

← per sostenere la Social Security, cioè il sistema di assicurazione per pensionati, disoccupati e disabili per i lavoratori dipendenti finanziati da imprese, lavoratori e governo, ed estendere la copertura sanitaria. Bradley pensa a un sistema di copertura universale (sul quale Clinton fallì). Gore ritiene che sia una illusione e punta più sul ripianamento del debito nazionale. Votare repubblicano significa scegliere per una riduzione delle tasse. Ma le cose non sono così semplici. Bush e McCain presentano in sostanza due linee profondamente diverse: McCain corteggia la middle class, Bush corteggia simultaneamente gli americani con redditi inferiori a 24mila dollari l'anno (non lontano dalla linea della povertà per una famiglia di quattro persone) come

contropartita «compassionevole» del regalo a quell'1% di popolazione che si aggiudicherebbe il 40% dei risparmi fiscali.

Se McCain si focalizza sulle famiglie che guadagnano fra i 65mila e i 130mila dollari l'anno, Bush si occupa degli estremi della scala sociale. Secondo il centro di ricerca «liberal» Citizens for Tax Justice di Washington, il taglio versione McCain è di 500 miliardi di dollari in dieci anni, un terzo esatto del taglio promesso da Bush. Ciò significa che McCain accetta in pieno tematiche dei democratici come maggiori investimenti pubblici per l'educazione e altri programmi federa-

li. E una novità dal significato politico dirompente, superiore anche allo scontato desiderio di entrambi i candidati repubblicani di ridurre le tasse alle proprietà «multimillion dollars».

Nello sforzo di accreditarsi come il miglior erede di Reagan, ancora migliore di suo padre, Bush ha tirato fuori dal cappello la teoria dell'assicurazione sulla scorta dei preziosi consigli di Larry Lindsey, ex banchiere centrale della Federal Reserve ed economista di vaglia che ha smesso di occuparsi della condizione degli americani a basso reddito per riempire di cifre, diagrammi e dettagli la scatola semivuota del

«conservatorismo compassionevole». La riduzione della pressione fiscale oggi, al 1076 mese consecutivo di boom, «è un'assicurazione contro la recessione di domani». Giustamente ha osservato l'economista Jonathan Chait che gli economisti delle teorie dell'offerta «pensano che i tagli fiscali siano la giusta risposta in qualsivoglia circostanza: crescita economica rapida, bassa crescita, depressione, alta umidità, invasione di alieni». Non è stupido tagliare le tasse in un periodo in cui l'economia si sta surriscaldando troppo? Se bisogna stimolare in questo modo produzione e investimenti nei tempi d'oro, che cosa si farà quando arriveranno i guai? In effetti, tutti i calcoli e le promesse elettorali si basano su quella che il Financial Times ha chiamato

«una ottimistica estrapolazione degli attuali andamenti dell'economia». Operazione pericolosa, come sostiene l'ex consigliere economico capo di Reagan e consigliere pure di Bush Martin Feldstein: «Chi sa davvero dove sarà l'economia americana nel 2003?». In sostanza, il surplus di bilancio, la torta americana da spartire in più o meno sostanziosi bocconi, ci metterà poco a evaporare man mano che rallenterà il ritmo di crescita dell'economia.

C'è un altro paradosso che riguarda le tasse nel paese in cui tagli fiscali sono stati la pietra angolare degli otto anni di Reagan e dei quattro di Bush (previo tradimento

in corso d'opera). Gli elettori non ritengono che i tagli fiscali debbano essere in cima all'agenda politica del nuovo presidente. Anche l'ultimo sondaggio Usa Today-Gallup dimostra come gli americani siano più preoccupati in successione per la debolezza del sistema educativo, per i costi stellari dell'assistenza sanitaria, per il futuro della Social Security, per la copertura sanitaria degli oltre 40 milioni di americani che ne sono sprovvisti e, solo dopo, per l'ammontare delle imposte da pagare ogni anno.

Alla domanda se si preferisce la riduzione del debito federale o una minore pressione fiscale, il 54% de-

gli intervistati risponde la prima, il 41% la seconda. I motivi sono vari. Dopo anni di martellamento soprattutto da parte dei conservatori sui rischi provocati dall'accumulo del debito, gli elettori hanno preso il consiglio alla lettera. I redditi americani non ristagnano più come è accaduto fino a due anni fa, è cambiata la struttura della tassazione per cui i ricchi sopportano una quota più elevata del carico fiscale complessivo. Infine, nella maggioranza degli Stati, governati da democratici o da repubblicani che siano, le imposte sono state ridotte a piccoli passi, ma senza interruzione.

A.P.S.

La battaglia per il seggio di senatore a New York è ancora agli inizi

Hillary Clinton first lady ed affermato avvocato si candiderà come Governatore di New York



Il sindaco della Grande Mela risale nei sondaggi dopo alcune gaffe della rivale

DALLA REDAZIONE MASSIMO CAVALLINI

WASHINGTON Di Hillary Rodham Clinton già sapevamo tutto. E- questa lunga pre-campagna elettorale-pur dalla first lady prevalentemente dedicata «all'ascolto della gente di New York» ha provveduto a regalarci, volenti o nolenti, anche qualcosa di più (o decisamente più intimo) del «tutto» che di lei gli pensavamo di conoscere. Da mercoledì scorso - giorno in cui la prima dama d'America s'è concessa ad una lunga intervista radiofonica - sappiamo infatti come «mai», contraddicendo ogni legge della reciprocità, sia stata, o abbia desiderato essere, «sessualmente infedele» al marito. E più precisamente: come mai l'abbia tradito con Vincent W. Foster jr., il consulente legale della Casa Bianca suicidatosi ai primi albori dello scandalo del Whitewater. Come mai - neppure occasionalmente e «senza inalare» - abbia fatto uso di marijuana o cocaina. E infine, come - a dispetto di molte maliziose speculazioni - il suo matrimonio con Bill sia, a tutti gli effetti, «destinato a durare per sempre».

Ed anche della battaglia che Hillary s'appresta a combattere nella crudele arena dello Stato di New York - posta in palio: il seggio di senatore lasciato vacante dal democratico Patrick Moynihan - conosciamo in pratica ogni dettaglio. Sappiamo, ovviamente, che il suo avversario sarà il sindaco di New York City, Rudy Giuliani. E sappiamo che questo nome è garanzia d'uno scontro spettacolare e feroce. Da un lato Rudy Giuliani, il «sindaco-sceriffo», il «Mussolini on Hudson» o come preferiscono definirlo gli ammiratori - l'«uomo d'ordine» che ha finalmente ripulito la città dal crimine e dalle immagini di medioevale miseria che l'affliggevano all'ombra della ricchezza dei suoi grattacieli. E dall'altro, quella che la propaganda repubblicana ha in questi anni - più a torto che a ragione - dipinto come la quintessenza dello spirito «liberal». Ce n'è quanto basta per far ombra persino alla corsa per Casa Bianca.

E quanto basta, anche, per attrarre - al di là d'ogni facile polarizzazione - l'attenzione di palati politici ben più raffinati di quelli

Il duello Rudy-Hillary

La first lady affila le sue armi Giuliani ha dieci punti in più

LA MOGLIE DEL PRESIDENTE Grande avvocatessa, liberal più di tutti

Hillary Rodham Clinton è nata a Chicago il 26 ottobre del 1947. Ha studiato alla prestigiosa università femminile «Wellesley College» e poi a Yale. È stata una delle più affermate avvocatessa d'America. Prima dell'elezione a Presidente di suo marito, il «National Law» la inserì nell'elenco dei 100 migliori avvocati del paese. Ha conosciuto Bill Clinton all'inizio degli anni '70. Si è sposata nel 1975 e ha avuto la figlia Chelsea nel 1976. Nel '93 suo marito, da poco eletto presidente, la incaricò di preparare un progetto di riforma sanitaria e lei mise a punto un progetto molto

avanzato, che introduceva il principio dell'assistenza sanitaria gratuita per tutti. Ci fu una vera e propria rivolta dei conservatori e dalle potenti lobby della assicurazioni e dei medici. Hillary Clinton fu sconfitta, la riforma non si fece, Bill Clinton perse, per questo motivo, le elezioni parlamentari del '94. Hillary Rodham Clinton è considerata una liberal, più del marito. Politicamente è nata come attivista repubblicana, nei primi anni sessanta. La sua famiglia era una famiglia di conservatori di destra, e Hillary da giovanissima fu attivista del repubblicano reazionario Barry Goldwater (sconfitto alle presidenziali del '64 da Johnson). Hillary passò a sinistra nel '68, e lavorò nella campagna elettorale di Eugene McCarthy e poi di Bob Kennedy. Nel 1974 il partito democratico la inserì nel pool di avvocati incaricati di mettere sotto accusa il Presidente Nixon per il Watergate. Ora che il marito esce di scena ha deciso di entrare in politica candidandosi per il difficile seggio al Senato nello Stato di New York.

alimentati dalla stampa tabloid. Perché Giuliani è, in realtà, un personaggio ben più complesso ed indipendente - nel '94 attivamente appoggiò il «super-liberal» Mario Cuomo, contro George Pataki, lo sfidante repubblicano - del concentrato di megalomania ed autoritarismo descritto dai suoi nemici. Ed in particolare perché della candidatura Hillary Rodham Clinton - di cui sappiamo anche molte delle cose che non vorremmo sapere - nessuno sembra in effet-

ti conoscere due fondamentali verità: chissà davvero in nome di quale progetto politico, di quale programma, abbia deciso di «correre in proprio» in tempi ancora tanto ambigui. Ovvero: perché abbia scelto di affiancarsi dal suo ruolo di «moglie del presidente» - e d'affrontare una prova elettorale tanto visibile e difficile - mentre ancora, regnante Bill Clinton, inevitabilmente è la «moglie del presidente».

Per irrefrenabile ambizione? Per l'opportunistico deside-

rio di cavalcare l'ondata di popolarità che l'aveva beneficiata nei mesi - insieme drammatici e grotteschi - del «sexgate»? Impossibile rispondere. Quel ch'è certo, invece, è che l'ovvia duplicità del suo ruolo è stata, in questi lunghi mesi di pre-campagna, fonte soltanto di prevedibili polemiche e di gaffes talora patetici (su tutte la sua perentoria ma frettolosa opposizione alla liberazione dei prigionieri politici portoricani). E che queste polemiche e queste gaffes hanno finito per implacabilmente riflettere nei numeri che, di questi tempi, rappresentano il sale della politica. L'indice di popolarità di Hillary - nei giorni più caldi del

«sexgate» non lontano dal 70 per cento - è gradualmente precipitato, negli ultimi mesi, al 51 per cento. Ed i sondaggi la danno (contrariamente a sei mesi fa) in svantaggio d'una decina di punti su Rudy Giuliani.

La battaglia è ovviamente appena cominciata. E Hillary - che annuncerà ufficialmente la sua candidatura il prossimo 6 di febbraio - ha tutto il tempo per rimontare. Anzi, vinta la battaglia di New York, ha tutto il tempo per diventare in un non lontano

futuro - come qualcuno fantasiosamente predice - la prima presidente degli Stati Uniti d'America. Ma l'enigma che rappresenta, probabilmente, è destinato a sopravvivere ad ogni vittoria e ad ogni sconfitta.

Chissà. Forse hanno ragione quanti affermano che Hillary non è, in fondo, che una «perfetta partner», l'immagine speculare di Clinton, il lato opposto d'una medesima ed inscindibile moneta. Da un lato la genialità e l'irresistibile «empatia» di Bill. Dall'altro la di-

sciplina ed il senso dell'organizzazione di Hillary. E per entrambi, un'ambizione da soddisfare al di sopra d'ogni contenuto e di ogni principio, la disponibilità a pagare, per vincere, tutti i prezzi necessari... Ed primo prezzo, in effetti, Hillary già l'ha già pagato, puntualmente e solennemente dichiarandosi, giorni fa, «favorevole alla pena di morte». Come Giuliani e contrariamente a Moynihan, il vecchio gentiluomo che entrambi i duellanti ambiscono sostituire. Sicché, di certo, non v'è per ora che questa non troppo edificante verità: a New York, che sia Hillary o che sia Rudy, alla fine sarà comunque il boia a trionfare...



L'INTERVISTA

DALLA REDAZIONE SIEGMUND GINZBERG

WASHINGTON Quanto voti ci vogliono per fare un presidente degli Stati Uniti? Meno, talvolta anche molto meno, della metà della metà degli elettori in età di voto per eleggerlo a novembre (nel 1992 Clinton venne eletto con 44 milioni di voti su un pool potenziale di quasi 200 milioni).

La progressiva disaffezione al voto è fenomeno comune a quasi tutte le democrazie occidentali. Ma in nessuna in proporzioni così estese come per la scelta dell'uomo più potente al mondo. Per anni sotto accusa era un sistema molto macchinoso di iscrizione alle liste dei votanti. Un gran-

de movimento per estendere la «registrazione» degli esclusi aveva percorso il Paese negli anni '80 e '90, portando all'approvazione di nuove norme che facilitano l'iscrizione, la legano ormai pressoché automaticamente al rilascio di una patente di guida o all'assistenza sociale. Il numero degli iscritti alle liste è aumentato drammaticamente. Ma malgrado questo l'affluenza alle urne è continuata a diminuire.

Ne abbiamo parlato con Francis Fox Piven, una delle principali animatrici di quella che lei definisce la «guerra» per estendere l'iscrizione alle liste e autrice, assieme a Richard Cloward, di uno studio epocale sul «Perché gli americani non votano?», di cui in preparazione per la prossima estate un'edizione aggiornata per i tipi della Beacon press. A che punto siamo? «Allo stesso punto di prima. La propen-

sione dell'elettorato "potenziale" a registrarsi nelle liste elettorali è aumentata in modo significativo. Grazie alla caduta di molte barriere istituzionali e procedurali la proporzione degli iscritti rispetto agli aventi diritto al voto, è balzata dal 68% nel 1994 al 79% nel 1998. Ma la gente va a votare ancora meno di prima. E l'estendersi dell'assenteismo è ancora più vistoso nelle elezioni politiche che in quelle presidenziali. Dal 38,8% nel 1994 siamo passati al 36%

nazionalmente nel 1998, e addirittura al 30,5% appena nel Sud». Da cosa dipende? «Da una ragione storica, il fatto che i grandi partiti non hanno interesse a estendere la base elettorale. Quello repubblicano soprattutto, ma anche quello democratico. Si limitano a contendersi sulla esistente, cui si sentono attrezzati ad attingere, preferendo continuare a tenere "fuori" quelli che farebbero più fatica a raggiungere, e rischia-

no di scombuscolargli il gioco. Pescare nel grande serbatoio di nessuno non fa parte della loro dottrina politica. L'altro elemento, speculare, ma anche aggiuntivo, è la disaffezione di chi non trova ragioni per scegliere né l'uno né l'altro. Non è una disaffezione dalla politica, dalla partecipazione. Se non si spiegherebbe perché diminuisce il numero dei votanti ma aumenta impetuosamente il numero di coloro che sono attivi in associazioni e movimenti, persi-

no i sindacati. Resto convinta che ci sia il potenziale per una colossale rivolta elettorale, un "terzo partito", ancora tutto da inventare».

Lei conosce le obiezioni che sono state avanzate alle sue tesi. Che se la gente non vota è perché è tutto sommato soddisfatta di come vanno le cose, che se votassero quelli che attualmente non vanno alle urne il risultato non cambierebbe di molto.

«Conosco benissimo le obiezioni. E non penso nemmeno che siano tutte solo ciniche. Ma il caso Usa è diverso dalle altre forme di "disaffezione". Mi devono spiegare perché qui il "non voto" si concentra quasi esclusivamente in specifici strati della società, i neri, gli ispanici, i più poveri».

