

LUISS



School of Government

# La grande distanza. Perché il capitalismo americano surclassa l'Europa?

Il rapporto tra pubblico e privato e il governo osmotico di Washington: dalla “First Charter of Virginia” al mondo delle Big Tech.

Di **Antonio Mangone** - Consulente in ambito Governance e public sector  
e **Lorenzo Castellani**, Tenure Track Researcher Luiss – Storia delle Istituzioni Politiche

LUISS 

School of Government

Un tema che, nelle settimane appena trascorse, ha fatto discutere media e opinione pubblica è sicuramente quello delle presunte trattative in atto tra Space X, l'azienda aerospaziale fondata dal magnate statunitense Elon Musk, e il governo italiano.

Space X ha sviluppato Starlink, un sistema di rete satellitare composto da una mega costellazione di piccoli satelliti che orbitano a quote più basse rispetto ai tradizionali satelliti geostazionari. La maggiore vicinanza al suolo terrestre di questi satelliti al suolo terrestre ne riduce la latenza di connessione e permette al sistema di trasmettere dati più velocemente. Secondo gli esperti del settore i sistemi satellitari, favoriscono anche le connessioni nelle aree più remote dove è complesso o economicamente svantaggioso impiantare infrastrutture di rete.

Tuttavia, il sistema satellitare fondato dal magnate statunitense è balzato alle cronache del dibattito pubblico-politico per altre ragioni, quando alcuni media e agenzie di stampa hanno riportato la notizia che si stessero svolgendo trattative finalizzate ad un presunto accordo tra la società del magnate Musk e il governo italiano.

Secondo quanto prima trapelato da media e stampa e poi estratto dalle dichiarazioni politiche seguite alla diffusione della notizia, le trattative in corso riguarderebbero come oggetto principale la fornitura di servizi di connessione da erogare attraverso canali di comunicazione crittografata di alto livello per i servizi di comunicazione utilizzati da governo, esercito e forze dell'ordine, al fine di garantire una connessione più veloce, tempestiva e capillare su differenti teatri globali.

La diffusione della notizia ha originato numerose e dure critiche da parte dell'opposizione e sollevato scetticismi a livello europeo. Molti esponenti politici hanno accusato il governo Meloni di voler affidare ad un'azienda privata straniera la gestione di sistemi strategici e sensibili come quelli dei canali di comunicazione attraverso cui vengono trasmesse informazioni e dati riservati da parte organi sensibili dello stato, mettendo a rischio "un pezzo" di sovranità nazionale.

## **La forza dello Stato osmotico: pubblico e privato nella concezione americana**

Condivisibili o meno le critiche rivolte a Musk e al governo italiano, queste non tengono conto di propensioni, attitudini e consuetudini storiche che ci aiutano a collocare il fenomeno Musk, e nel caso di specie, l'interesse di una *Corporation* privata per interessi di natura pubblica, all'interno di una tradizione consolidata di interazione tra istituzioni pubbliche e private negli Stati Uniti di America.

È molto importante conoscere gli antefatti storici del rapporto tra dimensione pubblica e privata oltreoceano per comprendere approcci, rischi e opportunità nelle relazioni con gli Stati Uniti e i suoi attori.

La nascita, la costruzione, lo sviluppo degli Stati Uniti, contrariamente a quanto avvenuto con gli stati europei, dove il confine tra stato e mercato, tra stato e società è storicamente ben marcato (soprattutto a partire dal diciottesimo secolo), si è caratterizzato oltreoceano sin dalla sua origine dalla mancanza di una distinzione netta e definita tra lo stato e sfere come la società e il mercato.

Ad esempio, lo stesso primordiale atto di nascita degli USA, la “Charter della Virginia” emessa nel 1606 dalla corona britannica per stabilire la giurisdizione inglese sugli insediamenti coloniali nord-americani, concedeva ai coloni la licenza per poter creare delle *Corporations*, alle quali, mediante l’atto venivano anche assegnate funzioni e finalità pubbliche come la costruzione e la gestione dei porti o, più avanti, delle ferrovie, prevedendo inoltre la concessione allo sfruttamento delle risorse naturali dei territori da parte dei privati.

La rilevanza, l’autonomia e lo spazio riservato alla società e alla sfera privata nel processo di costruzione dello stato americano si rileva sin dai primi atti giuridici embrionali della sua nascita.

Tutt’oggi la configurazione dei rapporti tra istituzioni pubbliche e settore privato negli USA è rimasta in linea con i principi e gli orientamenti definiti alle origini del processo di costruzione della nazione, basti pensare a come importanti porzioni di potere pubblico siano distribuite a gruppi, associazioni e istituzioni difficilmente distinguibili come enti totalmente pubblici o privati. È il caso, ad esempio, di rilevanti istituti finanziari quali Fannie Mae o l’American Stock Exchange, centrali per gli interessi economici degli Stati Uniti, che sono, o sono state, gestite da forme di governance pubblico-private; o il caso di istituzioni come la Fed, la banca centrale, oppure l’Icann, l’istituto che distribuisce i indirizzi IP per l’internet globale, i quali si fondano su una composizione della governance mista. Il privato, in altre parole, nel sistema americano è maggiormente integrato nei meccanismi di governo rispetto all’Europa, dove prevalgono industrie di Stato e società a controllo pubblico.

Questa interazione e condivisione della gestione degli interessi pubblici e privati ha sviluppato nella costruzione e nel consolidamento dello stato americano, una strutturazione del potere orizzontale, dove questo si trova distribuito sia ad attori pubblici, quindi istituzioni pubbliche, ma anche ad attori privati, *Corporations*, associazioni, istituzioni finanziarie, con un potere diffuso su una molteplicità di centri. Come già accaduto in passato per l’impero britannico, dove si delegava l’espansione coloniale e l’esplorazione di nuovi mercati dove solo successivamente all’innesto di compagnie private arrivava il governo di Londra, spesso nel sistema americano il settore privato viene utilizzato per realizzare finalità pubbliche, in particolare attraverso il sistema degli appalti ove si demanda a privati la fornitura di servizi pubblici, la gestione di infrastrutture o lasciando interamente ai privati lo sviluppo del settore finanziario o quello del sistema della difesa e dello spazio.

Se a questa configurazione dell’assetto istituzionale statunitense si applicano le considerazioni storico-geo politiche che vedono gli Stati Uniti come un “leviatano globale”, intento ad estendere il suo ordine politico, economico e culturale e tecnologico in senso egemone, è evidente che il caso Musk sia da collocare all’interno di una dimensione politica più ampia.

La figura di Musk non è da interpretarsi semplicemente come quella di un miliardario impertinente che ha come unico interesse quello di accrescere il suo patrimonio e le sue ricchezze, ma come una delle principali espressioni di un articolato sistema di interessi pubblico-privati dove il confine tra gli interessi di mercato che perseguono *Corporations* strategiche, come quelle di Musk, o come anche Microsoft, Amazon, Apple e Nvidia (soltanto per rimanere in ambito Tech), e gli interessi politici del governo americano si intrecciano tra di loro. La ricerca di profitto del grande capitale si congiunge dunque alle esigenze della politica estera di Washington. D’altronde, gli Stati Uniti non sarebbero quel colosso politico che sono senza il loro ordine politico-costituzionale, ma neppure senza le straordinarie capacità del capitale. È una configurazione che garantisce alle élite americane una maggiore unità e uniformità rispetto a quelle di molti altri paesi, come mostra il riallineamento tra grandi *Corporations*,

vicine ai democratici quando questi erano al potere, con la seconda presidenza Trump.

Per usare una analogia storica, i titani del capitalismo tecnologico mirano a ricoprire il ruolo che un tempo fu quello della Compagnia delle Indie Orientali, la società privata di mercanti che ha permesso all'Impero britannico di controllare i suoi possedimenti e sbarrare il passo agli avversari per quasi due secoli. Un potere che genera ricchezza interna, ma anche influenza esterna e capacità di condizionamento attraverso la fornitura di tecnologie e relativi servizi di paesi alleati che non sono in grado di produrre tali beni e servizi. È questo il modo anglo-americano di concepire la proiezione esterna del potere, oltre quella puramente militare. E' ciò che il grande sociologo Michael Mann ha ribattezzato il potere infrastrutturale, somma di potere politico, economico e tecnologico. In questo senso, i paesi europei sono costretti a ricadere ulteriormente, ancor più che in passato, sotto l'ombrello americano a causa dell'aumento del divario tecnologico e di competitività industriale. Alla dipendenza militare da Washington, che esiste dalla fine della seconda guerra mondiale, si aggiunge oggi quella tecnologica. Come la protezione militare ha un costo politico ed economico, così ce lo ha quella tecnologica. Allo stato attuale, sempre di più i governi europei saranno costretti a dare in appalto ad aziende americane fondamentali funzioni pubbliche che richiedono l'impiego di nuove tecnologie.

Ecco la superiorità del sistema misto americano: l'osmosi tra pubblico e privato, in cui dove non arrivano le strutture governative allora si protendono le grandi aziende private quasi sempre risultanti in forme di monopoli od oligopoli globali. L'interesse politico e l'interesse economico si contemperano, cooperano e si influenzano. Ciò avviene perché il capitale, in un mondo dall'economia integrata, serve quantomeno alcuni interessi politici, quali quelli della sicurezza nazionale e della politica estera, che già Adam Smith nel diciottesimo secolo considerava ineludibili per il settore privato.

È emblematica, a tal proposito, la cerimonia di insediamento della nuova presidenza Trump svoltasi qualche giorno fa, che ha visto la partecipazione in prima linea, dei principali CEO delle *Corporations* statunitensi, in particolare dei capi delle Big Tech come Google, Meta, Amazon, Apple.

Molti dei quali pronti ad entrare, con l'insediamento della nuova amministrazione, direttamente o indirettamente all'interno nei gangli del potere politico-istituzionale americano e a sfruttarne l'influenza verso i governi esteri. Ed è questa forse una prova che, al contrario di quanto sostenuto da molti analisti, negli Stati Uniti la politica ha ancora un ruolo di guida preminente rispetto alla società, con l'economia che, benché sia la più forte al mondo, si adegua ai cicli politici e non viceversa.

## Conclusione

Le Big Tech Corporations statunitensi, rappresentano oggi l'esempio più nitido del crescente divario tecnologico-informatico tra Stati Uniti e Unione Europea, quello dell'innovazione è un campo dove gli USA competono con la Cina in una sfida dove l'Unione Europea non è presente. Basta pensare che delle dieci principali Big Tech al mondo nessuna ha sede o origine in Europa.

Le aziende tecnologiche del vecchio continente sono lontane dal concorrere con quelle statunitensi, frenate da iper regolamentazione del settore, un capitale meno propenso al rischio, un processo normativo complesso, articolato su più livelli, e interessi nazionali interni all'UE che spesso configgono ostacolando l'affermazione delle aziende nei settori più avanzati.

Comunicazioni satellitari, cloud, intelligenza artificiale, cybersecurity, data center, esplorazione spaziale oggi si fondano, per il mondo occidentale, quasi esclusivamente sullo sviluppo tecnologico impresso loro dai monopoli e oligopoli delle *Corporations* americane, le quali costituiscono uno strumento di potere, oltre che di denaro, eccezionale per la capacità di interagire da una posizione di forza con la sicurezza dei governi alleati.

In questo ruolo vengono supportate e sostenute da quel composito e variegato, ma unitario, sistema istituzionale pubblico-privato, che abbiamo cercato brevemente di ricostruire e descrivere.

Sono esplicative in tal senso le critiche mosse da Trump durante il forum economico di Davos riguardo ai recenti interventi regolatori adottati dall'Unione Europea nei confronti delle Big Tech, che il Presidente americano considera come delle "forme di tassazione", minacciando come ripercussione l'applicazione di dazi commerciali.

In questo scenario, l'Unione Europea si ritrova sempre più distante da quel concetto non puntualmente definito di "autonomia strategica" avanzato nel 2023 dal Presidente francese Macron, finalizzato a smarcare l'Europa da una posizione di subalternità e dipendenza dagli Stati Uniti.

Indipendenza non solo tecnologica, come in questo caso, ma anche politica, economica e militare.

L'obiettivo di voler proiettare oggi l'Unione Europea come un attore politico, economico, militare globale indipendente, capace di agire in modo autonomo e costruire una propria "sovranità strategica", appare sempre più distante e complesso da realizzare. Ciò almeno fino a quando non ci sarà un patto politico nuovo in Europa per combinare investimenti industriali, deregolamentazione e incentivi ai processi di crescita e aggregazione delle aziende.



LUISS



School of Government