ma la sostengono per motivi diversi. Una delle due è diventata famosa con il nome di "economia dell'offerta", secondo cui il governo può ridurre le tasse senza dover drasticamente tagliare i costi della spesa pubblica. All'altra dottrina si fa spesso riferimento come "affama la bestia", un'espressione coniata da David Stockman, il responsabile del bilancio sotto Ronald Reagan. Secondo questa teoria i tagli alle tasse servirebbero proprio a costringere il governo a ridurre la spesa pubblica. L'economia dell'offerta è il

volto amichevole e attraente del movimento contro le tasse. Ma il vero potere ce l'ha la seconda teoria.

Il punto di partenza dell'economia dell'offerta è una tesi che nessun economista metterebbe in discussione: le tasse riducono la voglia di lavorare, risparmiare e investire. Un uomo d'affari che sa che 70 centesimi di ogni dollaro guadagnato andranno al fisco è meno disposto a impegnarsi per guadagnare i suoi soldi di quanto lo sarebbe se il fisco si prendesse solo 35 centesimi. Quindi una riduzione delle tasse, se altre cose rimangono invariate, incoraggia l'economia.

Fin qui c'è poco da discutere. Ma il governo deve pur pagare le sue spese. Perciò quasi tutti gli economisti sostengono che se si vuole ridurre il peso delle tasse, in cambio bisogna spiegare quali programmi di governo si intende tagliare. Nessuno ti regala niente.

Tuttavia, i teorici dell'economia dell'offerta sostengono che un regalo c'è. Insistono nel dire che riducendo le aliquote marginali ci sarà un tale aumento del prodotto interno lordo che non sarà necessario compensare con un taglio alle spese. In altre parole, questi economisti dicono: "Non vi preoccupate, state tranquilli e riducete le tasse". E quando dicono riducete le tasse, intendono dire le tasse dei ricchi: ridurre l'aliquota marginale più alta significa che a godere dei tagli maggiori saranno le persone delle fasce di reddito più alte.

L'altro campo della crociata antitasse, invece, è favorevole alla perdita di entrate dovuta ai tagli. Oggi il suo portavoce più noto è Grover Norquist, presidente dell'associazione Americans for tax reform (Americani per la riforma fiscale), che una volta ha dichiarato alla radio: "Non voglio abolire il governo. Voglio solo farlo diventare così piccolo da poterlo affogare nella vasca". E il sistema per ridurlo a queste dimensioni è privarlo di entrate fiscali. "Lo scopo è quello di ridurre le dimensioni e il raggio di azione del governo togliendogli linfa vitale", ha dichiarato Norquist a Us News & World Report.

La dottrina che vuole affamare la bestia è ormai condivisa da buona parte dei conservatori. Lo stesso George W. Bush è sembrato favorevole, quando è evaporato il nostro avanzo di bilancio: nell'agosto del 2001 ha definito la scomparsa dell'avanzo "una notizia molto positiva" perché avrebbe stretto il congresso in una "camicia di forza fiscale".

Come i teorici dell'economia dell'offerta, anche quelli che sostengono la necessità di affamare la bestia sono favorevoli a ridurre le tasse in particolare a chi ha un reddito alto. E hanno sostenuto che bisogna ridurre soprattutto le tasse dei ricchi con la famosa teoria del "papero fortunato".

Funziona così: per affamare la bestia non basta negare fondi al governo. Bisogna fare in modo che il governo sia odiato dagli elettori. C'è il pericolo che la classe lavoratrice consideri il governo come un amico, perché chi ha un reddito basso paga poche tasse e beneficia delle spesa pubblica. Quindi secondo questa dottrina bisogna stare attenti a non ridurre le tasse di questi "paperi fortunati" (li ha chiamati così il Wall Street Journal in un famoso editoriale). In effetti, se possibile, bisognerebbe aumentare le tasse dei lavoratori statunitensi. Così da farli ribollire di rabbia contro le tasse", diceva il Journal.

Matrimonio di convenienza

La crociata contro le tasse ha due facce. I sorridenti campioni dell'economia dell'offerta dicono che tagliando le tasse c'è tutto da guadagnare e niente da perdere; gli accigliati sostenitori della necessità di affamare la bestia sono convinti che la sofferenza sia non solo necessaria ma anche desiderabile. L'alleanza tra questi due gruppi è un matrimonio di convenienza? Non proprio. Sarebbe più preciso dire che i secondi hanno cooptato i primi - o forse li hanno creati - perché trovavano utile il loro ottimismo.

Il movimento dell'economia dell'offerta ama presentarsi come una scuola di pensiero economico simile al keynesianesimo o al monetarismo - cioè come un insieme di idee, elaborate da studiosi, che sono state assorbite dalla politica. Ma la realtà è ben diversa. Quella dell'economia dell'offerta è stata fin dall'inizio una dottrina politica; è emersa nelle pagine delle riviste politiche, non in quelle delle riviste economiche specializzate.

Resta il fatto che molti economisti sono favorevoli al taglio delle tasse. Ma nella maggior parte dei casi si scopre che sono seguaci della dottrina dell'affamare la bestia e che spesso disprezzano i teorici dell'economia dell'offerta. N. Gregory Mankiw, che ora presiede il consiglio dei consulenti economici di George W. Bush, è decisamente favorevole agli sconti fiscali; ma nella prima edizione del suo manuale di principi di economia descrive i consulenti di Ronald Reagan sostenitori dell'economia dell'offerta come "ciarlatani ed eccentrici".

Non che gli economisti specializzati rifiutino di prendere in considerazione le idee dei teorici dell'offerta; in realtà, le hanno studiate e le hanno trovate inadeguate. All'inizio di quest'anno ne abbiamo avuto un chiaro esempio quando l'ufficio del bilancio del congresso ha cercato di valutare gli effetti sulla crescita delle riduzioni proposte dall'amministrazione Bush. Il nuovo capo dell'ufficio del bilancio, Douglas Holtz-Eakin, è un economista conservatore scelto dall'amministrazione. Ma la sua conclusione è stata che se le perdite di entrate dovute agli sconti fiscali non sono compensate datagli alla spesa pubblica, il deficit che ne risulta rallenta la crescita e molto probabilmente supera i vantaggi prodotti dall'economia dell'offerta.

Ma se gli specialisti disprezzano gli economisti dell'offerta, chi da lavoro a questa gente? La risposta è che fin dagli anni settanta quasi tutti gli economisti dell'offerta sono stati consulenti di politici conservatori, hanno scritto su riviste conservatrici come la National Review, sono stati membri di associazioni politiche conservatrici come la Heritage Foundation o economisti di società private legate ai repubblicani. Genericamente parlando gli economisti dell'offerta fanno il gioco della destra. La loro dottrina è influente perché è condivisa da una potente rete di istituzioni che vogliono ridimensionare il governo e considerano la riduzione delle tasse come un modo per arrivare allo scopo. L'economia dell'offerta è la faccia rassicurante di un movimento politico che ha un programma molto più duro.

Non sono solo ipotesi. Irving Kristol, nel suo ruolo di direttore di The Public Interest, fu probabilmente il più importante sostenitore dell'economia dell'offerta. Ma a un certo punto dichiarò che lui stesso non ne era del tutto convinto. "Non ero sicuro dei suoi meriti economici ma ben presto ho capito le sue potenzialità politiche". Nel 1995 spiegava che il suo vero scopo era di ridimensionare il governo e che ridurre le tasse era un mezzo per arrivarci. "Il compito, per come la vedevo io, era di

creare una nuova maggioranza, che significava una maggioranza conservatrice, e alla fine avrebbe significato una maggioranza repubblicana. Quindi la priorità era l'efficacia politica, e non occuparsi della mancanza di fondi del governo".

In effetti quello che Kristol dichiarò nel 1995 è che lui e i suoi soci intendevano ingannare i cittadini americani. Spacciavano i tagli alle tasse per una scelta indolore, quando loro stessi sapevano benissimo che per fare spazio a questi tagli sarebbe stato necessario ridurre la spesa pubblica.

Probabilmente la loro risposta sarebbe stata che il fine giustifica i mezzi - che i tagli alle tasse avrebbero portato vantaggi a tutti gli americani perché avrebbero accelerato la crescita. Ma fu così?

Da Reagan a Clinton

Ronald Reagan mise in pratica la teoria dell'offerta con la sua riduzione delle tasse nel 1981. I tagli erano modesti per le famiglie a reddito medio ma considerevoli per i più ricchi. Tra il 1979 e il 1983, secondo le stime dell'ufficio bilancio del congresso, l'aliquota delle tasse federali per l'1 per cento delle famiglie più ricche scese dal 37 al 27,7 per cento. Questi sconti fiscali favorirono la crescita? Voi penserete che basterebbe vedere l'andamento dell'economia per saperlo. Ma non è così semplice, perché osservatori diversi leggono cose diverse nei dati dell'amministrazione Reagan. Questa è la lettura dei sostenitori dei tagli alle tasse: dopo una profonda recessione tra il 1979 e il 1982, l'economia americana cominciò rapidamente a crescere. Tra il 1982 e il 1989 (quando cominciò la presidenza del primo George Bush), l'economia crebbe a un tasso medio annuo del 4,2 per cento. Era superiore al tasso di crescita della fine degli anni settanta, e i sostenitori dell'economia dell'offerta affermano che questi "anni di vacche grasse" dimostrano il successo della riduzione delle tasse introdotta da Reagan nel 1981.

Ma gli scettici sostengono che la rapida crescita avvenuta dopo il 1982 non dimostra nulla: a una grave recessione segue di solito un periodo di rapida crescita, perché i lavoratori disoccupati e le fabbriche tornano in attività. La vera prova del fatto che le riduzioni fiscali spronano la crescita economica è vedere se hanno prodotto qualcosa di più di un normale ciclo di ripresa.

Bocciato



Una volta tornata al pieno impiego, l'economia era più forte di quanto ci si aspettava? Qui dobbiamo bocciare Reagan: tra il 1979, anno d'inizio della grande recessione, e il 1989, quando finalmente l'economia più o meno si riprese, il tasso di crescita era stato del 3 per cento, lo stesso che avevamo avuto tra i due picchi del ciclo economico precedente, nel 1973 e nel 1979. Per dirla in altre parole, alla fine degli anni ottanta l'economia americana era esattamente al punto in cui ci si aspettava. Nei dati non c'è nulla che faccia pensare a una rivoluzione prodotta dalla teoria dell'offerta.

Questo significa che gli sconti fiscali di Reagan non ebbero effetto? No. Quegli sconti, combinati con un aumento della spesa

militare, provocarono il buon vecchio boom keynesiano della domanda. E questo fu uno dei fattori della rapida ripresa che cominciò alla fine del 1982, anche se forse non fu tanto importante quanto il rapido aumento del denaro in circolazione che cominciò nell'estate di quell'anno. Ma i presunti vantaggi della teoria dell'offerta non emergono da quei dati.

Anche se gli sconti fiscali di Reagan non produssero alcun vantaggio visibile dal punto di vista della teoria dell'offerta, causarono un grosso deficit di bilancio. Per la maggior parte degli economisti questa fu una cosa negativa. Ma per quelli che vogliono affamare la bestia, il deficit è potenzialmente una buona cosa, perché costringe il governo a ridurre le proprie attività. Il deficit di Reagan riuscì a far dimagrire la bestia? Un rapido sguardo alle cifre fa pensare di no: la quota di spesa federale del prodotto interno lordo alla fine degli anni ottanta fu leggermente più alta di quella della fine degli anni settanta. Ma è una quota che comprende sia le spese per la difesa sia quelle per "i diritti acquisiti", soprattutto la previdenza sociale e l'assistenza sanitaria, la cui crescita è automatica a meno che il congresso non decida di ridurre l'assistenza. Ciò che resta è noto come spesa interna flessibile, che comprende tutto, dai tribunali ai parchi nazionali, dal risanamento ambientale

Secondo la teoria "affama la bestia", i tagli alle tasse servono proprio per costringere il governo a ridurre la spesa pubblica

all'istruzione. E la spesa interna flessibile passò dal 4,5 per cento del 1981 al 3,2 per cento del 1988.

Nessun presidente potrebbe ridurre di più la spesa flessibile interna. E dato che Reagan non poteva far dimagrire la bestia, cioè l'assistenza pubblica, non sapeva veramente cosa tagliare per compensare l'aumento delle spese militari e la riduzione delle tasse. Il bilancio federale cadde in un deficit persistente e allarmante. Per sanarlo George Bush padre si rimangiò la promessa fatta e aumentò le tasse. Bill Clinton le aumentò ulteriormente. E la storia non finisce qui. Perché Clinton fece esattamente il contrario di quello che sosteneva l'economia dell'offerta: aumentò l'aliquota marginale dei contribuenti ad alto reddito. Nel 1989, l'I per cento costituito dalle famiglie più ricche pagava, in media, il 28,9 per cento di tasse sul reddito; nel 1995 la quota era passata al 36,1 per cento.

I conservatori aspettavano fiduciosi il disastro - che non ci fu. In realtà l'economia crebbe a un ritmo ragionevole per tutto il primo mandato Clinton, mentre il deficit e il tasso di disoccupazione continuavano a scendere. Poi le cose migliorarono ancora: la disoccupazione scese al livello più basso da decenni senza causare inflazione e la crescita della produttività accelerò a un ritmo che non si vedeva dagli anni sessanta. E il deficit di bilancio si trasformò in una impressionante eccedenza. I sostenitori della riduzione delle tasse avevano portato gli anni di Reagan come esempio della correttezza della loro dottrina; come abbiamo visto, queste affermazioni non resistevano a un esame più ravvicinato. Ma gli anni di Clinton costituirono una sfida maggiore: ecco un presidente che ha aumentato le tasse dei

contribuenti più ricchi e invece di assistere a un disastro economico c'è stato un miracolo economico.

Sia chiaro: pochissimi economisti pensano che le politiche di Clinton fossero le principali responsabili di quel miracolo. Per lo più, la spinta in avanti dell'era Clinton rifletteva la maturazione della tecnologia dell'informazione: le imprese avevano finalmente capito come usare i computer in modo efficace, e il conseguente aumento di produttività aveva spinto avanti l'economia. Ma il fatto che gli Stati Uniti abbiano vissuto il loro periodo di crescita maggiore nell'arco di una generazione, proprio quando il governo aveva fatto esattamente l'opposto di quello che invocavano i sostenitori dei tagli alle tasse, era un brutto colpo per la loro dottrina. E cercarono di sfruttare al meglio la situazione. L'economia fiorente della fine degli anni novanta, dicevano, era una conseguenza della riduzione delle tasse del 1981. Ma tutti quelli che capirono quanto fosse breve quel lasso di tempo considerarono la teoria poco plausibile - anzi ridicola. Se il movimento antitasse attribuiva il boom economico del 1999 ai tagli decisi da Reagan diciotto anni prima, perché non attribuiva il boom economico del 1983-84 a quello che aveva fatto Lindon Johnson nel 1965-66?

La politica fiscale di Bush



Insomma, alla fine degli anni novanta l'economia dell'offerta era già diventata oggetto di derisione, e l'intera teoria degli sconti fiscali come mezzo per favorire la crescita economica cominciò a vacillare. Eppure la crociata contro le tasse era pronta a ottenere le sue maggiori vittorie. Come mai?

Quando diventò impossibile negare il successo economico degli Stati Uniti nell'era di Clinton, cominciò una graduale trasformazione della strategia per pubblicizzare i tagli alle tasse. I presunti benefici economici di questi tagli furono meno

**Quando fu
chiaro che gli
sconti fiscali
non
stimolavano
l'economia, si
passò al**

reclamizzati; il movimento giocò la carta populista: tu, come cittadino, paghi troppe tasse. L'esempio più eclatante di quello che si può fare con un'abile pubblicità è la campagna per l'abrogazione della tassa di successione.

Come è stato dimostrato, la tassa di successione è un'imposta per i più ricchi. Tuttavia i sostenitori della sua abolizione cominciarono a presentarla come un terribile peso per ogni contribuente. La

ribattezzarono "tassa sulla morte" e pubblicarono rapporti che ne denunciavano l'incidenza per gli agricoltori e i piccoli imprenditori in difficoltà - rapporti che non offrivano mai esempi reali perché trovare famiglie di agricoltori o piccoli imprenditori rovinati dalla tassa di successione è quasi impossibile. Questa campagna riuscì a diffondere l'idea che la tassa di successione riguardasse tutta la popolazione. Da un sondaggio condotto all'inizio del 2003 è emerso che il 49 per cento degli americani crede che la maggior parte delle famiglie debba pagare la tassa di successione, mentre solo il 33 per cento sa che devono pagarla solo poche famiglie.

Eppure, anche se questa insistente campagna pubblicitaria è riuscita a convincere molti americani di essere tartassati, non è riuscita a rendere il problema una priorità assoluta per l'opinione pubblica. I sondaggi dimostrano continuamente che gli elettori ritengono più importanti la difesa della previdenza sociale e dell'assistenza sanitaria dei tagli alle tasse. Nonostante questo, George W. Bush ha fatto approvare tagli alle tasse in ogni anno della sua presidenza. Durante la campagna elettorale del 2000 e quella per i tagli del 2001, la squadra di Bush ha insistito sul fatto che il governo federale avrebbe ottenuto una grossa eccedenza di bilancio, e che l'avrebbe restituita ai contribuenti. Ma nell'estate del 2001, quando è diventato chiaro che la prevista eccedenza non ci sarebbe stata, l'amministrazione ha cominciato a reclamizzare i tagli come un modo per stimolare l'economia della domanda; mettendo più soldi nelle tasche dei consumatori, i tagli avrebbero stimolato la spesa e contribuito a trascinare l'economia fuori dalla recessione. Nel 2003 la motivazione è di nuovo cambiata: l'amministrazione sostiene che una riduzione delle tasse sul reddito da investimenti, il nucleo del suo progetto, avrebbe aumentato gli incentivi e quindi favorito la crescita a lungo termine - in altre parole, aveva adottato la teoria dell'economia dell'offerta. Tutte queste motivazioni hanno una cosa in comune: nessuna è credibile. Per un osservatore indipendente era chiaro già nel 2001 che le previsioni di bilancio usate per giustificare il taglio alle tasse di quell'anno esageravano le entrate future e sottovalutavano i costi futuri. Era altrettanto evidente che la riduzione delle tasse del 2001 non avrebbe stimolato la domanda. E abbiamo già visto che la motivazione basata sulla dottrina dell'offerta per i tagli del 2003 è stata testata e giudicata inadeguata dall'ufficio bilancio del congresso.

L'inganno



A cosa sono serviti i tagli alle tasse di George W. Bush? La risposta migliore sembra essere che siano serviti ad assicurarsi una parte essenziale della base elettorale repubblicana. I ricchi finanziatori delle campagne elettorali hanno tutto da guadagnare da una riduzione delle tasse, e dato che non è molto probabile che abbiano bisogno dell'assistenza sanitaria, cioè di Medicare e Medicaid, o della previdenza sociale, non soffriranno se si decide di affamare la bestia. Altrettanto importante è stato il sostegno degli intellettuali del partito, cresciuti in associazioni politiche come la Heritage Foundation e professionalmente impegnati nella crociata contro le tasse. La proposta di tagli fatta in origine da George W. Bush è stata concepita alla fine del 1999 non per conquistare voti nelle elezioni nazionali ma per sfidare alle primarie Steve Forbes, sostenitore dell'economia dell'offerta.

Allora come sono riusciti a far accettare questi tagli? A questo punto bisogna essere franchi: con l'inganno. L'amministrazione ha usato dei trucchi contabili per nascondere il vero impatto delle sue proposte sul bilancio, e ha continuato a presentare le cose in modo fuorviante per nascondere il fatto che i tagli sono soprattutto a favore delle famiglie ad alto reddito. Secondo le stime del Tax Policy Center - un'istituzione liberale che ha però fama di essere scrupolosamente corretta - una volta che i tagli del 2001 avranno effetto, il 42 per cento delle somme non

prelevate resteranno nelle tasche dell' 1 per cento dei contribuenti più ricchi (cioè le famiglie che guadagnano più di 330mila dollari l'anno).

I tagli del 2003 favoriranno solo i ricchissimi. Le famiglie con un reddito superiore al milione di dollari l'anno - che sono lo 0,13 per cento della popolazione- quest'anno avranno le tasse ridotte del 17,3 per cento, più del totale di cui godrà il 70 per cento delle famiglie americane più povere. Anzi, i tagli del 2003 si sono già dimostrati una vera manna per alcune delle persone più ricche d'America: grandi società le cui azioni sono soprattutto nelle mani dei loro manager o di una singola famiglia stanno improvvisamente pagando dividendi molto più alti, che adesso sono tassati solo al 15 per cento indipendentemente dal reddito di chi li incassa. Potrebbe sembrare impossibile riuscire a dare una patina di popolarità a misure tanto favorevoli ai più ricchi, eppure l'amministrazione ce l'ha fatta e con grande successo. Una tecnica è quella di sfruttare l'ignoranza dell'opinione pubblica in fatto di statistiche. Nella campagna promozionale dei tagli alle imposte del 2003, lo slogan è stato: "Ci sarà un taglio di 1.083 dollari di tasse per 92 milioni di americani". Suonava, anzi doveva suonare, come se ogni famiglia americana avrebbe ricevuto 1.083 dollari. Naturalmente non era vero. Ma l'aspetto più originale, anzi l'astuzia migliore, nell'approccio dell'amministrazione Bush con i tagli alle tasse sta nel modo in cui i tagli stessi sono strutturati. È rimasta famosa un'espressione di David Stockman, il responsabile del bilancio di Reagan, che ammise che i tagli per i redditi medi erano il cavallo di Troia per far passare quello a cui puntava veramente: il taglio delle aliquote marginali per i redditi più alti. L'amministrazione Bush usa la stessa strategia, ma in modo più ingegnoso.

I provvedimenti fondamentali della riforma fiscale di Bush favoriscono solo i ricchi, ma ci sono dei provvedimenti che prevedono benefici importanti anche per alcune - ma solo alcune - famiglie della classe media. Per esempio, la riforma del 2001 comprendeva un bonus di 400 dollari a figlio e creava anche una nuova fascia di reddito del 10 per cento. Ma la famiglia "tipica" (due figli con meno di diciotto anni e quarantamila dollari di reddito) a cui il governo prometteva uno sconto di 1.600 dollari, in realtà non è affatto tipica. L'anno scorso lo sconto fiscale effettivo per le famiglie della fascia di reddito media è stato di circa 469 dollari, non 1.600.

Dunque questa è la storia dell'offensiva contro le tasse portata avanti dall'amministrazione Bush con una combinazione di politica aggressiva, calcoli di bilancio truccati e un sistematico inganno di chi ne avrebbe tratto beneficio. La squadra di Bush ha ottenuto una forte riduzione delle tasse soprattutto per le persone a reddito più alto. Ma cosa significa questo per il paese?

In questo momento, il dibattito sui tagli alle tasse introdotti da Bush si concentra soprattutto sulla loro incidenza a breve termine. Alcuni critici affermano che i 2,7 milioni di posti di lavoro perduti dal marzo 2001 dimostrano che la politica

dell'amministrazione è stata un fallimento, mentre questa sostiene che le cose sarebbero andate anche peggio senza la riduzione delle tasse e che una solida ripresa è appena dietro l'angolo.

Ma è un dibattito sbagliato. Anche a breve termine, la domanda giusta da porre non è se i tagli siano stati meglio di niente: probabilmente è vero. La domanda giusta è se, con qualche altro piano per stimolare l'economia, si sarebbero ottenuti risultati migliori a un costo minore per il bilancio. Ed è difficile negare che, sulla base del rapporto posti di lavoro per dollaro, i tagli di Bush sono stati estremamente inefficaci. Secondo l'ufficio bilancio del congresso, metà del deficit di bilancio di quest'anno - che ammonta a 400 miliardi di dollari - è dovuto ai tagli di Bush. Ora, 200 miliardi sono un bei po' di soldi; sono l'equivalente del salario di quattro milioni di lavoratori.

Neanche l'amministrazione osa sostenere di aver creato quattro milioni di posti di lavoro con le sue scelte politiche. Sicuramente scelte diverse - un aiuto ai governi statali e locali, sconti fiscali per le classi medie e quelle più povere piuttosto che per quelle ricche, forse anche una serie di lavori pubblici stile New Deal - sarebbero riuscite a creare più lavoro. Intanto, i tagli sono destinati a rimanere finché non ci sarà una ripresa dell'economia. Cosa significa questo per noi? Ce lo dicono i numeri. Quest'anno e il prossimo, il governo federale avrà un deficit di bilancio di più di 400 miliardi. Potrà scendere un po', almeno come quota del prodotto interno lordo, quando l'economia si sarà ripresa. Ma il sollievo sarà modesto e temporaneo. Come dice Peter Fisher, sottosegretario al tesoro per le finanze interne, il governo federale è "una gigantesca compagnia di assicurazioni con un'attività secondaria nel settore della difesa e della sicurezza nazionale". E tra una decina di anni, gli assicurati di questa compagnia cominceranno a presentare il conto. Quando la generazione del baby boom andrà in pensione, le spese della previdenza sociale e di Medicare aumenteranno, come quelle di Medicaid (a causa dell'aumento dei costi sanitari). Alla fine, se

NUMERI

LE TASSE SONO UN BENE COMUNE

Le tasse in rapporto al prodotto interno lordo e alle spese di previdenza sociale e sanitaria nei paesi dell'Ocse. Se aumentano, lo stato può pagare le sue spese - cioè i servizi destinati ai cittadini

Crescita naturale

Percentuale delle entrate fiscali sul prodotto interno lordo, tra il 1975 e il 2000 in sei paesi industrializzati e nell'Unione europea.

	1975	1985	1990	1995	1999	2000
Stati Uniti	26,9	26,1	26,7	27,6	28,9	29,6
Giappone	21,2	27,2	30,1	27,7	26,1	27,1
Francia	35,9	43,8	43,0	44,0	45,7	45,3
Germania ¹	35,3	37,2	35,7	38,2	37,8	37,9
Italia	26,1	34,4	38,9	41,2	43,3	42,0
Gran Bretagna	35,3	37,7	36,8	34,8	36,4	37,4
Unione europea ¹	33,2	38,8	39,5	40,0	41,5	41,6

NOTE. 1) per la Germania unificata i conteggi cominciano dal 1991; 2) media.

Secondo l'Ocse "la crescita del rapporto tasse/pil negli ultimi cinque anni, malgrado un forte ricorso al taglio delle percentuali di imposta, si spiega con la rapidità della crescita economica. Questa ha provocato un aumento di entrate per le imprese e una 'promozione' di molti contribuenti a fasce di reddito superiori".

Fonte: Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (Ocse)

Imposte vitali

Spese per assistenza sociale e sanitaria nei paesi Ocse (2000). Nuova Zelanda e Australia sono escluse perché non tassano la spesa sociale

	% DEL PIL	% SUL TOT. DELLE TASSE
Repubblica Ceca	17,3	43,8
Francia	16,4	36,1
Paesi Bassi	16,1	38,9
Svezia	15,0	28,1
Austria	14,9	34,2
Germania	14,8	39,0
Slovacchia	14,7	41,2
Belgio	14,1	30,9
Spagna	12,4	35,1
Svizzera	12,0	33,6
Finlandia	12,0	25,6
Italia	11,9	28,5
Ungheria	11,5	29,3
Grecia	11,4	30,1
Lussemburgo	10,7	25,6
Polonia	10,0	29,4
Giappone	9,9	36,5
Norvegia	9,0	22,5
Portogallo	8,8	25,7
Stati Uniti	6,9	23,3
Gran Bretagna	6,1	16,4
Turchia	5,6	16,9
Canada	5,1	14,3
Corea del Sud	4,4	16,7
Irlanda	4,2	13,6
Messico	3,0	16,4
Islanda	2,9	7,8
Danimarca	2,2	4,6

Fonte: Ocse

l'assistenza non verrà drasticamente ridotta, questi tre programmi da soli assorbiranno una quota di prodotto interno lordo più grande di quella che il governo federale attualmente raccoglie con le tasse (circa il 30 per cento del pii).

Avremmo avuto dei seri problemi finanziari anche senza i tagli alle tasse. Ma adesso ci troviamo di fronte a un problema ancora più grave. E in senso più ampio, la crociata antitasse farà in modo che sia molto difficile per qualsiasi futuro politico aumentare le tasse.

Allora come colmare il divario? Il punto cruciale è che non può essere colmato senza ridefinire completamente il ruolo del governo o aumentare drasticamente le tasse. Naturalmente i politici prometteranno di eliminare gli sprechi. Ma se togliamo la previdenza sociale, Medicare, la difesa, Medicaid, le pensioni governative, la sicurezza nazionale, l'interesse sul debito pubblico e le pensioni dei reduci - cose che in genere non vengono in mente a chi si lamenta degli sprechi - quello che resta da spendere è circa il 3 per cento del prodotto interno lordo. E buona parte va per i tribunali, le autostrade, l'istruzione e altre cose utili. Qualunque risparmio ottenuto eliminando gli sprechi e le frodi sarebbe poco più che un errore di arrotondamento.

Esaminiamo alcune questioni. Supponiamo che l'interesse sul debito pubblico venga pagato, che le spese per la difesa e la sicurezza nazionale resteranno invariate e che le normali operazioni del governo continuino a essere finanziate. Quello che rimane sono i grandi programmi del New Deal e dell'assistenza sociale: la previdenza sociale, Medicare, Medicaid e il sussidio di disoccupazione. E per colmare il divario bisognerà ridurre di circa il 40 per cento le spese per questi programmi. Non è possibile prevedere come verrebbero realizzati, ma tagli di queste proporzioni richiederebbero un drastico cambiamento del sistema.

Tutto questo sembra impossibile dal punto di vista politico. In effetti, i politici di entrambi i partiti hanno sempre cercato di estendere, non di ridurre, l'assistenza sanitaria, aggiungendo anche il rimborso dei farmaci con ricetta. È difficile immaginare una situazione in cui si debba tornare indietro sui diritti acquisiti per colmare il divario tra entrate e uscite. Tuttavia colmare questo divario aumentando le tasse significherebbe tornare indietro sui tagli alle tasse di Bush, e aggiungerne ancora un po'. E anche questo dal punto di vista politico sembra impossibile. Esiste una terza ipotesi: usare la differenza tra quello che dobbiamo spendere per forza e quello che siamo disposti a raccogliere con le tasse. Funzionerà finché chi ci presta il denaro sarà convinto che un giorno, in qualche modo, pareggeremo di nuovo i conti.

Ma non può andare avanti all'infinito. Prima o poi - io credo tra una decina di anni, anche se non tutti sono d'accordo - il mercato delle obbligazioni ci dirà che dobbiamo fare una scelta. In breve, tutto sta andando secondo i piani. Per i sostenitori degli sconti fiscali che vogliono affamare la bestia, la futura stretta economica è esattamente quella prevista.

I sondaggi dimostrano che gli elettori considerano più importanti la difesa della previdenza

Che paese sarà?



L'incredibile successo politico della crociata contro le tasse ha spinto, più o meno deliberatamente, gli Stati Uniti verso una crisi fiscale.

Se il governatore Norquist ha ragione - e ha avuto ragione su molte cose - la crisi in arrivo permetterà ai conservatori di riportare il paese a sessant'anni fa, con uno stato non interventista come quelli che avevamo prima di Franklin Roosevelt. La mancanza di entrate, dice, permetterà ai politici conservatori - in nome della necessità fiscale - di smantellare programmi governativi immensamente popolari altrimenti intoccabili.

Nella visione di Norquist, tra una ventina di anni l'America sarà un posto in cui gli anziani saranno una percentuale sproporzionata dei poveri, com'era prima dell'introduzione della previdenza sociale. Sarà anche un paese in cui persino gli anziani della classe media, in molti casi, non potranno permettersi interventi medici o medicine costose, e dove gli americani poveri in generale non avranno alcuna assistenza sanitaria di base. E potrebbe anche essere un posto dove solo i più ricchi potranno dare ai loro figli un'istruzione decente.

Ma come ci ricorda il governatore Riley dell'Alabama, questa è una scelta, non una necessità. La crociata contro le tasse ha creato una situazione in cui si deve rinunciare a qualcosa. Ma a che cosa si deve rinunciare - se decidiamo che devono sparire il New Deal e l'assistenza sociale o che in fondo pagare le tasse non è poi una cosa così terribile - dipende da noi. Gli americani devono decidere in che tipo di paese vogliono vivere. • PAUL KRUGMAN (*bt*)

DOCUMENTI

BILANCIO DEGLI STATI UNITI

www.whitehouse.gov/omb/budget/fy2004

II bilancio degli Stati Uniti
per il 2004 sul
sito dell'ufficio della Casa
Bianca per la
gestione e il bilancio
.....



L'autore di questo articolo

Paul Krugman. critico e ottimista

Paul Krugman ha 50 anni, è economista, columnist del New York Times, oltre che uno dei critici più feroci dell'amministrazione Bush. E da qualche tempo riceve minacce via email. "Difficile immaginare che dipendano dalle sue teorie sulla flessibilità degli scambi azionari!", scrive Oliver Burkeman sul Guardian di Londra. "Negli ultimi cinque anni Paul Krugman ha spiegato in che modo George W. Bush ha mentito agli americani: prima con la favola dei tagli alle tasse poi con la necessità di andare in guerra. Krugman

è convinto che un sistema, che in fondo funzionava, sia stato preso in ostaggio da una banda di estremisti. Ma è ottimista: possono essere mandati a casa con un voto. 'Il New York Times mi ha chiamato all'epoca della bolla tecnologica. Poi si è capito che il mondo era diverso dal previsto. Negli ultimi due anni e mezzo sono passato dallo stupore ai cattivi presentimenti. Ogni volta che pensi, be', non faranno proprio questo, ebbene, lo fanno'". In Italia di Paul Krugman sono usciti, tra l'altro, Meno tasse per tutti? (Garzanti 2001,11,36 euro); Economisti per caso (Garzanti 2000,14,98 euro). In America è appena uscito The great unravelling: from boom to bust (W.W. Norton & C.).