

SOGNI DA OBAMA

di *Tito Boeri**

Forse un titolo più appropriato per questo libro sarebbe stato *Obamacandidate*. Sappiamo ancora troppo poco della politica economica di Obama per poter già scrivere un libro a riguardo. Anche negli Stati Uniti le campagne elettorali sono infarcite di promesse inattendibili, di vaghe dichiarazioni di intenti che non fanno i conti né con i vincoli di bilancio, né con quelli di fattibilità politico-amministrativa. Sono campagne nella *twilight zone*, ai confini della realtà. Gli esempi abbondano in questo libro.

Viaggiamo con Talbott a ritroso nella campagna elettorale di Barack Obama. Siamo a Janesville, Wisconsin. È il 13 febbraio 2008 e Obama tiene il suo principale discorso di politica economica, in quanto candidato alla nomination del Partito Democratico. Esalta la fede delle famiglie americane nei «piccoli miracoli», nei valori della società americana, la sicurezza dei figli, la democrazia e la libertà d'impresa. Sono i segni identitari, richiamati giustamente da un grandissimo oratore all'inizio di ogni discorso. E Obama è un grandissimo oratore. Se non avete avuto la fortuna di ascoltarlo dal vivo, basta andare su YouTube e ascoltare il suo ultimo discorso in Prince William County, Virginia, la sera prima delle elezioni. Basta sentire come la folla reagisce al suo richiamo finale *fired up*,

* Professore ordinario di Economia del lavoro all'Università Bocconi di Milano.

ready to go per rendersene conto. Ma torniamo a Janesville. Pochi minuti dopo aver parlato dei «piccoli miracoli» propone una serie di «grandi miracoli» degni di una campagna elettorale... italiana. Tutti i datori di lavoro, americani – propone nel Patriot Employment Act (raccontato anche nel capitolo quinto di questo volume) – d'ora in poi, non abbasseranno il rapporto fra lavoratori occupati in madrepatria e occupati nel resto del mondo. E se oggi un'impresa ha 10.000 lavoratori negli Stati Uniti e 3000 nel resto del mondo e vuole assumerne altri 3000 all'estero, dovrà prima raddoppiare la manodopera in madrepatria, assumendo altri 10.000 lavoratori. Questi stessi datori di lavoro dovranno inoltre assicurare ai loro dipendenti una pensione privata adeguata, possibilmente ad ammontare prestabilito (a prestazioni definite), coprendo fino al 60 per cento le spese della (costosissima) assicurazione medica dei loro dipendenti. Il tutto naturalmente avverrà aumentando di un terzo il salario minimo e i livelli occupazionali, come se la domanda di lavoro aumentasse quando si impenna il costo del lavoro!

Nel secondo capitolo di questo libro siamo a Bettendorf, Iowa. È il novembre 2007. Obama formula una serie di proposte che comportano tutte forti incrementi di spesa o ingenti riduzioni del carico fiscale (tra cui la scelta di triplicare l'Earned Income Tax Credit, gli sgravi concessi a chi lavora, estendendoli ben al di sopra della soglia della povertà). Il tutto viene dato in pasto alla folla senza fornire alcun dettaglio su come queste misure verranno finanziate.

Questi esempi ci ricordano che le campagne elettorali sono sempre poco informative sulla politica economica che verrà. La campagna per le presidenziali 2008 negli Stati Uniti è stata poi ancora meno informativa delle precedenti perché la crisi economica è precipitata negli ultimi mesi prima delle elezioni, a poche settimane dal voto. È probabile che l'entrata degli Stati Uniti in recessione abbia favorito la vittoria *landslide*, ad ampio margine, di Obama il 4 novembre 2008. Quello che è certo è che ha reso di colpo obsoleti molti dei piani formulati dagli aspiranti candi-

dati e poi candidati presidenti in una campagna elettorale interminabile, durata quasi due anni. Una campagna che si è svolta in gran parte ignorando quella che sarà con ogni probabilità la più grande recessione del Dopoguerra. È vero che alcuni discorsi di Obama, come quello alla Cooper Union nel marzo 2008, raccontato nel terzo capitolo di questo libro, affrontano i problemi posti dalla «crisi finanziaria». Ma è una crisi ancora circoscritta al mondo della finanza e dei mutui subprime. Sono queste le grandi sfide di cui parla Obama a New York quel giorno. Non è la crescita vertiginosa della disoccupazione, l'esplosione dei licenziamenti collettivi nelle grandi imprese, non è il fallimento annunciato delle Big Three, delle tre grandi imprese automobilistiche di Detroit (Ford, GM e Chrysler).

È con questa crisi che la nuova amministrazione dovrà ora misurarsi. Al contrario di Talbott, che nell'introduzione a questa edizione italiana del suo libro giudica severamente i primi passi del presidente in pectore, non mi sembra corretto fare oggi processi alle intenzioni. Aspettiamo di vedere Barack Obama all'opera e poi giudicheremo le sue politiche economiche. Meglio anche sospendere il giudizio sulle prime nomine. Personalmente non sono abituato a discutere di persone; ma di idee, atti di governo ed espressioni di volontà o iniziative collettive. Ma anche chi vuole discutere dei singoli non può non tenere conto del fatto che la nuova amministrazione si troverà a operare in acque inesplorate. Questo significa che, per definizione, i suoi «appointees», le persone prescelte per i posti chiave, non hanno potuto sin qui dare alcuna prova di come si comporteranno, di come si muoveranno, di dove ci tragheranno in queste condizioni così difficili. Lasciamoli lavorare e poi potremo valutare il loro operato. Lasciamoli lavorare sapendo che hanno di fronte a loro un'agenda obbligatoria e margini di manovra molto ristretti.

I vincoli peraltro non vengono solo dall'economia, dal bilancio federale e dalla bilancia dei pagamenti. Ci sono anche vincoli stringenti in termini di blocco di potere, di classe dirigente. Per imprimere una svolta decisa alla politica economica statunitense, Obama dovrà riuscire a creare

una nuova grande coalizione, ad attuare uno di quei grandi *political realignments*, che tradizionalmente preludono alle grandi svolte nella politica americana. Questi episodi di grande riorentamento politico scaturiscono in genere da una proposta forte che cambia il dibattito politico ben oltre l'esito di una elezione. Come raccontano gli storici, gli Stati Uniti hanno conosciuto grandi riorientamenti politici nelle elezioni del 1800, 1828, 1860, 1932, e 1980. Nel 1800, l'elezione di Jefferson segnò l'inizio della «democrazia agraria» in cui i proprietari terrieri avevano il potere e l'asse politico americano si spostò dal New England agli Stati del sud. Nel 1828, l'elezione di Jackson rappresentò l'ascesa al potere di una nuova classe politica più dinamica, interessata all'espansione territoriale. Nel 1860, l'elezione di Lincoln segnò la fine della schiavitù e lo spostamento dell'asse politico al nord negli stati che si stavano industrializzando rapidamente. Nel 1932, l'elezione di Roosevelt iniziò il «New Deal», una nuova alleanza sociale e politica per il rilancio dell'economia. Nel 1980, l'elezione di Reagan ha segnato la nascita di una nuova alleanza conservatrice che proponeva una politica economica con una riduzione del ruolo dello stato in economia e una politica sociale molto conservatrice. Oggi questo blocco sociale non è ancora cambiato. I ripetuti messaggi di continuità con l'amministrazione Bush lanciati nelle prime conferenze stampa e nei discorsi alla nazione di Obama da presidente in pectore degli Stati Uniti lo dimostrano. Per quanto molti elettori di Obama e lo stesso Talbott vedano questi primi passi con un misto di delusione e diffidenza, non mi sembrano affatto sorprendenti.

Vedremo nei prossimi quattro anni se Obama riuscirà a costruire un nuovo blocco sociale capace di assegnare un ruolo allo stato nel salvaguardare l'esistenza di mercati trasparenti e competitivi, capace di colmare gli ampi vuoti di regolazione apertisi negli ultimi trent'anni, soprattutto, ma non solo, nei mercati finanziari. È un compito cui peraltro Obama non potrà lavorare in solitudine. Dovrà infatti coordinarsi con gli altri

grandi paesi, dato che la crisi ci ha dato una chiara dimostrazione della dimensione mondiale di questi mercati.

Obama è sin qui riuscito a fare rientrare nel gioco politico gli afroamericani, gli emigranti con cittadinanza americana e i giovani. Forse ancora più importante, Obama, che ha volutamente ignorato il fattore razziale, ha implicitamente smontato lo spauracchio razziale su cui si fondava la politica americana moderna. Forse, un nuovo grande riorientamento politico sta per avvenire un po' per la grande recessione, un po' perché Obama sarà il primo presidente di colore, un po' come rigetto della disastrosa eredità lasciata da Bush. Forse.

La vera svolta Obama l'ha compiuta sino a ora nell'interpretare la competizione politica, in una straordinaria campagna elettorale, di cui questo libro è una testimonianza. È stata una campagna elettorale fatta di primarie vere, capaci di rovesciare il pronostico della vigilia perché molto più partecipate che in passato. È stata anche una campagna elettorale fatta con e su internet, come strumento di comunicazione e di finanziamento. È stata la prima grande manifestazione della democrazia di Internet. Lo *yes, we can* di Obama è stato soprattutto un riconoscimento di questa democrazia sulla rete, della sua capacità di moltiplicare il potere delle idee, al di là, se non apertamente contro, i grandi mezzi di comunicazione.

È questa forse la principale lezione che si può trarre dalla campagna elettorale di Obama e da questo libro per la politica italiana. C'è tanto da imparare dal candidato Obama nel migliorare i processi di selezione della classe politica all'interno del nostro paese. Ma internet non sarebbe bastato se non ci fossero state regole che permettono una vera competizione all'interno dei partiti, aperta anche a chi sta fuori dall'establishment.

Chi vuole oggi in Italia raccogliere la bandiera di Obama deve accettare queste regole, deve permettere una vera competizione nel mercato del lavoro dei politici. Ne abbiamo disperato bisogno. I problemi del nostro paese sono in gran parte problemi di inadeguatezza della nostra classe dirigente, a partire dalla classe politica.

Nel passaggio dalla prima alla seconda Repubblica il processo di selezione della nostra classe politica è solo peggiorato. Una volta esistevano i partiti di massa che svolgevano al loro interno la selezione. Contavano le decisioni dei vertici, ma anche i militanti potevano dire la loro. Difficile essere candidato senza il gradimento della base, anche in un collegio elettorale sicuro. Poi i partiti di massa si sono sgonfiati, il rapporto fra militanti ed elettori è crollato, e sono rimasti quasi solo i capi partito a selezionare la classe politica. Il loro potere è sopravvissuto alla crisi dei partiti, in alcuni casi si è addirittura rafforzato grazie alla crisi dei partiti, come dimostrano i tanti *one-man party* che sono fioriti negli ultimi anni in Italia. Cosa ha dato a questi comandanti senza esercito tanto potere? Sicuramente il finanziamento pubblico dei partiti (e dei quotidiani dei partiti), che ha messo ingenti risorse a disposizione delle segreterie. Ma anche regole elettorali, come le liste bloccate, che hanno reso autocratica la selezione dei politici. Come è stato usato tutto questo potere dai segretari dei partiti? Male, molto male, almeno dal nostro punto di vista. Abbiamo avuto parlamentari sempre più vecchi e sempre meno istruiti, come documentano i dati raccolti da Antonio Merlo dell'Università della Pennsylvania, Vincenzo Galasso dell'Università Bocconi, Massimiliano Landi, della Singapore Management University e da Andrea Mattozzi, del California Institute of Technology per la Fondazione Rodolfo De Benedetti (vedi www.frdb.org). La quota femminile è rimasta più o meno la stessa. Sono, invece, aumentate le cooptazioni all'interno della classe dirigente: la quota di manager tra i nuovi parlamentari, ad esempio, è costantemente cresciuta, fino a toccare il record nelle ultime elezioni, con un manager ogni quattro nuovi eletti. La candidatura di qualcuno dell'establishment rientra spesso in uno scambio di favori. Meglio se il candidato è inesperto e non intende fare carriera in politica. Anche a costo di sguanire le commissioni parlamentari, è bene tarpare le ali a potenziali concorrenti. Fatto sta che in Italia c'è una fortissima rotazione nei parlamentari: un deputato su tre rimane in carica per un solo mandato, con-

tro, ad esempio, uno su cinque negli Stati Uniti. È un bene? Niente affatto. La politica è una professione impegnativa, si impara facendo. Oggi in Italia è dominata da un gruppo ristretto di politici a vita che danno l'illusione del ricambio permettendo a innocui «volti nuovi» di entrare a Montecitorio o a Palazzo Madama. Non si investe in nuovi parlamentari. Né i nuovi parlamentari investono in una carriera tra gli scranni: semmai il parlamento diventa un parcheggio, una pausa in cui coltivare reti di relazioni utili per il dopo. Il tutto avviene, ovviamente, a carico dei contribuenti. Ed è un carico elevato, dato che gli stipendi dei parlamentari sono aumentati a tassi da boom economico (+4 per cento l'anno) dal 1980 ad oggi, mentre il paese entrava progressivamente in una lunga fase di stagnazione. La nostra ben pagata pattuglia al Parlamento Europeo è storicamente quella coi tassi di rotazione più alti dell'Unione: addirittura un parlamentare su tre lascia prima della fine del suo mandato. È un mestiere complicato quello del parlamentare europeo. Quando si comincia a imparare qualcosa, si sono già fatte le valigie, meglio i bauli, del rimpatrio.

Sono in molti oggi in Italia ad avere issato lo spinnaker sperando di gonfiarlo col ponente teso che spira dopo la vittoria di Barack Obama. Ma non basta usare vele con nomi anglosassoni e agitare le bandiere di «chi può» per tornare a essere politicamente competitivi. I cappellini della campagna elettorale pro-Barack sono *one size fits most*, una taglia va bene per molti, ma non per tutti. Chi vuole metterseli in testa deve accettare di cambiare le regole di selezione della classe politica. Basta col finanziamento pubblico dei partiti. Basta con le liste bloccate. Meno parlamentari e, quei pochi, scelti con cura dalla base dei partiti nell'ambito di primarie vere, il cui esito non è precostituito dalle segreterie. Le primarie servono anche a dissuadere la corruzione nella politica perché contribuiscono ad aumentare la competizione nell'accesso alle cariche pubbliche.

Sino a oggi di primarie vere se ne sono fatte poche in Italia. Molte consultazioni avevano un esito scontato. E nel maggiore partito sembra

addirittura utopistico che si possa votare per qualcosa di più rilevante dell'inno o del colore delle scenografie che fanno da sfondo ai comizi del leader. Chi vuole ridurre la profonda frattura che si è aperta tra classe politica e cittadini nel nostro paese, chi si propone di far sparire la parola «casta» dal vocabolario della politica italiana, deve necessariamente passare per un maggior ricorso allo strumento delle primarie, quelle vere. È questa, forse, la lezione più importante che possiamo trarre dalla campagna elettorale di Barack Obama, un leader che non ha commesso un solo errore in quasi due anni di comizi e incontri pubblici. Questo libro ne è la testimonianza.