

# In difesa dell'8x1000, contro lo Stato rapace e giacobino

L'EX MINISTRO TREMONTI RICORDA COME NACQUE IL FINANZIAMENTO ALLA CHIESA. TROPPI SOLDI? COLPA DELLE TROPPE TASSE

◆ **H**eri dicebamus. Più o meno trenta anni fa. E che anni! Anni in cui la storia, svolgendo con improvviso tornante, ha cambiato la struttura e la velocità del mondo. Lo sta-

DI GIULIO TREMONTI\*

to-nazione è sempre meno "nazionale", nel senso che sempre più perde quote del suo antico potere. Non solo. In Italia, in questi ultimi trenta anni, sono radicalmente cambiati i modelli sociali ed economici, demografici e di costume. Per suo conto, e da allora, la Chiesa è invece sempre più "universale". (...) In premessa, due punti: 1) molto devo, ma senza sua responsabilità in caso di errore, molto devo alle conversazioni allora avute con il card. Castillo Lara, sulla transizione dal vecchio al nuovo ordinamento canonico. Un ordinamento, questo, evidentemente molto antico, ed in specie molto europeo e molto feudale. Così che il nuovo Codice di diritto canonico, proprio per la sua novità, veniva a rimuovere la base economica, feudale ed europea, che era propria del vecchio Concordato. Base rappresentata dal sistema delle "congrue", queste appunto calcolate sul rendimento degli antichi "benefici"; 2) è così che ho scoperto il meccanismo politico dell'amministrazione delle "congrue", il senso politico di un arcana imperii come quello dell'amministrazione degli Affari di culto presso il ministero dell'Interno. Un arcana imperii custodito piuttosto a lungo e piuttosto bene! In questo scenario, in evoluzione a partire dal nuovo Codice di diritto canonico, il governo Craxi rovesciò l'ordine dei fattori e lo fece con la tecnica del fatto compiuto: l'intendenza seguirà...! L'intendenza, appunto. La mia sorte fu allora, all'interno della Commissione paritetica, d'essere uno che aveva qualche idea sull'intendenza, sui soldi, sulle tasse. E tuttavia, subito dopo, da parte di tutti, ci fu molto coraggio nel capire, nel seguire, nel ragionare sul nuovo modello "fi-

scale" da adottare. Nostro (e mio) primo presupposto di impegno fu che quello nuovo fosse un sistema essenzialmente previsto per finanziare il "servizio civile" reso in Italia dalla Chiesa italiana. (...) Come si sviluppò la discussione? Per cominciare a questo proposito ricordo, da parte della Chiesa, una prima domanda che mi colpì per la sua profondità: non "quale sarà il gettito dell'Irpef nei prossimi anni", ma "quale sarà il futuro dell'Irpef"! Si noti che allora l'imposta personale e progressiva - in Italia, l'Irpef - era per tut-

ti l'"imposta regina". Un'imposta centrale nell'ideologia della fiscalità. Ora lo scenario è fortemente mutato: la base dell'Irpef è erosa dalle nuove forme di tassazione separata; soprattutto il ruolo e il suo futuro sono meno certi di allora. Ricordo, per contro, l'insistenza meno filosofica sul rischio relativo dell'inflazione. Ricordo ancora l'insistenza

sulle deduzioni che, feci notare, in realtà erano già allora chiaramente fuori dal nostro costume. L'effetto iniziale fu... miracoloso, con la parità tra il vecchio montecongrue e l'otto per mille. Non fu astuzia! Per molto tempo non ci furono significative deviazioni, rispetto all'iniziale citato obiettivo di parità.

## Un doppio "stress test" e i problemi di oggi

Solo oggi, seguendo l'evoluzione dell'otto per mille, possiamo attualizzare e cominciare a farlo con un primo stress test, diciamo economico: è vero che l'importo dell'8x1000 in tre decenni è molto cresciuto, ma è anche vero che in trent'anni sono cambiati il pil; il potere d'acquisto; infine l'unità di conto, con il "change over" dalla lira all'euro. Per questo non ha senso un confronto fatto in cifra assoluta sulla serie storica dei relativi gettiti. Tutto va infatti come minimo attualizzato e ricalcolato; certo una crescita, ma per quale causa? Perché la Chiesa italiana è stata particolarmente abile, o perché l'Irpef è cresciuta per suo conto? E' l'Irpef che è cresciuta per suo conto! E comunque non va ignorato che l'Irpef è cresciuta perché, a sua volta, è cresciuta la spesa pubblica da finanziare! E poi un secondo stress test, diciamo politico: si dice che la Chiesa ci guadagna due volte: per i voti espressi a suo favore e poi anche per i voti non espressi, ma acquisiti per proiezione dall'espresso sul non espresso. E' così scandaloso? Non so! Ad esempio, come la mettiamo con la nostra legge elettorale che è addirittura premiale, a favore del voto espresso, nonostante l'esistenza di un blocco strutturale e crescente di non-voto? In campo elettorale la proiezione del non votato a favore del votato c'è di sicuro. Ma non è considerata come frode elettorale. Anzi è considerata come espressione di una modernità democratica positiva! Per suo conto, lo Stato non fa sufficiente marke-

ting a suo favore? Forse è meglio così! E infatti lo Stato stesso ad essere, e ad apparire oggi tanto in crisi, da non avere grandi chances per farsi auto-promozione! Ho comunque personali dubbi sull'ideologia del "mercato", sulla retorica riservata alle figure del cittadino-consumatore... del fedeleconsumatore! L'otto per mille è una tax expenditure come le altre... è dunque troppo il cumulo dell'8x1000 con le altre voci di spesa, diretta o fiscale, queste poste in essere nei settori della cultura, della scuola, etc.? E' questo un punto oggettivamente rilevante, su cui riflettere. Ma era così anche prima e non mi pare ci siano stati significativi incrementi collaterali in questi altri settori.

Quella che è qui oggi oggetto di discussione è comunque una forma di "spesa sociale". Dubito che altre forme di spesa sociale di tipo burocratico o "giacobino" siano più efficaci. E' vero che oggi ci sono "meno preti attivi", ma è anche vero che l'assistenza a quelli anziani (e prima attivi) ha oggi un costo enormemente crescente, così da costituire una specie di sopravvenienza passiva, comunque sempre inerente al sistema, all'inizio sottovalutato nei suoi costi complessivi. Infine c'è il cinque per mille. Anche per questo mi sono dimenticato di passare dall'"ufficio brevetti". Ricordo, al proposito, un mio articolo sul Corriere della Sera, poi divenuto articolo di legge, quando nel 2005 sono tornato ministro per fare la Legge finanziaria per il 2006. Il 5x1000 è, con tutta evidenza, una forma nuova e sperimentale di democrazia fiscale diretta. E ne sono orgoglioso (per la verità sono orgoglioso anche dell'8x1000). Il vero limite di questo nuovo strumento è che ne è stata troppo ampliata la base di applicazione e troppo abbassato il plafond di utilizzo.

\**Quelli pubblicati sono stralci dall'ultimo numero dei Quaderni di Diritto e Politica ecclesiastica (editore Il Mulino)*

## In beneficenza il cuore conta meno della vanità. Il caso americano

Milano. La decisione dei coniugi Zuckerberg di donare, in occasione della nascita della figlia Max, il 99 per cento delle azioni di Facebook (45 miliardi di dollari) si inserisce nella lunga tradizione della filantropia statunitense, che va dai grandi industriali dell'Ottocento come John Rockefeller e Andrew Carnegie e arriva ai businessman dei giorni nostri come Bill Gates e Warren Buffett. Ma fare beneficenza negli Stati Uniti non è solo roba da ricchi, è un costume largamente diffuso nella popolazione. Gli americani sono davvero generosi. Nove su dieci ogni anno offrono soldi o tempo ad almeno un ente caritatevole, le donazioni individuali superano i 300 miliardi di dollari l'anno, una somma superiore al pil della Grecia, a cui vanno aggiunte le donazioni di aziende e fondazioni. Il totale dei soldi in beneficenza supera il 2 per cento del pil americano, dal 1990 le donazioni sono raddoppiate in termini reali e dal 1968 sono cresciute a un tasso doppio rispetto a quello dello S&P 500 (l'indice azionario delle 500 corporation più

grandi). Parliamo di un settore importante dell'economia americana che è potuto nascere e prosperare in un ambiente economico e istituzionale favorevole, basti pensare ai forti incentivi fiscali che spingono le persone a donare e a controllare dal basso l'operato delle organizzazioni benefiche (in Italia, al contrario, è fiscalmente più conveniente finanziare un partito piuttosto che una no-profit).

Lecosistema americano ha fatto fiorire migliaia e migliaia di enti benefici - dal 1995 al 2005 il numero delle organizzazioni no-profit è cresciuto del 60 per cento - che si occupano di tematiche sanitarie, sociali e ambientali. Questa enorme diversificazione, insieme alla concorrenza e alla necessità di dovere maneggiare le risorse responsabilmente, porta anche allo sviluppo di metodi organizzativi più efficienti. E in questo senso Zuckerberg, dopo avere rivoluzionato il mondo dei social network, sta cambiando anche la filantropia per la scelta di indirizzare i suoi averi non verso una no-profit, ma in

una Limited liability company: "Ciò che Zuckerberg propone - ha scritto sul Wall Street Journal Leslie Lenkowsky dell'Indiana University - è sfruttare il profitto per obiettivi filantropici. Le società nelle quali la Chan Zuckerberg Initiative investe dovranno mostrare sia un ritorno finanziario per essere sostenibili sia uno sociale per ottenere ulteriori finanziamenti".

Man mano che ha acquisito rilevanza economica e sociale, la beneficenza ha attirato anche l'attenzione degli economisti. Uno di quelli che si è occupato più del tema è John List (il suo nome girava anche per il Nobel), economista all'Università di Chicago, che ha applicato le lezioni di due premi Nobel, Gary Becker per l'approccio economico allo studio dei fenomeni sociali e Vernon Smith per il metodo sperimentale per valutare gli effetti degli incentivi. Quando ha iniziato a occuparsi del mondo della beneficenza List si è accorto che non c'era alcuna analisi quantitativa sui metodi migliori per raccogliere donazioni, nessuno si era mai occupa-

to della questione e gli operatori si affidavano al loro istinto o a idee comunemente accettate. Così ha avviato una lunga serie di esperimenti sul campo per rispondere a una sola domanda: "Cosa spinge le persone a donare?". Dai risultati degli esperimenti, la conclusione a cui giunge List è che alla radice dell'azione umana c'è il self-interest, che non è l'egoismo, ma la ricerca di un benessere anche quando si fa qualcosa per gli altri, una specie di altruismo impuro, e che quindi quando si chiedono soldi per scopi benefici non bisogna fare "appello al cuore" delle persone ma "alla loro vanità". Può apparire una descrizione cinica del genere umano, ma le ricerche di List ricordano anche a chi ha nobili progetti che le intenzioni di chi raccoglie i soldi contano molto meno delle motivazioni di chi dona. E il suo approccio sperimentale insegna che, anche nel campo della beneficenza, c'è bisogno di un sistema libero e decentralizzato, che faccia nascere tanti Zuckerberg e sappia sfruttare la loro vanità per fini altruistici. (l.cap.)