

L'INTERVISTA/MICHAEL SPENCE/L'economista di Stanford spiega gli avanzamenti nella teoria della riduzione delle "asimmetrie informative" grazie al web che gli ha fruttato il Nobel nel 2001

EUGENIO OCCORSO

«Internet è la più rivoluzionaria scoperta della storia economica perché permette di correggere le asimmetrie informative, il che consente agli scambi mondiali di svilupparsi enormemente». Che la Rete avesse cambiato, oltre al nostro modo di informarci, leggere, giocare, prenotare un aereo e gestire un conto in banca, anche il modo di fare affari, si cominciava ad intuire. Ma sentire Michael Spence affermarlo con tanta sicurezza fu un certo effetto. Perché Spence non è un economista qualsiasi: era professore di organizzazione industriale alla Stanford University (dopo essere stato per dieci anni fino al 1999 rettore della Business School del prestigioso ateneo), quando nel 2001 vinse il premio Nobel proprio per la sua teoria sulle *asymmetric information* e come queste influenzano gli affari. Attenzione alle date: il 2001 era l'anno dello scandalo Enron, e il Nobel per l'economia se lo diviserò in tre, c'erano anche George Akerlof di Berkeley e Joseph Stiglitz della Columbia: l'elemento comune, a parte il fatto che tutti e tre erano legatissimi a Franco Modigliani era la ricerca, sotto

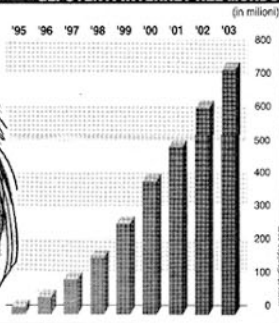
"Internet è il più potente motore di sviluppo della storia"

E così arriviamo all'era Internet. Che ha cambiato la nostra vita. «Certo, pensai passi da gigante che ha fatto l'e-learning negli ultimi cinque anni partendo da zero. Però con i miei studenti preferisco adottare un approccio di approfondimenti su Internet, ma il contatto diretto professore-allievo resta insostituibile, a qualsiasi livello».

Altre avvertenze, o controindicazioni? «Sicuramente, e qui parliamo della tecnologia in senso lato, dal web ai telefonini, il fatto di essere sempre reperibili, sempre online perfino con il wi-fi in aeroporto, sicuramente è utile, però crea stress, disturba la concentrazione e la lettura, induce a una vita troppo frenetica».

Basta spengerlo, il telefonino... «Però nei fatti non lo facciamo, è una questione psicologica. Prendiamo l'e-mail: se chi mi manda una posta non vede la risposta entro mezza giornata comincia a pensare che ci sia qualcosa che non va. Per non parlare della privacy: inserendo il mio nome su Google chiunque

GLI UTENTI INTERNET NEL MONDO (in milioni)



metà del cammino, a partire dall'e-learning di cui le facevo l'esempio o dai servizi di e-government. Intendo il cammino verso uno standard davvero efficiente. Prima si pensava che il cammino l'avremmo compiuto tutto entro i primi anni del duemila. Per fortuna intanto comincia ad esserci un ricambio generazionale, e i giovani sono più bravi e più veloci».

In quali settori ci sono i maggiori ritardi? «Si è indietro nella connettività fra i diversi database, i computer, lo storage, le reti, tutto quanto fa parte del patrimonio informatico di un'azienda. E questo sia all'interno di una stes-

sa organizzazione, che fra azienda e azienda. Secondo punto dolente: i ritardi nel broadband».

Però sembra che ci sia un'accelerazione...

«Ora finalmente sì, ma c'è ancora molto da fare. In America abbiamo il vantaggio che si può usare il cavo della *cable-tv* ma anche lì siamo partiti in ritardo. In Italia potreste sviluppare la tecnologia satellitare. In Giappone è stato sperimentato un sistema per cui con il satellite è possibile non solo fare il download da casa dei file, ma anche l'upload, cioè il caricamento dei contenuti da parte dei provider, da quelli telefonici ai *broadcaster*. E' a loro che serve una rete a banda larga: a quel punto saranno incentivati ad affollarla di contenuti qualificati».

Da economista, come vede lo stato dell'economia? «L'America attraverso

uno stato di grazia, tale da far "perdonare" a Bush l'intervento in Iraq che è sempre più impopolare, il che peraltro accade anche perché Kerry non dice cose molto diverse sulla guerra. L'unica vera minaccia è che gli aumenti dei tassi deprimano a tal punto i mercati, e quindi l'economia, da riaccendere le preoccupazioni».

Ma è vero che George Spence è così amico di Bush che non gli farà mai un torto del genere? «No, è abbastanza indipendente. L'economia americana è forte, e dovrebbe restarlo da qui a pochi mesi. Però non si può mai dire, basterebbe una reazione inervosita dei mercati a far saltare tutto...»

“ Ora l'acquirente si informa molto meglio e velocemente su ciò che deve comprare, togliendo potere al venditore, con il risultato che gli scambi aumentano e l'economia si sviluppa: è un riequilibrio di portata rivoluzionaria ”

te angolazioni diverse, sulla democrazia dell'informazione.

Cosa sono esattamente queste asimmetrie? «Le differenze di conoscenza e informazione che esistono sul mercato fra compratore e venditore. Il venditore ne sa molto più del compratore, e questo altera i meccanismi del mercato fino a ridurre la quantità degli scambi, perché il fattore sfiducia finisce con l'influenzare le trattazioni, annullandole molte e tenendo bassi i prezzi in altre. Abbiamo fatto diverse elaborazioni teoriche. La più semplice è che se un venditore di auto usate di lusso rifila un bidone a qualcuno, i prezzi che potrà praticare sulle successive auto di lusso saranno fatalmente inferiori, e dovrà abbassare quindi anche quelli sulle auto intermedie. Se il processo continua porta all'azzeramento del mercato delle auto usate. Gli esempi sono in ogni settore: le case, l'hi-tech, fino alle aziende dell'M&A e al mercato del lavoro dove chi assume non riesce mai a capire quanto vale il candidato. C'è da fare i conti con quest'asimmetria e il compratore deve darsi da fare per correggerla».

Qui interviene Internet? «E' il maggior ribaltamento della storia nella struttura informale dei mercati e dell'economia. Aumenta la capacità conoscitiva del compratore, e permette di acquisire le informazioni in breve tempo. Riduce i tempi delle contrattazioni, ne aumenta il numero e favorisce lo sviluppo degli scambi. Se aggiungiamo che, dalla parte aziendale, dà un contributo decisivo agli aumenti di produttività, è uno strumento di crescita dell'economia misurabile in parecchi decimi di punto di pil». Ma è sempre avvantaggiato chi vende? «Nella gran maggioranza dei casi sì. Fra le eccezioni, chi vende polizza assicurativa sulla vita e sulla salute può essere ingannato se il cliente gli tace qualche malattia, qualche dipendenza o incidente del passato. Anche qui Internet modifica le cose. Ma sono le altre asimmetrie che muovono davvero le cifre dell'economia».

Lei però studia questi problemi da ben prima dell'avvento di Internet. Quali strumenti di valutazione aveva prima? «Intanto si studiava la comunicazione verbale fra compratore e venditore. Poi divennero importanti, negli anni 70, gli strumenti di regolamentazione. Inscrisse regole chiare e precise cominciò a favorire la riduzione delle asimmetrie e così lo sviluppo degli scambi».

Però nel suo paese c'è una robusta scuola di pensiero che dice il contrario, che troppe regole deprimono l'economia. «Rubbish, sciocchezze. Già dopo la crisi del '29 uno degli elementi caratterizzanti del *new deal* rooseveltiano fu l'introduzione di regole chiare e severe, che dettero un contributo fondamentale alla ripresa dell'economia. Chi afferma il contrario dice un *non-sense*».



LA BIOGRAFIA

Da Harvard ad Oxford, sognando California

MICHAEL Spence è nato nel 1943 a Montclair, nel New Jersey, ma è di famiglia canadese. Dopo gli studi a Toronto ha conseguito il master in matematica ad Oxford e quindi il PhD in economia ad Harvard. Alla Kennedy School dell'università bostoniana

ha fatto le prime esperienze di insegnamento nel 1970. Nel 1973 è entrato a Stanford quale professore associato in economia, e lì ha cominciato una carriera che l'ha portato tra l'altro ad essere rettore della Business School dal 1989 al '99, e quindi

a vincere il Nobel. Oggi tiene seminari e workshop nell'ateneo californiano, ma si dedica con maggior assiduità all'attività di *venture capitalist* nella Silicon Valley (è partner dell'Oak Fund) dove molte start-up sono state create da suoi allievi.

legge il mio telefono privato». Venendo qui in Italia quali differenze ha riscontrato con il modo in cui la tecnologia influenza la vita quotidiana degli americani? «In America c'è più fiducia nell'hi-tech, pensiamo al boom dell'e-commerce o dell'Internet banking che qui stentano a decollare. Eppure, i sistemi di sicurezza e i metodi di critttaggio sono gli stessi. Anche in America c'è stata qualche truffa online, ma le condizioni sono identiche: i siti americani sono sicuri quanto quelli italiani».

Lo sa che proprio di questa diffidenza italiana si parla molto? E' vero che, proiettata su scala industriale a livello di piccola impresa che qui da noi è il cuore del business, comporta danni economici? «Certamente».

Ne ho sentito parlare anch'io. Lo sa che e-Bay è piena di annunci di piccole imprese di tutto il mondo ma non italiane? Non gli si chiede di effettuare costosi investimenti, di mettere in piedi alcuna infrastruttura, solo di cogliere le potenzialità della rete? «In America però è nata la bolla speculativa...».

«Diciamo che abbiamo tutti sottovalutato i tempi necessari per raggiungere certi livelli di affidabilità del sistema, di fiducia collettiva, di qualità dei servizi. Ora lentamente stiamo recuperando il realismo, ora i servizi in rete sono fra un terzo e la

“ Una controindicazione della tecnologia è insita nella sua stessa forza: essere continuamente online con il mondo. E non è vero che basta spegnere il telefonino, la psicologia è più complessa e ci dice di essere reperibili ”