

La fine del neoliberismo? di Sebastian Buckup

Il liberalismo economico potrebbe volgere al termine

Sin dalla Rivoluzione Agraria, il progresso tecnologico ha sempre alimentato forze opposte di diffusione e concentrazione. La diffusione avviene quando vecchi poteri e privilegi si corrodono; la concentrazione si verifica quando il potere e la portata di coloro che controllano nuove capacità si espandono. La cosiddetta Quarta Rivoluzione Industriale non farà eccezione in questo senso.

La tensione tra diffusione e concentrazione si sta già intensificando a tutti i livelli dell'economia. Durante gli anni '90 e all'inizio degli anni 2000, il commercio è cresciuto due volte più velocemente del PIL, sollevando centinaia di milioni di persone dalla povertà. Grazie alla globalizzazione del capitale e della conoscenza, i paesi sono stati in grado di spostare le risorse verso settori più produttivi e più remunerativi. Tutto ciò ha contribuito alla diffusione del potere di mercato.

Ma questa diffusione avvenne in parallelo con una concentrazione altrettanto forte. A livello settoriale, un paio di industrie chiave, in particolare la finanza e la tecnologia dell'informazione, si sono assicurate una quota crescente dei profitti. Negli Stati Uniti, ad esempio, il settore finanziario genera appena il 4% dell'occupazione, ma rappresenta oltre il 25% dei profitti aziendali. E metà delle aziende statunitensi che generano profitti del 25% o più sono aziende tecnologiche.

Lo stesso è avvenuto a livello organizzativo. Il 10% più redditizio delle imprese statunitensi è otto volte più redditizio dell'impresa media. Negli anni '90, il multiplo era solo tre.

Tali effetti di concentrazione contribuiscono notevolmente a spiegare la crescente disuguaglianza economica. La ricerca di Cesar Hidalgo e dei suoi colleghi del MIT rivela che, nei paesi in cui la concentrazione settoriale è diminuita negli ultimi decenni, come la Corea del Sud, la disuguaglianza di reddito è diminuita. In quelli in cui si è intensificata la concentrazione settoriale, come la Norvegia, la disuguaglianza è aumentata.

Una tendenza simile può essere osservata a livello organizzativo. Un recente studio di Erling Bath, Alex Bryson, James Davis e Richard Freeman ha mostrato che la diffusione della retribuzione individuale dagli anni '70 è associata a differenze retributive tra le aziende, non all'interno delle stesse. Gli economisti di Stanford Nicholas Bloom e David Price hanno confermato questa scoperta e sostengono che praticamente l'intero aumento della disuguaglianza di reddito negli Stati Uniti è radicato nel crescente divario nei salari medi pagati dalle imprese.

Tali risultati sono il risultato non solo di inevitabili cambiamenti strutturali, ma anche di decisioni su come gestire tali cambiamenti. Alla fine degli anni '70, con l'affermarsi del neoliberismo, i politici si preoccuparono meno che le grandi aziende convertissero i profitti in influenza politica e si preoccupassero invece che i governi proteggessero le aziende non competitive.

Con questo in mente, i politici hanno iniziato a smantellare le regole e i regolamenti economici che erano stati implementati dopo la Grande Depressione e hanno incoraggiato fusioni verticali e orizzontali. Queste decisioni hanno svolto un ruolo importante nel consentire una nuova ondata di globalizzazione, che ha diffuso sempre più crescita e ricchezza tra i paesi, ma ha anche posto le basi per la concentrazione del reddito e della ricchezza all'interno dei paesi.

La crescente "economia della piattaforma" è un esempio calzante. In Cina, il gigante dell'e-commerce Alibaba sta conducendo un enorme sforzo per collegare le aree rurali ai mercati nazionali e globali, anche attraverso la sua piattaforma da consumatore a consumatore Taobao. Questo sforzo comporta una diffusione sostanziale: in più di 1.000 comunità rurali cinesi – i cosiddetti "Villaggi Taobao" – oltre il 10% della popolazione ora si guadagna da vivere vendendo prodotti a Taobao. Ma poiché Alibaba aiuta a costruire un'economia inclusiva comprendente milioni di mini-multinazionali, sta anche espandendo il proprio potere di mercato.

I responsabili politici hanno ora bisogno di un nuovo approccio che resista all'eccessiva concentrazione, che può creare guadagni di efficienza, ma consente anche alle aziende di accumulare profitti e investire di meno. Naturalmente, Joseph Schumpeter notoriamente sosteneva che non bisogna preoccuparsi troppo degli affitti di monopolio, perché la concorrenza cancellerebbe rapidamente il vantaggio. Ma la performance aziendale degli ultimi decenni dipinge un quadro diverso: l'80% delle aziende che hanno realizzato un rendimento del 25% o più nel 2003 lo faceva ancora dieci anni dopo. (Negli anni '90, quella quota era di circa il 50%.)

Il digitale può sollevare il mondo in via di sviluppo dalla povertà. Ecco come
Meet the ciambella: il nuovo modello economico che potrebbe aiutare a porre fine alle disuguaglianze

Per contrastare tale concentrazione, i responsabili politici dovrebbero, in primo luogo, attuare leggi sulla concorrenza più intelligenti che si concentrino non solo sulla quota di mercato o sul potere dei prezzi, ma anche sulle molte forme di estrazione della rendita, dalle regole sul copyright e sui brevetti che consentono agli operatori storici di incassare vecchie scoperte per l'abuso della centralità della rete. La domanda non è "quanto è grande è troppo grande", ma come distinguere tra grandezza "buona" e "cattiva". La risposta dipende dall'equilibrio che le aziende raggiungono tra acquisizione e creazione di valore.

Inoltre, i responsabili delle politiche devono facilitare la crescita delle startup. Un vivace ecosistema imprenditoriale rimane l'antidoto più efficace all'estrazione di affitti. Le tecnologie di registro digitale, ad esempio, hanno il potenziale per frenare il potere dei grandi oligopoli in modo più efficace degli interventi politici dalla mano pesante. Tuttavia, le economie non devono fare affidamento solo sui mercati per provocare il "rumore" di cui il capitalismo ha così tanto bisogno. In effetti, anche se i politici aderiscono all'imprenditorialità a parole, il numero di startup è diminuito in molte economie avanzate.

Infine, i politici devono andare oltre la presunzione neoliberista che coloro che lavorano sodo e rispettano le regole sono quelli che si alzeranno. Dopotutto, il rovescio della medaglia di quella prospettiva, che si basa su una convinzione fondamentale nell'effetto equalizzatore del mercato, è ciò che Michael Sandel chiama la nostra "hybris meritocratica": l'idea sbagliata che il successo (e il fallimento) dipende solo da noi.

Ciò implica che gli investimenti nell'istruzione e nella formazione professionale, sebbene necessari, non saranno sufficienti per ridurre le disuguaglianze. Sono necessarie anche politiche che affrontino frontalmente i pregiudizi strutturali, dai salari minimi a, potenzialmente, regimi di reddito di base universale.

L'economia neoliberista ha raggiunto un punto di rottura, causando la sostituzione della tradizionale divisione politica sinistra-destra con una diversa divisione: tra coloro che cercano forme di crescita meno inclini alla concentrazione estrema e coloro che vogliono porre fine alla concentrazione chiudendo mercati e società aperti. Entrambe le parti sfidano le vecchie ortodossie; ma mentre uno cerca di rimuovere il "neo" dal neoliberismo, l'altro cerca di smantellare del tutto il liberalismo.

L'era neoliberista ha fatto il suo tempo. È tempo di definire cosa verrà dopo.

Hai letto?

La sorprendente soluzione alla disuguaglianza: il buon senso economico

The end of neoliberalism?

weforum.org/agenda/2017/07/this-is-what-the-future-of-economic-liberalism-looks-like-its-time-to-rethink-it



Economic liberalism could be drawing to a close

Since the Agrarian Revolution, technological progress has always fueled opposing forces of diffusion and concentration. Diffusion occurs as old powers and privileges corrode; concentration occurs as the power and reach of those who control new capabilities expands. The so-called Fourth Industrial Revolution will be no exception in this regard.

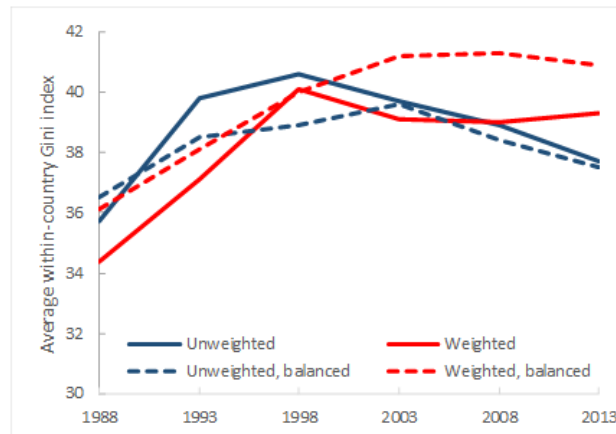
Already, the tension between diffusion and concentration is intensifying at all levels of the economy. Throughout the 1990s and early 2000s, trade grew twice as fast as GDP, lifting hundreds of millions out of poverty. Thanks to the globalization of capital and knowledge, countries were able to shift resources to more productive and higher-paying sectors. All of this contributed to the diffusion of market power.

But this diffusion occurred in parallel with an equally stark concentration. At the sectoral level, a couple of key industries – most notably, finance and information technology – secured a growing share of profits. In the United States, for example, the financial sector generates just 4% of employment, but accounts for more than 25% of corporate profits. And half of US companies that generate profits of 25% or more are tech firms.

The same has occurred at the organizational level. The most profitable 10% of US businesses are eight times more profitable than the average firm. In the 1990s, the multiple was only three.

Such concentration effects go a long way toward explaining rising economic inequality. Research by Cesar Hidalgo and his colleagues at MIT reveals that, in countries where sectoral concentration has declined in recent decades, such as South Korea, income inequality has fallen. In those where sectoral concentration has intensified, such as Norway, inequality has risen.

Figure 1. Average within-country inequality, 1988-2013



Source: Fig. 4.6 in World Bank, [Poverty and Shared Prosperity Report 2016](#).

Note: Solid lines show the trend in the average within-country Gini index with and without population weights in the full sample (an average 109 countries per benchmark year). Dashed lines refer to the balanced sample, that is, using only the set of 41 countries on which data are available in every benchmark year.

Image: World Bank

A similar trend can be seen at the organizational level. A [recent study](#) by Erling Bath, Alex Bryson, James Davis, and Richard Freeman showed that the diffusion of individual pay since the 1970s is associated with pay differences between, not within, companies. The Stanford economists Nicholas Bloom and David Price [confirmed](#) this finding, and argue that virtually the entire increase in income inequality in the US is rooted in the growing gap in average wages paid by firms.

Such outcomes are the result not just of inevitable structural shifts, but also of decisions about how to handle those shifts. In the late 1970s, as neoliberalism took hold, policymakers became less concerned about big firms converting profits into political influence, and instead worried that governments were protecting uncompetitive companies.

With this in mind, policymakers began to dismantle the economic rules and regulations that had been implemented after the Great Depression, and encouraged vertical and horizontal mergers. These decisions played a major role in enabling a new wave of globalization, which increasingly diffused growth and wealth across countries, but also laid the groundwork for the concentration of income and wealth within countries.

The growing “platform economy” is a case in point. In China, the e-commerce giant Alibaba is leading a massive effort to connect rural areas to national and global markets, including through its consumer-to-consumer platform Taobao. That effort entails substantial diffusion: in more than 1,000 rural Chinese communities – so-called “[Taobao Villages](#)” – over 10% of the population now makes a living by selling products on Taobao. But, as Alibaba helps to build an inclusive economy comprising millions of mini-multinationals, it is also expanding its own market power.

Policymakers now need a new approach that resists excessive concentration, which may create efficiency gains, but also allows firms to hoard profits and invest less. Of course, Joseph Schumpeter famously argued that one need not worry too much about monopoly rents, because competition would quickly erase the advantage. But corporate performance in recent decades paints a different picture: 80% of the firms that made a return of 25% or more in 2003 were still doing so ten years later. (In the 1990s, that share stood at about 50%.)

Have you read?

- [The surprising solution to inequality: economic common sense](#)
- [Digital can lift the developing world out of poverty. Here's how](#)
- [Meet the doughnut: the new economic model that could help end inequality.](#)

To counter such concentration, policymakers should, first, implement smarter competition laws that focus not only on market share or pricing power, but also on the many forms of rent extraction, from copyright and patent rules that allow incumbents to cash in on old discoveries to the misuse of network centrality. The question is not “how big is too big,” but how to differentiate between “good” and “bad” bigness. The answer hinges on the balance businesses strike between value capture and creation.

Moreover, policymakers need to make it easier for startups to scale up. A vibrant entrepreneurial ecosystem remains the most effective antidote to rent extraction. Digital ledger technologies, for instance, have the potential to curb the power of large oligopolies more effectively than heavy-handed policy interventions. Yet economies must not rely on markets alone to bring about the “churn” that capitalism so badly needs. Indeed, even as policymakers pay lip service to entrepreneurship, the number of startups has declined in many advanced economies.

Finally, policymakers must move beyond the neoliberal conceit that those who work hard and play by the rules are those who will rise. After all, the flipside of that perspective, which rests on a fundamental belief in the equalizing effect of the market, is what Michael Sandel calls our “meritocratic hubris”: the misguided idea that success (and failure) is up to us alone.

This implies that investments in education and skills training, while necessary, will not be sufficient to reduce inequality. Policies that tackle structural biases head-on – from minimum wages to, potentially, universal basic income schemes – are also needed.

Neoliberal economics has reached a breaking point, causing the traditional left-right political divide to be replaced by a different split: between those seeking forms of growth that are less inclined toward extreme concentration and those who want to end concentration by closing open markets and societies. Both sides challenge the old orthodoxies; but while one seeks to remove the “neo” from neoliberalism, the other seeks to dismantle liberalism altogether.

The neoliberal age had its day. It is time to define what comes next.

License and Republishing

Written by

Sebastian Backup, Head of Network and Partnerships, Centre for the Fourth Industrial Revolution, World Economic Forum

The views expressed in this article are those of the author alone and not the World Economic Forum.