

La mano visibile

ALESSANDRO DE NICOLA

## NEGLI SCAMBI DELLE LOBBY IL RISULTATO È SEMPRE LO STESSO PIÙ DEFICIT E DEBITO PUBBLICO

**D**o ut des. Lo avevano ben capito i romani che i favori spesso si fanno per ricevere qualcosa in cambio. Ma affinché il concetto entrasse nei manuali di politica economica sotto il nome di *logrolling* sono dovuti passare duemila anni. Il fenomeno si verifica nelle assemblee legislative quando un determinato gruppo di pressione (ad esempio i deputati eletti in collegi situati in comunità montane) vuole ottenere un certo provvedimento (uno sgravio fiscale) e si accorda con un altro gruppo organizzato (i deputati delle località costiere) interessato all'approvazione di un altro progetto (un sussidio statale) per aiutarsi a vicenda in Parlamento. Naturalmente il gioco può svolgersi anche con molteplici partecipanti, ma l'esito è lo stesso: aumento di spesa pubblica e deficit. Nessuna lobby è interessata alla bontà delle richieste dell'altra, solo all'approvazione della propria e quindi chi ne fa le spese è l'interesse generale. Avete in mente lo scambio tra Quota 100 (propugnato dalla Lega) e reddito di cittadinanza (cavallo di battaglia dei 5 Stelle)? Ecco, ora li abbiamo entrambi. Ebbene, il concetto di *logrolling* fu formalizzato da Gordon Tullock, di cui il 14 febbraio ricorre il centenario della nascita. Tullock si iscrisse dopo il college alla Law School della University of Chicago. Per un breve periodo esercitò come avvocato e per nove anni fece carriera diplomatica nel Foreign Service degli Stati Uniti continuando nel frattempo a studiare (a Yale e alla Cornell University) e a scrivere paper. Lasciato il servizio diplomatico cominciò la sua carriera universitaria che lo portò a insegnare in numerosi atenei tra cui la George Mason University fino a 90 anni. Morì il 3 novembre 2014. Il motivo fondamentale per il quale Tullock è diventato famoso è di essere stato il co-fondatore, assieme al suo compagno di avventure intellettuali, il premio Nobel per l'Economia del 1986 James Buchanan, della cosiddetta Scuola di Public Choice. Il lascito fondamentale di questa teoria è di aver alzato il velo di ipocrisia sui

cosiddetti "fallimenti di mercato" curabili solo da interventi correttivi dello Stato. Non solo il presunto malfunzionamento del mercato era fortemente esagerato, ma ben più spesso le cure evidenziavano un fallimento dello Stato.

Le politiche pubbliche interventiste, lungi dall'essere determinate da razionalità ed efficienza, erano il risultato dell'interesse dei politici e dei burocrati. Questi ultimi sono esseri umani come tutti gli altri e quindi, quando assumono decisioni lo fanno

alla luce fondamentale della loro convenienza e dell'accrescimento del loro potere, attraverso il consenso elettorale i politici, mediante l'autoperpetuarsi e l'espandersi delle loro funzioni i burocrati. Il fenomeno del *logrolling* ne era un esempio eclatante. D'altronde, le burocrazie pubbliche affermeranno sempre di non avere abbastanza fondi, di essere sotto-staffate e che ci sono nuove e angoscianti emergenze bisognose del loro intervento.

Un altro fondamentale paradigma introdotto da Tullock fu quello del *rent-seeking*. Nel suo articolo del 1967 "The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft" argomentò che il costo sociale del monopolio non consistesse solo nel noto "surplus del produttore" a scapito del "surplus del consumatore". Nell'economia classica quest'ultimo era il massimo ammontare che il consumatore è disposto a pagare ad esempio per una motocicletta - diciamo 5.000 euro - meno il prezzo cui la concorrenza fa sì che essa venga offerta sul mercato - diciamo 3.000 euro - portando quindi il surplus del cliente a 2.000 euro (5.000-3.000).

Al contrario, per il produttore si tratta del prezzo che egli riesce a ottenere meno il costo minimo cui sarebbe disposto a produrre. Col monopolio, l'unico produttore di motociclette può alzare il prezzo (poniamo a 4.500) alterando l'equilibrio e creando inefficienza (escludendo tutti quei consumatori che fino a 4.499 sarebbero disposti a comprare

e vengono così tagliati fuori).  
Bene. Ma per assicurarsi una posizione monopolista il produttore spreca, togliendoli da processi economici più efficienti, una gran quantità di soldi solo allo scopo di preservare la sua posizione di privilegio, cercando di influenzare il processo legislativo: da qui l'espressione *rent seeking*, la ricerca della rendita. Tutto si tiene: la società (o l'oligopolio), pubblica o privata, investe fondi per influenzare attraverso attività di lobbying (lecito) alcuni decisori pubblici, i quali si fanno convincere perché percepiscono la loro convenienza e si immergono nel processo di *logrolling* per ottenere normative di favore. Questa influenza delle lobby vale per molti fenomeni non solo imprenditoriali; pure i sindacati o le Ong fanno lo stesso mestiere chiamandolo con il più nobile nome di *advocacy*.  
In una società democratica forse questo è inevitabile e Tullock e Buchanan, per proteggere i diritti individuali ed evitare che minoranze organizzate influissero troppo sul processo politico, accarezzavano l'idea di super maggioranze, attraverso la protezione costituzionale di alcuni diritti di libertà e principi fondamentali che diventassero così più difficili da scalfire. Il problema sorge quando è la Costituzione stessa che esprime un guazzabuglio di interessi: ma in America, grazie ai Padri Fondatori, era una questione meno avvertita.

© RIPRODUZIONE RISERVATA