
Ciò che in un condono non si vede. . . subito!

Autore: Luigino Bruni

Fonte: Città Nuova

Alcuni secoli fa esisteva una legge riguardo la moneta, forse la prima legge economica della storia: la moneta cattiva scaccia la buona. Accadeva infatti che con la moneta metallica, ogni tanto, in una città, qualcuno iniziava a "tosare" le monete, ad erodere l'oro: così le monete, pur conservando lo stesso valore legale, perdevano valore reale: diventavano moneta "cattiva". E così la gente tendeva ad utilizzare nel mercato la moneta cattiva, e a tenersi a casa la moneta buona, con il risultato che, salvo interventi politici, nel mercato si trovavano solo monete cattive. Oggi sappiamo che, in realtà, quel meccanismo è di portata molto generale, e si applica non solo alla moneta ma ad un'ampia gamma di comportamenti. Recentemente, in particolare, gli economisti hanno osservato effetti simili nei confronti delle motivazioni umane. Ognuno di noi possiede, infatti, una certa dotazione di moneta cattiva e una dotazione di moneta buona, che nelle scelte economiche e civili possiamo chiamare motivazioni strumentali e non strumentali o, con un linguaggio oggi poco politicamente corretto, vizi e virtù civili. In certi momenti, e in certe circostanze, utilizziamo la moneta buona, altre volte quella moneta cattiva. Ovviamente il rapporto tra queste due monete non è fisso, cambia nel tempo, si trasforma in certi casi in modo molto significativo, e uno dei fattori più importanti nel cambiamento ha a che fare con le nostre previsioni ed esperienze circa il comportamento degli altri. Se, per esempio, ci troviamo "immersi" in un ambiente molto competitivo o individualista, tenderemo anche noi a comportarci in modo competitivo o individualistico, mentre se l'ambiente, la comunità di persone con le quali interagiamo, è tendenzialmente cooperativo, allora anche noi saremo portati verso un comportamento analogo. E veniamo così ai condoni, antica abitudine di molti governi, in molti paesi. L'annuncio di un condono è di solito accompagnato alla promessa di un successivo inasprimento dei controlli e delle sanzioni. "Pagare ora ti conviene", sia per lo sconto proposto dal governo, ma anche perché dopo il condono la probabilità che la tua evasione venga scoperta e la conseguente sanzione aumenteranno. Perché tale promessa, o minaccia, sia realmente efficace, il governo deve essere in grado di far capire che il condono attuale sarà l'ultimo: "Dopo questo mai più condoni!". Come si può capire, e la cronaca degli anni recenti ci ricorda, questa promessa è assolutamente "non credibile". La lunga storia di condoni sta a suggerire che ci sarà sempre, prima o poi un altro condono. Questa consapevolezza può portare a non aderire al presente condono, continuare a evadere il fisco, e attendere con pazienza il prossimo condono. Il condono è dunque un classico caso in cui l'interesse di breve periodo (fare cassa subito) confligge con l'interesse di lungo periodo, cioè far sì che i cittadini rispettino le leggi, e sviluppino virtù civili senza le quali neanche le tasse si pagherebbero. Ma c'è anche un altro ordine di problemi legato all'utilizzo di un condono e cioè che esso produce effetti che non sono sempre immediatamente evidenti, effetti che ci stanno particolarmente a cuore, anche perché spesso trascurati nei dibattiti pubblici. Quando decidiamo, nelle scelte pubbliche, di comportarci correttamente e nella legalità, di utilizzare la "moneta buona", facciamo normalmente un confronto tra costi e benefici: se optiamo per la legalità significa che i benefici, magari etici, che ne ricaviamo sono maggiori dei vantaggi economici. E questi benefici sono normalmente legati a ricompense non monetarie, che si chiamano senso civico, onestà, correttezza, che ancora per tante persone sono una fonte di soddisfazione! Quando un governo propone un condono si produce, nei cittadini, un duplice effetto: da una parte si rinforzano le motivazioni di quei cittadini che avevano deciso di evadere il fisco (il condono rappresenta infatti una sorta di giustificazione della coscienza), e dall'altra si penalizzano quei cittadini che avevano deciso, e non per paura di essere scoperti, di pagare onestamente le tasse. Questo processo fa aumentare il senso di sfiducia nella cosa pubblica, che, in una sorta di effetto domino, erode la disponibilità dei cittadini a comportarsi correttamente nei

confronti del bene comune, non solo nell'area oggetto del condono (ad esempio il fisco), ma in tutto ciò che è pubblico. Per semplicità potremmo pensare che i cittadini si dividano in tre categorie: quelli che pagano le tasse per convinzione interiore, quelli che non le pagano per principio e gli indecisi che fanno i calcoli costi-benefici. Un clima di condoni facili influenza soprattutto gli indecisi, poiché attraverso quel meccanismo di conformismo sociale di cui si parlava prima, essi colgono nella comunità civile segni di tolleranza verso comportamenti opportunistici e iniziano di conseguenza a comportarsi in maniera opportunistica. Questo porta ad una erosione del "capitale civile" di quella data comunità, i cui effetti negativi si avvertiranno non soltanto in campo fiscale, ma più in genere nei rapporti tra cittadini e istituzioni e tra cittadino e cittadino. Tali effetti riducono la fiducia sociale, quella che il filosofo inglese John Locke definiva il "collante della società", e nel lungo periodo riducono le entrate "civili" e anche quelle monetarie. Per questo al di là dei benefici immediati che un condono può portare, nei calcoli va inserita anche l'erosione del senso civico dei cittadini. Fortunatamente tanti cittadini continuano ad essere "intrinsecamente" onesti, con o senza condoni, e così evitano, anche sostenendo alti costi, che nell'arena civile circoli solo la "moneta cattiva".