

## Un punto di vista socialista sulla proprietà municipale dell'acqua

di **Jack London**



[Il 12 agosto 1896, il quotidiano di Oakland "The Times" pubblicò questo intervento di Jack London ("Socialistic Views On The Municipal Ownership of Waterworks"), relativo alla gestione dell'acqua nella città californiana. Traduzione di **V. E.**]

Una parola preliminare sulla concorrenza. La concorrenza è l'anima del commercio. E' di pungolo al capitale e al lavoro, il consumatore ne beneficia. Stimola gli affari e dà la misura della prosperità nazionale. Rianima le energie latenti di un popolo, sviluppa le risorse di un paese. Consegna a una nazione, come un

oggetto di prima necessità, l'indipendenza individuale e collettiva.

Tutto questo – e ben altro ancora – è il risultato della concorrenza, o almeno così si pretende. Il popolo, le grandi masse influenzate lo credono, dunque dev'essere vero. Peccato che il popolo sia stato, e forse sia ancora, ingannato. Prendiamo come esempio il vecchio gioco dei bicchierini e del fagiolo. E' semplice. Il fagiolo, i tre bicchierini, l'operatore si trovano esposti alla vista di tutti. Tuttavia, quanta gente fallisce nel tentativo di indovinare il ridicolo quesito: sotto quale bicchierino sia il fagiolo? Ciononostante, la stessa gente si pronuncia con altrettanta sicurezza su meriti e demeriti della concorrenza. Se ogni cittadino volesse consacrare alla questione un'analisi onesta e riflessiva, le conclusioni sarebbero molto differenti.

Procediamo a questa analisi, prendendo come esempio la faccenda puramente locale delle compagnie di distribuzione dell'acqua a Oakland. Fino a tempi recenti, la Contra Costa Water Company forniva tutta l'acqua della città. Era un monopolio, e la parola ripugnava ai cittadini del luogo, che si credevano lesi nei loro interessi. Reclamavano a gran voce un cambiamento e fu loro proposta questa panacea: la concorrenza. Sorbirono la droga e si dichiararono felici – felici come un fumatore d'oppio perso nei fumi del suo stupefacente. Ma quando la droga cessa il suo effetto, il fumatore d'oppio si sente male. Stessa cosa per gli abitanti di Oakland. Attualmente risentono degli effetti ovattanti dell'azione, mentre la reazione deve ancora arrivare.

La Contra Costa Water Company ha il volume d'acqua necessario, le installazioni per la distribuzione e, conclusione logica, i capitali per fare funzionare il tutto. E' evidente che nuovi capitali non erano necessari per approvvigionare Oakland di acqua. Viene però creata la Oakland Water Company, ed è ormai necessario un capitale doppio per fornire acqua alla città. La nuova compagnia raddoppia la canalizzazione della vecchia, sventra ancora una volta le nostre strade, scava dei tunnel e crea degli sbarramenti sulle colline per ottenere questa preziosa fornitura. Allora la guerra comincia, le tariffe calano in maniera rovinosa, mentre i nostri cittadini si godono lo spettacolo e fanno, al tempo stesso, delle economie. Dimenticano che c'è sempre un domani. Con una tale concorrenza, bene o male instaurata, e una guerra delle tariffe che infuria, i risultati possono essere tre – non di più.

In primo luogo, nel vendere l'acqua in perdita, la società con minori capitali, meno armata per reggere il confronto, è destinata al crollo. L'altra compagnia va di conseguenza a instaurare un monopolio. Anzitutto vorrà rifarsi delle perdite subite. Gli abitanti di Oakland che godevano di tariffe basse ne faranno le spese, pagando l'acqua più cara.

In secondo luogo, la lotta può essere aspra e promettere di durare a lungo: finché la compagnia più ricca non acquisterà la più povera. Con quali risultati? La vincitrice è stata obbligata a raddoppiare il capitale investito, e deve raccogliere dividendi equivalenti a quelli che intascava prima. Dovrà dunque raddoppiare le tariffe. Inoltre, visto che aveva perduto denaro nel corso del periodo di concorrenza, aumenterà ulteriormente le tariffe per cercare di recuperarlo.

In terzo luogo, se le due compagnie sono più o meno di stazza equivalente, possono continuare la guerra finché una delle due si trovi sull'orlo del fallimento. A quel punto si accorgono del pericolo della situazione. Si consulteranno e decideranno che, con una buona gestione, potranno l'una e l'altra ricavare dividendi soddisfacenti dai loro investimenti. Coordineranno i loro interessi e aumenteranno entrambe le tariffe, fino a un livello concordato. Poiché il capitale investito è adesso il doppio di ciò che era, un interesse doppio si rende necessario. Conclusione ovvia: le tariffe devono essere raddoppiate.

Al di fuori di queste tre soluzioni, non ne esistono altre per regolare la questione della concorrenza tra le compagnie idriche di Oakland. Brusco risveglio per il fumatore d'oppio!

*[A questo punto, Jack London porta altri esempi ispirati alla rete ferroviaria del suo tempo, non più attuali.]*

Mi pare evidente che una simile concorrenza necessita di uno spreco di lavoro e capitali, e sfocia sempre nell'instaurazione di un nuovo monopolio. Esiste un altro cammino per uscire dal deserto? Il lettore può suggerire una via d'uscita alla rivalità fra le compagnie dell'acqua di Oakland? Se non riesce a vederla, ne suggerisco una io. Ha mai sentito parlare di controllo municipale sull'acqua?

**Pubblicato Giugno 10, 2011 03:09 AM | [TrackBack](#)**

► ***versione stampabile***