DOPPIOZERO

America al bivio/1

Daniela Gross

12 Febbraio 2020

Per cogliere la rabbia e le speranze di questo tempo americano, basta mettersi in ascolto. Silenziato il rumore di fondo delle presidenziali, i tweet e gli uffici stampa, risuona nitido un cambio di passo e umore che deborda dalla cronaca politica e si rifrange in un fermento che con coraggio rilancia nel discorso pubblico i temi del vivere civile. È una stagione appassionata e complessa, in cui una parte del Paese prova con fatica a riannodare le promesse infrante dell'American dream – democrazia, diritti, libertà, eguglianza, opportunità.

Il tradimento più subdolo si è consumato in silenzio nelle tasche dei cittadini, come racconta uno dei libri più letti e recensiti di questi mesi, *The Great Reversal – How America Gave Up on Free Markets* (Harvard University Press, 368 pages) di Thomas Philippon. La rivoluzione che negli ultimi vent'anni ha mutato la condizione degli americani ha infatti preso di mira i loro portafogli. A partire dal fronte spicciolo dei consumi.

Internet, telefoni, biglietti aerei. Il college. Le cure mediche, soprattutto, capaci di aprire voragini anche nel bilancio più florido. Gli Stati Uniti non sono più il paradiso dei consumatori. Anzi, vivere qui costa più che in Europa – spesso molto di più. È un mito che va in pezzi, un colpo all'orgoglio nazionale.

È la fatica di un quotidiano che tramortisce milioni di persone nell'acrobazia di doppi e tripli turni, stipendi insufficienti, debiti schiaccianti. Ed è il segnale più clamoroso del fatto che gli scenari dell'economia americana sono radicalmente mutati e con loro la tradizione di un orizzonte culturale.

Thomas Philippon entra nel vivo di questa trasformazione e la traduce nel linguaggio asciutto dei numeri. Annoverato nel 2014 dal Fondo monetario internazionale fra i migliori venticinque economisti sotto i 45 anni e oggi docente di finanza alla Stern School of Business della New York University, Philippon è un

paladino del libero mercato e a credenziali di prestigio (è stato advisor della New York Federal Bank e del ministro della Finanza francese) unisce il dono di una scrittura limpida e incalzante.

Soprattutto, ha sperimentato in prima persona la vita su entrambe le sponde dell'oceano.

Quando nel 1999 arriva negli Stati Uniti per un Phd al Massachussetts Institute of Technology, si ritrova nel paese dei balocchi. Tutto costa meno che in Francia dov'è nato e cresciuto: i telefoni, internet, i computer, gli aerei. A uno studente non occorre molto per vivere bene.

Vent'anni dopo, con sua sorpresa, il quadro però si rovescia. E la ricerca finisce per confermare quella che è la percezione di ogni expat. "Nel 2018 – scrive – secondo i dati raccolti dal sito di comparazione Cable, il costo medio mensile di una connessione a banda larga era di 29$ in Italia, 31$ in Francia, 32$ in Sud Corea e 37$ in Germania e Giappone. La stessa connessione costa 68$ negli Stati Uniti, mettendo il paese alla pari con Madagascar, Honduras e Swaziland".

Quanto ai telefoni, "le famiglie americane spendono circa 100$ al mese per servizi di telefonia mobile, indica il Consumer Expenditure Survey del Bureau of Labor Statistics federale. Le famiglie in Francia e Germania pagano meno della metà, secondo gli economisti Mara Faccio e Luigi Zingales". Per quel che riguarda infine i biglietti aerei, i profitti per miglio a passeggero delle compagnie americane sono oggi il doppio di quelli realizzati dalle colleghe europee.

A fare la differenza, spiega Philippon, è stata la concorrenza. Vivace in Europa, un tempo terra di saldi oligopoli. Ormai al lumicino negli Stati Uniti dove, settore dopo settore, dal 2000 si assiste al consolidarsi di concentrazioni monopolistiche vecchie e nuove – i Google, Amazon, Facebook, la potentissima industria farmaceutica o le compagnie telefoniche.



Nella pratica, questo significa che un francese può scegliere fra almeno cinque provider internet. In America la scelta è invece in media ristretta a due. E se in Europa la competizione innescata dalle compagnie low cost ha prodotto un deciso calo delle tariffe aeree, negli Stati Uniti il panorama è ristretto a poche compagnie che si fanno pagare care e non si sprecano in cortesie.

È una realtà che mostra, con plateale evidenza, che lasciar fare al mercato non è sufficiente. La classica teoria della scuola di Chicago secondo cui il profitto è sufficiente ad attirare la concorrenza, dice Philippon, a certe condizioni non funziona. Non quando, come accade negli Stati Uniti, il gioco è truccato in partenza.

“Credo che i mercati siano liberi – scrive – quando non sono soggetti a un’arbitraria interferenza politica e chi vi opera non è artificialmente protetto da nuovi competitivi concorrenti. Mantenere liberi i mercati a volte richiede interventi del governo, ma di certo i mercati non sono liberi quando i governi espropriano la proprietà privata, a chi vi opera è consentito sopprimere la competizione o riuscire a fare lobby per proteggere le proprie rendite”.

Se in America la scena è oggi dominata da pochi giganti, le ragioni vanno rintracciate nell’abbraccio mortale che ha stretto economia e politica. Sotto la

pressione micidiale di lobby troppo potenti e sontuose donazioni elettorali, anziché presidiare il terreno di gioco e applicare le regole quest'ultima ha finito per abdicare al suo ruolo modellandosi sulle ragioni delle corporation.

La deregulation – che in passato era stato un tema bipartisan (alle compagnie aeree era toccata durante la presidenza Carter e a quelle telefoniche con Reagan) – è così precipitata nell'inferno delle buone intenzioni. Quello che un tempo era il mercato più competitivo del mondo si è riorganizzato attorno ai più forti e ha sbarrato le porte alla concorrenza. Questo mentre, grazie all'azione congiunta e spesso discussa di leggi e autorità antitrust, l'Europa batteva l'America al suo stesso gioco.

Il grande quadro dell'economia ha riflessi infiniti e penosi sulla vita degli americani. Mentre i prezzi crescono, la rigidità del mercato tiene fermi i salari, la produttività rallenta e l'innovazione segue di pari passo. Ogni mese, scrive Philippon, i monopoli costano alla famiglia media americana circa 300$. Non solo. "Considerando tutte le altre inefficienze che i monopoli comportano – continua – stimo che la mancanza di competizione privi ogni anno i lavoratori americani di circa 1.25 bilioni di introiti lavorativi. Non c'è da stupirsi, dunque, che i lavoratori americani siano arrabbiati".

Si sia o meno d'accordo con la cura prescritta da Philippon – autentiche libertà di mercato e un New Deal di investimenti pubblici – il quadro da lui tracciato ha il merito di ancorare all'immediatezza del quotidiano la dinamica che alimenta le drammatiche disuguaglianze nel Paese, la fatica della classe media e un diffuso fastidio nei confronti delle élite e delle big corporation.

Alla luce di questi numeri non stupisce che, negli opposti appelli di democratici e repubblicani, l'economia sia una delle chiavi di volta di questa campagna elettorale. In base a un recente sondaggio del Pew Research Center, la maggioranza degli americani ritiene ormai che l'economia "non sia giusta" e favorisca i giganti del settore, più che la classe media e i piccoli business.

Il numero di chi invoca correttivi e ritiene necessarie alcune misure di stampo socialista è sempre più elevato e perfino il caposaldo puritano che nel successo vede il premio di Dio vacilla, se anche i commentatori più conservatori non esitano a condannare i guasti del capitalismo.

È una sensibilità diversa, sorretta dalla fatica di far quadrare i bilanci e dall'indignazione suscitata da una catena di scandali che confermano la portata accecante di certi privilegi – dalla crisi degli oppiacei alle ammissioni al college, per non parlare di Jeffrey Epstein.

È uno scontento che, come mostrano le scorse elezioni, può imboccare la via del populismo trumpiano nella folle speranza che l'Oligarca in capo, fautore del taglio alle tasse dei ricchi, si decida a mettere mano ai problemi della gente comune. La scommessa dei democratici è di riuscire a incanalarlo in direzione opposta – verso un arco di riforma più o meno radicale a seconda delle posizioni.

Intanto, i media traboccano di analisi sui rispettivi meriti di capitalismo, socialismo, socialdemocrazie, comparazioni spesso irrealistiche fra Stati Uniti e Europa e l'industria editoriale tiene dietro – *The Great Reversal*, per dire, è fra i libri più venduti su Amazon. È il segno di un'energia vitale che rialza la testa. L'America in dirittura elettorale si guarda allo specchio e sembra pronta a scommettere sul suo futuro.

Se continuiamo a tenere vivo questo spazio è grazie a te. Anche un solo euro per noi significa molto.
Torna presto a leggerci e SOSTIENI DOPPIOZERO

THE GREAT REVERSAL

HOW AMERICA GAVE UP ON FREE MARKETS

SUPPLEMENTAL PDF INCLUDED

THOMAS PHILIPPON