

**LA DISCREPANZA**

DS6901 DS6901  
**L'ECONOMIA USA  
TRA REALTÀ  
E PERCEZIONE**

di **Michael Spence**

**M**entre fonti ufficiali e media evidenziano dati solidi sulla spesa dei consumatori e sull'occupazione negli Stati Uniti, o decantano le elevate valutazioni del mercato azionario statunitense, più di tre quarti degli americani considerano le condizioni economiche scarse (36%) o

discrete (41%). Questa discrepanza tra performance e percezione può avere conseguenze di vasta portata; ha già contribuito a spingere Donald Trump alla vittoria nelle elezioni presidenziali del mese scorso contro Kamala Harris. Quindi, che cosa la sta causando?

**LA DISCREPANZA**

**L'ECONOMIA AMERICANA TRA REALTÀ E PERCEZIONE**

**Q**ui, vale la pena considerare come i partecipanti al mercato gestiscono le informazioni asimmetriche, quando una parte ha più o migliori informazioni di un'altra. Immagina di voler fare un acquisto. Come acquirente, c'è un limite alle informazioni che puoi ricavare sulle tue opzioni tramite osservazione diretta. Quindi, prendi la decisione in base alle tue convinzioni su quelle opzioni.

Ma il processo non è finito quando la transazione è completa. Quindi ti impegni nella "scoperta", cioè nell'osservazione. Se durante questo processo impari cose che non corrispondono alle convinzioni che hanno guidato la tua decisione, modifichi le tue convinzioni.

Nei modelli utilizzati dagli economisti, le scelte fatte da una varietà di agenti colmano le lacune informative e portano all'equilibrio: le convinzioni che modellano la domanda portano a scelte sul lato dell'offerta che risultano coerenti con tali convinzioni.

Ma nella nostra economia complessa, tale osservazione non è sempre possibile. Al contrario, la maggior parte delle condizioni che sono salienti per il benessere o il processo decisionale di un individuo oggi non sono soggette a osservazione personale.

Laddove la verifica personale è impraticabile o impossibile, ci affidiamo a intermediari informativi, tra cui i media tradizionali, il governo o esperti,

come gli scienziati del clima. Nella nostra era digitale, anche le piattaforme dei social media e le fonti online hanno rivendicato una posizione di rilievo nei nostri ecosistemi informativi.

Ma se questi intermediari devono colmare le lacune informative, devono essere affidabili, e gli americani non ne sono convinti. Un sondaggio Gallup del 2023 ha mostrato che la fiducia nelle istituzioni, dai media al governo, ha raggiunto minimi storici negli Stati Uniti, con solo il 18% degli intervistati che esprime fiducia nei giornali, il 14% nei notiziari televisivi e l'8% nel Congresso.

Perché gli americani non si fidano delle istituzioni che dovrebbero aiutare a colmare le lacune informative? Notizie rosee sulle performance dell'economia che non tengono conto delle realtà del portafoglio delle persone potrebbero essere parte della risposta.

I dati sulla distribuzione del reddito possono aiutare a far luce su queste realtà. La crisi finanziaria globale del 2008, iniziata con il crollo di una bolla immobiliare, ha inferto un duro colpo ai bilanci del 50% più povero delle famiglie. Nel 2010, questo gruppo rappresentava solo lo 0,7% del patrimonio netto totale delle famiglie. È seguita una ripresa parziale, ma la pandemia di COVID-19 e la successiva impennata dell'inflazione, che ha spinto la Fed ad aumentare i tassi, hanno prodotto nuovi venti contrari. Più di un quarto delle

famiglie statunitensi ora spende più del 95% del reddito per le necessità di base.

Quest'anno, il patrimonio netto totale delle famiglie statunitensi si è attestato a 154 trilioni di dollari, con il 50% inferiore della distribuzione che ha rappresentato 3,8 trilioni di dollari, ovvero solo il 2,5% del totale. Ciò equivale a 58.000 dollari, in media, per circa 66 milioni di famiglie statunitensi, con molte che possiedono molto meno. Il 10% superiore detiene due terzi di tutta la ricchezza delle famiglie e il 90% inferiore condivide il restante terzo.

Non è difficile capire perché gli americani possano essere diffidenti nei confronti di coloro che forniscono una narrazione economica rosea che non corrisponde alla loro esperienza.

Lo sradicamento delle credenze dalle fonti tradizionali di informazione lascia il campo aperto ad alternative, che potrebbero essere inaffidabili. Internet, e in particolare i social media, facilitano e complicano questo processo, poiché forniscono accesso a un vasto numero di fonti



non verificate. I risultati possono essere altamente polarizzanti.

Piattaforme come Facebook, X e TikTok sono diventate potenti meccanismi per la formazione di gruppi. Il processo si auto-rafforza: gli individui selezionano il loro gruppo in parte in base a convinzioni condivise e il gruppo influenza le prospettive dei membri. Il pregiudizio di conferma, ovvero la tendenza a cercare informazioni coerenti con le proprie convinzioni precedenti, rafforza le divergenti percezioni della realtà dei gruppi.

In questo contesto, ripristinare una percezione di base condivisa della realtà come fondamento per la politica economica è un compito arduo. Le esperienze economiche così divergenti degli americani, radicate nella crescente disuguaglianza, non faranno che aggravare la sfida.

*\* Premio Nobel per l'economia,  
professore emerito di economia ed ex  
preside della Graduate School of  
Business alla Stanford University*

© PROJECT SYNDICATE