

L'insostenibile pesantezza del potere finanziario

di Lapo Berti

I hope we shall crush [...] in its birth the aristocracy of our moneyed corporations, which dare already to challenge our government to a trial of strength and bid defiance to the laws of our country.

Thomas Jefferson

Letter to George Logan, November 12, 1816

The liberty of a democracy is not safe if the people tolerate the growth of private power to a point where it becomes stronger than the democratic state itself. That, in its essence, is fascism – ownership of government by an individual, by a group, or by any other controlling private power.

Franklin D. Roosevelt

Recommendations to the Congress to Curb Monopolies and the Concentration of Economic Power, April 29, 1938

1. Premessa

La crisi, prima finanziaria e poi produttiva, che ormai da un lustro scuote l'economia mondiale e minaccia le condizioni di vita di miliardi di persone ha posto definitivamente all'ordine del giorno un tema che ci accompagna dall'inizio della modernità, ma che solo negli ultimi decenni si è palesato, a tutti quelli che vogliono vedere, con il suo devastante potere di destabilizzazione sociale. Mi riferisco al tema del potere economico senza limiti che può accumularsi in mani private, senza che nessuna norma, nessuna istituzione possa intervenire per porre un freno agli abusi e agli squilibri cui esso, inevitabilmente, dà luogo. L'accumulazione abnorme di potere economico in mani private è resa possibile dal fatto che le nostre giurisdizioni, in tutto il mondo, non prevedono limiti quantitativi ai guadagni che un individuo può percepire e alla ricchezza che può accumulare e detenere e, tanto meno, limiti all'uso che ne può fare. Il problema non era sfuggito del tutto ai grandi pensatori liberali, che erano preoccupati per le conseguenze sociali della disuguaglianza generata dalla distribuzione del

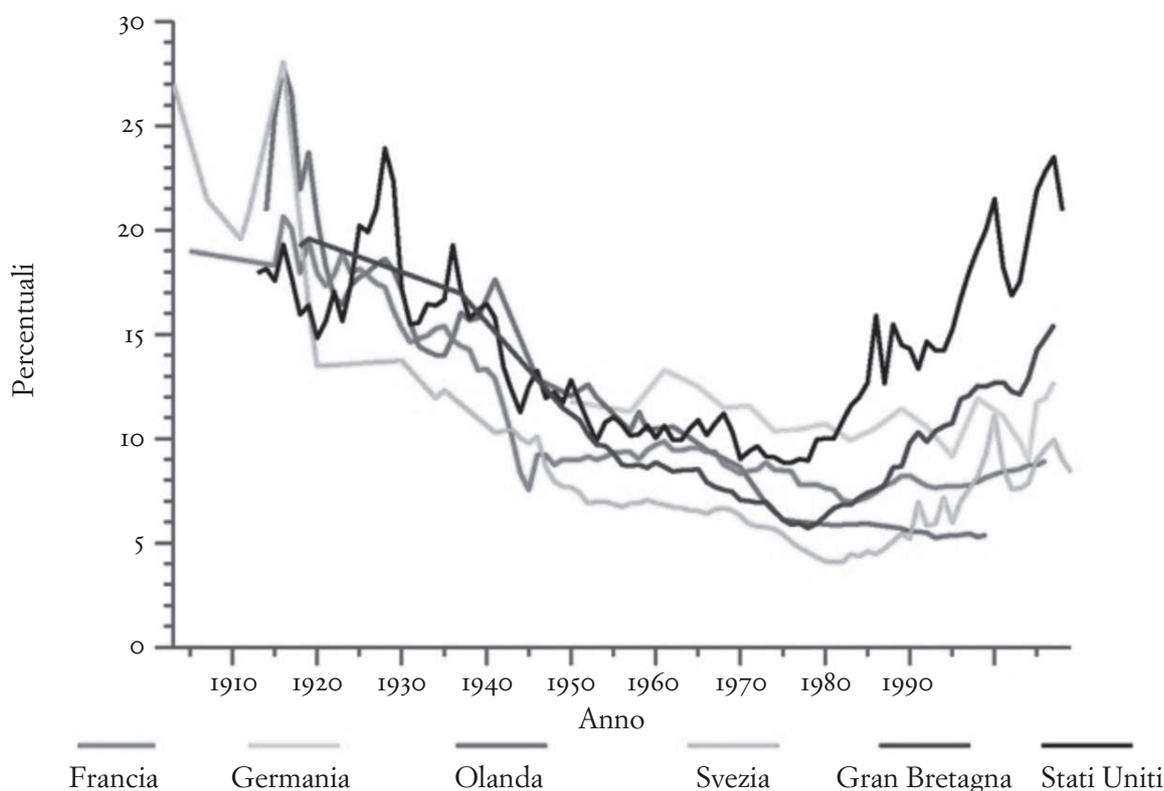
reddito e della ricchezza. Ad esempio, un liberale come John Stuart Mill era favorevole all'imposta di successione perché promuoveva l'uguaglianza delle condizioni di partenza nella competizione economica. Ma la sostanza fondamentale, la valenza sistemica, del problema dell'assenza di vincoli e limiti al potere derivante dall'accumulazione di ricchezza privata è rimasta a lungo occultata, affondata nella generale ammirazione per la ricchezza e il successo che sono, forse, le cifre del mondo moderno. A lungo, il potere connesso alla ricchezza è stato considerato come un suo accessorio inseparabile e ambito.

C'è voluta la desolazione del panorama sociale che si è manifestata con inequivocabile evidenza negli ultimi anni; c'è voluto lo scandalo degli stipendi dei top manager che si moltiplicavano fino a centinaia di volte quelli dei loro subordinati, i quali, invece, per la prima volta nella storia regredivano; ci sono volute le cifre che hanno stampato nella mente di tutti l'intollerabile livello di disuguaglianza sia del reddito che della ricchezza che oppone il 99% della popolazione al restante 1%. C'è voluto tutto questo, con l'inevitabile senso di ribellione, per porre alcuni interrogativi radicali sulla sostenibilità del modello di economia che si è affermato nel mondo globalizzato. Al centro della riflessione c'è un nesso inquietante fra due grandezze che sembrano crescere insieme: la ricchezza, soprattutto finanziaria, da un lato, e la disuguaglianza economica, dall'altro.

2. Ricchezza + disuguaglianza = crisi

La FIG. 1 cattura efficacemente le informazioni rilevanti riguardo alla disuguaglianza e suggerisce, con plastica evidenza, gli interrogativi cruciali che aspettano una risposta. Esso mostra l'andamento della quota del reddito totale percepita dall'1% più ricco della popolazione di una serie di paesi fra i primi anni del Novecento e il 2007. Le curve dei diversi paesi hanno un andamento sostanzialmente simile, ma quella che appare esemplare, nella sua icasticità, è quella che concerne gli Stati Uniti. Balzano subito agli occhi i due picchi in cui quella quota ha superato il 23%: uno nel 1928, alla vigilia della Grande crisi, e l'altro nel 2007, alla vigilia della crisi globale in cui ancora ci troviamo. In mezzo ai due picchi, c'è un avvallamento, dall'andamento quasi perfettamente simmetrico, che raggiunge il punto più basso a metà degli anni Settanta, allorché la quota di reddito in mano all'1% più ricco degli Stati Uniti era intorno all'8%. Negli altri principali paesi, Germania, Francia, Olanda, Svezia, Regno Unito, le cose sono andate più o meno nello stesso modo, ma è negli Stati Uniti che questa correlazione si palesa nella maniera più chiara e sorprendente.

FIGURA I
Top 1% *income share*



La prima cosa che colpisce nella FIG. 1 è la straordinaria somiglianza dei due picchi e, più ancora, la loro collocazione temporale rispetto alle due crisi del 1929 e del 2008. Entrambi i picchi che, per quanto riguarda il primo 1%, si collocano tra il 18 e il 20% del PIL, e, per quanto riguarda il primo 10%, intorno al 50% del PIL, precedono di poco lo scatenamento della crisi. Se guardiamo all'andamento della distribuzione della ricchezza, le cose, com'era da aspettarsi, non cambiano di molto. Nell'ultimo cinquantennio, la quota della ricchezza detenuta dall'1% più ricco è stata costantemente superiore al 30%, arrivando a sfiorare il 40% a metà degli anni Novanta. Solo negli anni Settanta tale quota è stata inferiore al 30%, scendendo fino al 20% nel 1976.

È difficile sfuggire alla suggestione di stabilire un nesso causale fra i due picchi e le pesanti crisi che li hanno seguiti. Il problema che allora si pone è: la disuguaglianza nella distribuzione del reddito, specialmente se spinta a livelli estremi, è fonte di crisi del sistema economico? Un primo argomento che sembra avvalorare una risposta affermativa è quello che fa riferimento agli effetti della distribuzione del reddito sui consumi. È intuitivo che, se una parte consistente e crescente del reddito di un paese finisce nelle mani di un ristretto gruppo di persone, è difficile che essa si traduca per la maggior parte in consumi, per quanto opulenti

possano essere, come invece avviene per il reddito che finisce nelle mani della maggior parte degli individui. Questo comporta, in altre parole, che una distribuzione del reddito squilibrata a favore dei più ricchi avrà come conseguenza una riduzione del volume dei consumi e, per questa via, un effetto economico depressivo generalizzato. La teoria del neoliberalismo che ha condizionato le scelte dei governi nell'ultimo trentennio sosteneva che qualunque intervento che, come la riduzione delle tasse, avesse accresciuto il reddito dei più ricchi, oltre a essere più efficiente per l'economia nel suo complesso, avrebbe prodotto un "gocciolamento" della ricchezza dall'alto verso il basso, determinando benefici per tutti gli strati della popolazione. I fatti ci dicono che non è andata così. Anzi, è riemersa con forza una nozione che si era già fatta strada all'indomani della Grande crisi del 1929. Nelle parole, un po' semplificatorie ma efficaci, di un protagonista, oggi ingiustamente dimenticato, del *New Deal*, Marriner Eccles, presidente della Federal Reserve dal 1934 al 1948:

Mentre la produzione di massa deve essere accompagnata da consumi di massa, questi ultimi implicano a loro volta una distribuzione della ricchezza [...] per fornire alle persone un potere d'acquisto pari alla quantità di merci e servizi offerti dalla macchina economica della nazione. Anziché realizzare questo tipo di distribuzione, nel 1929-1930 una gigantesca pompa aspirante aveva messo in poche mani una porzione crescente della ricchezza prodotta al momento. Questa funse da accumulo di capitale. Ma sottraendo potere d'acquisto ai consumatori, i risparmiatori si negarono il tipo di efficace domanda dei loro prodotti che avrebbe giustificato un reinvestimento del loro accumulo di capitale in nuovi impianti. Di conseguenza, come in una partita a poker dove le fiches erano concentrate sempre in meno mani, gli altri poterono continuare a partecipare al gioco solo contraendo prestiti. Quando il loro credito venne meno, il gioco finì (Reich, 2010, trad. it. pp. 24-5).

La partita a poker, come sappiamo, si è ripetuta pressoché negli stessi termini.

C'è poi da considerare l'effetto psicologico che la disuguaglianza inevitabilmente esercita sulla massa di coloro che la subiscono, specialmente se, come nel caso attuale, si accompagna a un peggioramento in termini assoluti delle condizioni materiali di vita. Essa, infatti, comincia a erodere, con conseguenze potenzialmente devastanti per l'ordine sociale, la fiducia che i cittadini ripongono nella possibilità che l'ordine sociale esistente sia in grado di soddisfare le loro esigenze, offrendo una prospettiva di crescita. Le aspettative volgono al peggio, si contraggono la voglia e la possibilità di scommettere sul futuro. La disuguaglianza, inoltre, mina la fiducia nell'equità del sistema politico e alimenta la disaffezione dei cittadini nei confronti della partecipazione alla vita democratica. Senza un elevato e stabile livello di fiducia, d'altronde, anche le

transazioni economiche e, in generale, l'attività economica cominciano a soffrire. Il costo per tutelarsi da comportamenti opportunistici o addirittura illegali, che si moltiplicano con il venir meno della fiducia, diventa rapidamente insostenibile.

In conclusione, come ha scritto con la consueta chiarezza Stiglitz nel suo ultimo lavoro,

la disuguaglianza è causa e conseguenza del fallimento del sistema politico e ciò contribuisce all'instabilità del nostro sistema economico, la quale, a sua volta, contribuisce ad aumentare la disuguaglianza [...]. I fallimenti in politica e in economia sono connessi e si rafforzano reciprocamente (Stiglitz, 2012).

Questa è la spirale perversa generata dalla crisi globale. Tutto lascia supporre che siamo di fronte a una tendenza insita nella configurazione del sistema capitalistico che si è venuta affermando nell'ultimo trentennio e che, *sic rebus stantibus*, è destinata a continuare e ad approfondirsi, determinando un'ulteriore divaricazione/polarizzazione nella distribuzione del reddito e della ricchezza; e, necessariamente, nella distribuzione del potere. È questo il punto cruciale che va colto quando si analizza il sistema di relazioni economiche entro il quale è maturata la crisi globale. Perché se non si aggredisce questo aspetto della crisi, quello che la collega a una concentrazione esorbitante e incontrollata del potere economico e finanziario, qualunque ipotesi di uscita duratura dalla crisi stessa non può che risultare provvisoria e velleitaria.

3. Quarto potere

Se si guarda al panorama del “secolo breve” e dell'ancor più breve appendice del nuovo secolo senza lasciarsi abbacinare dalle increspature *événementielles* della superficie, e si va in cerca delle correnti profonde che si muovono lungo le faglie della lunga durata, non è difficile scorgere i tratti di un conflitto mai dichiarato, raramente riconosciuto, che ha segnato l'evoluzione del mondo in cui oggi viviamo. È un conflitto che ha per oggetto la costituzione della società e come posta l'accumulazione illimitata di ricchezza e di potere. Non è un conflitto classico, con due parti avverse chiaramente riconoscibili e dotate di formale rappresentanza. Il conflitto fra capitale e lavoro che tanto fragore ha sollevato nel secolo breve occupando ostentatamente la scena, distraendo lo sguardo di tutti, ne è solo una parte, una componente, e, come ora si vede, nemmeno quella decisiva nel lungo periodo.

Oggi, il movimento Occupy Wall Street, che ha messo in scena la rappresentazione del 99% della popolazione disarmata di fronte all'ar-

roganza dell'1%, ha portato alla luce, con l'ingenuità e l'efficacia dei neofiti, la sostanza di quel conflitto occulto, ma non per questo meno reale. È riecheggiata, nelle grida dei manifestanti di Occupy Wall Street, la solenne proclamazione "we the people" che proprio la Costituzione degli Stati Uniti d'America (1787) ci ha consegnato sulla soglia della modernità, insieme con la speranza/illusione di uno dei padri fondatori, Thomas Jefferson: «spero che schiacteremo [...] sul nascere l'aristocrazia delle nostre imprese finanziarie che già osano sfidare il nostro governo in una prova di forza e gettano una sfida alle leggi del nostro paese» (1816). La speranza di Jefferson di costruire un capitalismo democratico si è infranta contro l'avidità, l'arroganza e anche la miopia di un ceto finanziario, primo fra tutti quello statunitense e inglese, che ha fatto dell'arricchimento illimitato l'unico criterio per giudicare della bontà dei propri comportamenti e per misurare il proprio successo e, soprattutto, si è dimostrato ferocemente avverso a ogni intervento che ne limitasse il potere d'azione. Si è formato un sistema, solo in parte visibile e ancor meno soggetto a regole e vincoli, in cui il potere viene accumulato e amministrato sulla base di una fitta rete di relazioni fra le imprese che monopolizzano i mercati e le organizzazioni che monopolizzano la rappresentanza politica.

La storia della conquista del potere per le vie occulte della finanza aspetta ancora di essere scritta e non sarà certo facile farlo. Ma le tappe fondamentali del processo, il suo significato, le sue conseguenze sulla configurazione dei rapporti sociali e sul funzionamento della democrazia, possono essere agevolmente delineate. Quel tanto che serve a comprendere la drammaticità della situazione in cui ci troviamo e l'urgenza di azioni che impongano alle assemblee legislative di prendere le misure necessarie ad arrestare questa deriva che sta sconquassando il patto su cui si reggono le società democratiche di tutto il mondo: libertà economica *vs* coesione sociale.

I primi e, forse, i più attrezzati a capire i guasti economici, sociali e politici che poteva produrre una finanza lasciata a se stessa furono canadesi e americani che, negli ultimi due decenni del secolo XIX, si trovarono a fronteggiare le scorrerie dei Morgan, dei Vanderbilt, dei Rockefeller, dei Carnegie, e di tutti gli altri *robber barons* che, al riparo dei loro trust, si stavano impadronendo di interi settori dell'economia (Josephson, 2004). La risposta fu il varo delle prime leggi antitrust e l'istituzione di appositi organismi che avrebbero dovuto assicurarne il rispetto. Era il 1890, ma, paradossalmente, per quasi un ventennio il divieto di *conspiracies*, d'intese collusive, previsto dalla normativa antitrust per porre un argine alla concentrazione del potere economico, fu applicato più ai sindacati dei lavoratori che alle imprese. Un brutto segno. Ci volle il panico bancario del 1907,

nel corso del quale la borsa perse il 50% della sua capitalizzazione, perché si cominciasse a (tentare di) fare sul serio. In ogni caso, fino allo scoppio della Grande crisi, per i super-ricchi furono anni di vacche grasse, in cui riuscirono ad appropriarsi della quota più elevata del reddito nazionale e a espandere, di conseguenza, la quota della ricchezza posseduta. Alla vigilia della Grande crisi, l'1% più ricco degli Stati Uniti percepiva quasi un quarto del reddito nazionale, una quota leggermente superiore a quella del 2007, agli inizi della crisi economica globale. Quando si dice le coincidenze! Il prezzo sociale di tutto ciò, allora come oggi, un'altra coincidenza significativa, fu un livello inaccettabile della disuguaglianza dei redditi: alla vigilia della crisi, i 24.000 americani più ricchi percepivano un reddito pari a 630 volte quello percepito dai 7 milioni di famiglie al livello più basso della scala del reddito.

4. Il *New Deal*: gli anni del compromesso

L'unico periodo in cui il mondo del *big business* e dell'alta finanza o, se si preferisce, il club dei super-ricchi, fu ridotto sulla difensiva fu quello corrispondente all'affermazione delle politiche del *New Deal* rooseveltiano. Di fronte agli sconquassi provocati dalla crisi finanziaria e alla manifesta incapacità delle istituzioni bancarie e finanziarie di fronteggiarla efficacemente, il fronte capitalistico si spezzò e, sostanzialmente, arretrò, arrivando a condividere le misure della prima fase del *New Deal*. Si aprì un periodo nel corso del quale l'intervento del governo nell'economia acquistò un ruolo e uno spazio crescenti. È a quel periodo che risalgono alcune delle misure che hanno plasmato il contesto economico del trentennio successivo, come il Glass-Steagall Act (1933), che dispose la costituzione di un fondo a protezione dei depositi e la separazione tra attività bancaria tradizionale e attività bancaria d'investimento, che così non potevano più essere svolte dallo stesso istituto. In parole povere, si poneva un limite alla libertà dei banchieri di utilizzare "i soldi degli altri" per fare i loro affari, praticamente senza rischi e senza darne conto a nessuno. Non è un caso, ovviamente, che quest'ultima disposizione sia stata abrogata nel 1999 dal Gramm-Leach-Bliley Act, un provvedimento predisposto dall'amministrazione Bush e varato da Bill Clinton.

Dall'altra parte dell'Atlantico, l'evento forse più significativo ed emblematico di quel lasso di tempo fu la nazionalizzazione della più antica banca centrale, la Banca d'Inghilterra, a opera del governo laburista di Clement Attlee nel 1946. La politica si riappropriava del massimo simbolo dell'indipendenza e dell'autonomia del sistema bancario, oltre che di quello che era «il più potente depositario del pensiero liberale in Gran Bretagna» (Burn, 2006, p. 97). Sembrava il punto di approdo di un cambiamento

epocale che avrebbe impresso una svolta all'andamento del rapporto fra governo ed economia, fra governo e finanza. Ma le cose andarono diversamente. La Banca d'Inghilterra riuscì a mantenere la sua indipendenza e a riconquistare il suo potere di condizionamento delle scelte politiche e divenne, anzi, l'avamposto per il rilancio dell'ideologia liberale nella versione cui, in Italia, si dà il nome di liberismo.

Il *New Deal*, con le versioni socialdemocratiche e laburiste che ne rappresentarono il prolungamento nel contesto europeo, costituisce, a ben vedere, un'eccezione, una soluzione di continuità negli andamenti del capitalismo mondiale. Si tratta di poco meno di un quarantennio nel corso del quale si dette vita a un compromesso con il quale lo "spirito capitalistico" era indotto a venire a patti con la necessità di assicurare la coesione sociale tramite una congrua redistribuzione del reddito e della ricchezza. Il successo economico di quel compromesso, accettato obtorto collo dai rappresentanti del capitalismo finanziario, fu straordinario e assicurò, almeno ai paesi dell'Occidente, un lungo periodo di prosperità e di stabilità, caratterizzato da una crescita sostenuta e persistente del reddito.

Agli inizi, una parte almeno del mondo capitalistico statunitense sembrò quanto meno rassegnarsi se non proprio adeguarsi alla necessità di un compromesso che tenesse insieme capitalismo e democrazia. In realtà, la luna di miele fra il *New Deal* e l'establishment industriale e finanziario statunitense durò lo spazio di un mattino e ben presto, sebbene sotto traccia, si cominciarono a porre le basi di una rivincita che riportasse alle condizioni anteriori alla crisi, in cui il capitale finanziario era sostanzialmente libero da vincoli regolamentari e, più in generale, le possibilità d'intervento del governo nell'economia erano assai limitate. Il tentativo, condotto con decisione da almeno una parte dell'élite finanziaria mondiale, di riconquistare l'egemonia e la libertà di movimento che aveva sempre avuto fino alla Grande crisi, ha segnato la storia dell'ultima parte del secolo scorso ed è giunto drammaticamente al suo epilogo nel primo decennio del nuovo secolo.

Fin dagli anni Trenta alcuni membri dell'élite finanziaria americana e internazionale cominciarono a darsi da fare per mettere in piedi dei *think tank* che resuscitassero e promuovessero l'indirizzo del liberalismo economico che aveva predominato fino alla Grande crisi. Nell'aprile 1947 un alto dirigente del Crédit Suisse, Albert Hunold, invitò trentasei accademici, con in testa Friedrich von Hayek, nella località turistica di Mont Pèlerin nei pressi di Montreux (Ginevra), con il proposito di rilanciare la prospettiva liberale e di contrastare l'influenza predominante del keynesismo e, più in generale, il pericolo rappresentato da quello che veniva chiamato "collettivismo". Ne nacque la Mont Pèlerin Society, che divenne un po-

tentissimo baluardo, tuttora operante, del pensiero liberale, impegnato a promuovere la proprietà privata e il libero mercato quali fondamentali essenziali di una società libera. A sostenerne l'attività, fin dagli inizi, furono le tre maggiori banche e le prime due società di assicurazione elvetiche, cui si aggiunse, tramite un nutrito gruppo di uomini d'affari britannici, anche la Banca d'Inghilterra (Cockett, 1994, p. 105). La Mont Pelerin Society, tutto sommato, ha mantenuto un'impronta scientifica indipendente. Lo stesso non si può dire del folto gruppo di fondazioni che, a partire dagli anni Settanta, s'impegnò a promuovere il credo liberale nella versione cui oggi si dà il nome di liberalismo economico o liberismo (in Italia) e che spesso aveva connotazioni politiche più esplicite. Fu ingaggiata una "battaglia delle idee" che nel 2004 Milton Friedman dichiarò vinta, anche se non in via definitiva. In realtà, la battaglia non fu nemmeno combattuta, perché sull'altro versante la sconfitta del keynesismo determinò una paralisi intellettuale che ancora perdura.

5. Il potere occulto della finanza

Solo nell'anno 2011 l'industria finanziaria britannica ha speso più di 92 milioni di sterline per fare attività di *lobbying* presso i politici. I risultati non sono mancati. Grazie al fuoco di sbarramento della City of London Corporation, della British Bankers' Association (BBA) e della Association of British Insurers, è stata ridotta l'imposta sulle società per azioni e sono state tagliate le imposte sulle filiali estere delle banche, una riforma che farà risparmiare miliardi all'industria finanziaria britannica. È stato bloccato il lancio, nell'ottobre 2011, di un progetto di pensione non-for-profit che avrebbe beneficiato milioni di lavoratori temporanei e a basso reddito. Infine, è stato affossato il progetto governativo di un nuovo super organismo di controllo sulle società quotate. Sono state individuate 129 organizzazioni con circa 800 addetti, impegnate in attività lobbistiche in favore del settore finanziario. È risultato, infine, che 124 lord su 775, corrispondenti al 16% della House of Lords, hanno legami finanziari diretti con imprese di servizi finanziari o vi occupano posizioni retribuite (da un'indagine svolta nel 2012 da The Bureau of Investigative Journalism).

Negli Stati Uniti, ovviamente, la musica è la stessa. Il Fondo monetario internazionale (FMI), in quello che è forse il primo studio scientifico dell'attività di *lobbying* svolta dal settore finanziario, ha rilevato che le imprese finanziarie impegnate in attività particolarmente rischiose spendono cifre enormi per finanziare la politica e svolgere attività di *lobbying* nell'intento, per lo più coronato da successo, di condizionare a loro favore l'attività legislativa e regolamentare (FMI, 2010). Questo avviene nelle capitali del capitalismo finanziario globale e qualcuno potrebbe anche

considerarlo inevitabile, se non proprio comprensibile. Ma, in realtà, si tratta solo della punta dell'iceberg, ovvero della cabina di regia di un sistema finanziario globale che poggia su di un'articolata rete di paradisi fiscali e su di un vero e proprio sistema bancario ombra (*shadow banking system*) di dimensioni paragonabili a quello tradizionale. I paradisi fiscali, diversamente da quello che pensa un'opinione pubblica disattenta e disinformata, non sono luoghi un po' folkloristici, ubicati in isole improbabili, le isole Cayman, le isole Vergini, l'isola di Jersey, l'isola di Man, le Bahamas, dove qualche riccastro deposita le sue ricchezze per sottrarle al fisco del proprio paese. Al contrario, i paradisi fiscali, fra i quali sono da annoverare luoghi ben più blasonati delle isolette appena ricordate, come la City di Londra, Wall Street, Hong Kong, Singapore, la Svizzera, costituiscono l'archittrave su cui poggia la speculazione finanziaria globale, la rete attraverso cui viene riciclato il denaro proveniente da attività illecite e il sistema bancario ombra che accoglie le ricchezze di tutto il mondo in fuga dai regimi fiscali nazionali.

La ragion d'essere dei paradisi fiscali è assicurare una via di fuga dagli obblighi nei confronti della società in cui si vive: pagare le imposte, sottostare a una regolamentazione finanziaria responsabile, rispettare la legislazione penale e le leggi in materia di eredità e così via (Shaxson, 2012, p. 16).

Shaxson ha individuato una sessantina di “paradisi fiscali” o “giurisdizioni segrete”, come vengono chiamate per sottolineare che uno dei requisiti fondamentali di un “paradiso fiscale” è la presenza di un regime di segretezza più o meno ampio che fa da contraltare funzionale a un regime fiscale decisamente benevolo se non addirittura assente. C'è il gruppo, di più antica costituzione, dei paradisi fiscali europei formatisi durante la Prima guerra mondiale, a partire dalla Svizzera; c'è il gruppo che fa capo alla City di Londra e che ricalca i confini dell'ex Commonwealth; c'è, infine, il gruppo che rientra nella sfera d'influenza statunitense.

Non ci vuole molto, non appena si siano messe a fuoco queste caratteristiche, per comprendere la pericolosità del sistema finanziario offshore e per rendersi conto dei guasti che esso ha già prodotto nella società globale. Proviamo a indicarne i principali.

La prima e più ovvia conseguenza è che i paradisi fiscali consentono a un gruppo tutto sommato abbastanza ristretto di operatori e di società di sottrarre un ammontare iperbolico di ricchezza alle rispettive giurisdizioni di provenienza, impoverendo i paesi in cui la ricchezza sottratta viene prodotta, distorcendo pesantemente la distribuzione del reddito e della ricchezza e, in buona sostanza, inquinando il funzionamento del sistema economico mondiale.

La seconda, e più grave, conseguenza è che il circuito offshore consente l'accumulazione d'ingentissimi capitali che sono sottratti a qualsiasi forma di regolamentazione e sono, quindi, disponibili per gli impieghi più diversi, protetti da una condizione di assoluta segretezza. La dimensione di queste disponibilità finanziarie mette in condizione coloro che le controllano di compiere operazioni occulte che sono in grado di condizionare, e destabilizzare, intere economie nazionali. All'ombra del sistema occulto dell'offshore, cresce un potere smisurato, totalmente privo di trasparenza e non soggetto ad alcun vincolo e ad alcuna responsabilità. A una responsabilità limitata corrisponde un potere illimitato.

Il grande pubblico è venuto a conoscenza delle ormai "leggendarie" imprese di George Soros che, nel settembre del 1992, speculando contro la lira attraverso il "Quantum Fund", fondo di investimento registrato nelle Antille Olandesi, avrebbe guadagnato qualcosa come 400 miliardi delle vecchie lire provocando nel contempo la destabilizzazione del nostro sistema monetario. Ma operazioni del genere sono continue e il più delle volte sfuggono all'attenzione dei media o, più probabilmente, sono artatamente occultate. Il risultato è che interi governi, organismi internazionali e agenzie di controllo sono costantemente sotto tutela, sottratti alle dinamiche del controllo democratico e piegati agli interessi di una élite finanziaria globale pervicacemente attaccata al suo potere.

6. Il golpe finanziario

Il colpo di Stato silenzioso l'ha definito, ormai tre anni fa, un economista americano, Simon Johnson, che aveva lavorato come *chief economist* al Fondo monetario internazionale nel 2007-2008 (Johnson, 2009). È l'evento cruciale, il nodo decisivo della crisi, non solo economica, che stiamo attraversando, ma nessuno ne parla, se non nelle confuse e anche un po' velleitarie assemblee di Occupy Wall Street. E, invece, è di qui che deve passare qualsiasi tentativo di uscita dalla crisi che non voglia essere un semplice palliativo, ma riesca a dischiudere prospettive nuove di limitazione dello strapotere finanziario.

Di che si tratta? Di nient'altro che dell'abolizione silenziosa della democrazia da parte di un'oligarchia finanziaria che si è impadronita del potere decisionale dei governi, a partire da quello statunitense. Un tempo, di fronte al potere che le grandi imprese multinazionali avevano nel condizionare a loro favore le decisioni degli organi di regolamentazione, si parlava di "cattura del regolatore". Oggi è più appropriato parlare di "cattura del governo", perché è a questo livello che giunge il potere di condizionamento della finanza. Non mancano sintomi e prove che indicano come anche i governi di grandi paesi, di lunga e, apparentemente solida, tradizione

democratica, siano largamente esposti all'influenza delle lobby finanziarie che impongono, com'è attualmente, le politiche più favorevoli ai loro interessi e bloccano tutte le riforme che potrebbero intaccarli. «La ripresa non ci sarà se non spezziamo l'oligarchia finanziaria che sta bloccando una riforma fondamentale», è la conclusione di Simon Johnson (2009), secondo il quale questa è l'opinione che, se fossero liberi di parlare, gli stessi funzionari del FMI esprimerebbero.

La cosa che più stupisce e preoccupa, suscitando inquietanti interrogativi e fornendo ancor più inquietanti conferme, è che i governi di tutto il mondo, fino a oggi, sono stati sostanzialmente acquiescenti se non conniventi, lasciando che questo sistema si sviluppasse indisturbato. In molti casi, si sono prestati a varare leggi, richieste o, meglio, imposte dalle lobby finanziarie, per favorire lo sviluppo e l'operatività del sistema offshore.

Più di trent'anni fa, il 12 gennaio 1981, l'IRS (Internal Revenue Service), un'agenzia governativa statunitense (corrispondente alla nostra Agenzia delle entrate), pubblicò un rapporto dal titolo *Tax Havens and Their Use by United States Taxpayers: An Overview*, conosciuto come *Gordon Report*, dal nome del suo estensore, Richard Gordon. Il rapporto, dopo aver posto in rilievo l'abnorme estensione del settore bancario e finanziario dei paradisi fiscali rispetto all'ammontare del loro PIL, forniva un dettagliato quanto impressionante quadro di quanto esteso fosse l'uso che imprese multinazionali, criminali e singoli individui facevano dei paradisi fiscali e delle giurisdizioni segrete. La conclusione era che c'erano

livelli enormi e crescenti di attività finanziaria e di accumulazione di fondi nei paradisi fiscali nonché un ampio numero di transazioni concernenti redditi guadagnati illegalmente e legalmente che vengono deviati verso i paradisi fiscali o fatti passare attraverso di essi al fine di evadere le tasse.

Il *Gordon Report* ricevette una valanga di apprezzamenti, ma rimase sostanzialmente lettera morta, anche se, nel corso del tempo, alcuni suoi suggerimenti furono accolti dal governo statunitense.

Sul finire del secolo scorso, i governi dei principali paesi del mondo cominciarono a percepire che qualcosa non andava con la feroce e dannosa concorrenza fra regimi fiscali che si stava scatenando a livello mondiale. Nel maggio del 1996 i ministri dell'OCSE si rivolsero all'Organizzazione perché sviluppasse «misure per contrastare gli effetti distortivi di una dannosa concorrenza fiscale sulle decisioni d'investimento e di finanziamento nonché le conseguenze per le basi imponibili nazionali», e, al vertice di Lione del 27-29 giugno 1996, i capi di Stato del G7 convennero che «la globalizzazione sta creando nuove sfide nel campo della

politica fiscale. Disposizioni fiscali rivolte ad attrarre attività finanziarie e altre attività mobili dal punto di vista geografico possono creare una concorrenza dannosa fra Stati, comportando il rischio di distorcere gli scambi e gli investimenti e potrebbero ingenerare l'erosione degli imponibili nazionali». Veniva quindi espresso solennemente l'impegno, ribadito anche in altre occasioni, di contrastare vigorosamente questa perniciosa forma di concorrenza fra giurisdizioni. L'OCSE presentò il suo rapporto, *Harmful Tax Competition. An Emerging Global Issue*, nell'aprile del 1998, corredandolo di una raccomandazione ai governi dei paesi membri: tentava di impegnarli a combattere una concorrenza fiscale che, al di là dell'eufemismo adottato, era ampiamente riconosciuta come una minaccia esiziale per l'ordine mondiale e per l'autonomia impositiva e, in definitiva, politica della maggior parte dei paesi.

In realtà, nella cosiddetta "concorrenza fiscale" non c'era e non c'è nulla di competitivo nel senso positivo che questo termine dovrebbe avere nel contesto di una sana economia di mercato. Si trattava e si tratta, molto più semplicemente e drammaticamente, di creare delle zone franche in cui imprese e individui, dotati di adeguate risorse finanziarie, possano operare senza dover rispettare alcuna regola, prima fra tutte quella della concorrenza, ma soprattutto quella della trasparenza e della correttezza fiscale. La "concorrenza fiscale" è, a ben vedere, un comportamento opportunistico che fa leva sulle differenze istituzionali e giurisdizionali per ottenere trattamenti giuridici e fiscali via via più favorevoli e lucrare i vantaggi che ne derivano. Essa è il veicolo attraverso il quale si tenta di tradurre in realtà un mondo in cui si prescinde da tutti i vincoli e i limiti su cui si regge l'ordine sociale e ci si può preoccupare solo di fare soldi, non importa quali siano i costi che questo sistema comporta per milioni o miliardi di persone.

Nonostante tutto questo fosse ormai acclarato e dagli Stati Uniti venisse una certa pressione per affrontare ed eliminare almeno le situazioni più indecenti, nulla è seguito sul piano operativo. L'OCSE ha continuato a sfornare report, corredati da solenni proclamazioni d'impegni, ma sul piano pratico hanno continuato a prevalere le lobby finanziarie che sono in grado di operare nell'arena globale. Al vertice del G20, tenutosi a Londra il 2 aprile 2009, nell'ambito di un vasto programma di interventi volti a ricostruire il sistema finanziario internazionale sottoponendolo a più stringenti ed efficaci forme di regolamentazione, si è esplicitamente convenuto di «intraprendere iniziative contro le giurisdizioni non cooperative, inclusi i paradisi fiscali. Siamo pronti ad applicare sanzioni per proteggere le nostre finanze pubbliche e i nostri sistemi finanziari» (Global Plan for Recovery and Reform, 2009). Con le lobby finanziarie sotto scacco per il dispiegarsi della crisi e la conseguente necessità di aiuti da parte dei governi, era for-

se il momento più favorevole, forse irripetibile, per avviare una riforma profonda del sistema finanziario internazionale e provvedere a una sua efficace regolamentazione, partendo dall'eliminazione dei paradisi fiscali. Ma l'occasione non fu colta, o forse le lobby finanziarie non erano così sotto scacco, e di quel programma ben poco è stato attuato e certamente non sono state attuate le misure più penetranti. Ci si è baloccati con la lista delle giurisdizioni non cooperative elaborata dall'OCSE, dalla quale mancavano, naturalmente, i veri paradisi fiscali, primo fra tutti la City of London Corporation. È la riprova che, sulla base dei rapporti di forza attuali, l'oligarchia finanziaria è in grado di bloccare qualunque progetto di riforma che non sia di suo gradimento.

Se qualcuno ha bisogno di prove e conferme dei legami funzionali fra banche e sistema offshore, non è necessario risalire indietro nel tempo. È di questi mesi la notizia che la seconda banca più grande del mondo, la britannica HSBC, per anni ha riciclato il denaro sporco dei *narcos* messicani, ha trasferito ingenti somme di denaro sui conti dei terroristi islamici e ha finanziato transazioni con l'Iran per 16 miliardi di dollari ai tempi dell'embargo, fra il 2001 e il 2007. A formulare queste pesantissime accuse non è un giornale scandalistico, ma un ponderoso rapporto del Senato americano, di fronte al quale i massimi dirigenti della banca non hanno potuto far altro che porgere le loro scuse, in attesa, si spera, di pagare multe miliardarie. Naturalmente, nella vicenda non manca una filiale della banca, peraltro priva di personale, ubicata alle isole Cayman, che per accrescere l'opacità delle sue azioni operava, guarda caso, attraverso una consociata in Messico.

L'episodio conferma due cose. La prima è che l'aggiramento e la violazione delle regole, il riciclaggio di denaro sporco, la ricerca del massimo profitto a tutti i costi non sono le caratteristiche di qualche istituzione finanziaria deviata, ma fanno parte del sistema. È nato, e si è lasciato crescere, un sistema bancario che opera a livello globale secondo la massima che nulla è vietato se serve a moltiplicare i profitti e, soprattutto, se lo si può occultare. La seconda è la debolezza e spesso la connivenza delle autorità cui, a vario titolo, spetterebbe di vegliare sul corretto e trasparente funzionamento dei mercati creditizi e finanziari. In questa maniera il cerchio si chiude e la possibilità di riformare il sistema viene spostata al di fuori del quadro politico formale e affidata a una qualche *constituency* di cui ancora si stenta a intravedere i contorni. Queste evidenze appaiono tanto più gravi se si considera che sono il frutto avvelenato di un'impostazione teorica e di scelte politiche che sono state fatte proprie dai governi di alcuni dei paesi più importanti del mondo, primi fra tutti gli Stati Uniti e la Gran Bretagna. John Quiggin, brillante economista australiano d'ispirazione keynesiana, ne ha dato una vivida descrizione accompagnata da una puntuale quanto feroce demolizione critica (Quiggin, 2010).

Un altro esempio illuminante quanto allarmante del *modus operandi* degli uomini che stanno al vertice degli organismi e, di conseguenza, della cultura cui s'ispirano è la vicenda, anch'essa recentissima, della manomissione del LIBOR, il tasso d'interesse interbancario medio al quale una selezione di banche si concede reciprocamente prestiti nel mercato monetario di Londra e che viene utilizzato come tasso d'interesse di riferimento (*benchmark*) dalle banche e dagli altri istituti finanziari. Secondo la Commodity Futures Trading Commission sono legati al LIBOR più di 800.000 miliardi di dollari in titoli e prestiti. Tra il 2005 e il 2009, come ha accertato un'indagine del Department of Justice statunitense e della Financial service authority britannica, una dozzina di banche del calibro di Barclays, Citigroup, UBS, ICAP e Deutsche Bank, hanno concluso un patto collusivo per fissare il LIBOR al livello giudicato di volta in volta più conveniente per le banche stesse e per determinati operatori. Quel che è peggio è che i massimi organismi preposti alla sorveglianza dei mercati finanziari, la Federal Reserve statunitense e la Bank of England, nonché la British Banking Association, responsabile per il LIBOR, ne erano al corrente e non hanno ritenuto di dover intervenire. Anche questo episodio ci mostra, in tutta evidenza, quanto siano attualmente inadeguati gli organismi di controllo e quanto inefficaci siano i meccanismi di auto-regolamentazione. C'è da osservare, inoltre, che il meccanismo sulla base del quale viene fissato il LIBOR appartiene a un mondo che non esiste più e, ammesso e non concesso che in quel mondo avesse un senso, in quello attuale è solo il veicolo di comportamenti collusivi. Non è più pensabile né accettabile che la fissazione di un prezzo così rilevante per l'economia nel suo insieme sia affidata a un ristretto gruppo di persone che si conoscono e si frequentano.

C'è un episodio che rappresenta un passaggio cruciale e che non a caso è stato denominato "big bang", perché da quell'esplosione è nato il mondo finanziario che oggi abbiamo di fronte. Si tratta della radicale deregolamentazione della Borsa di Londra, voluta dalla Thatcher e attuata il 27 ottobre 1986. Furono abolite le commissioni fisse nonché la distinzione fra *stockjobbers* (operatori di borsa che trattavano titoli e ne fissavano il prezzo, ma non avevano rapporti diretti con il pubblico) e *stockbrokers* (operatori che facevano da intermediari comprando e vendendo titoli per conto dei loro clienti). Si passava, inoltre, dalle tradizionali operazioni alle grida alla contrattazione via computer. In questo modo, la Thatcher contava di rivoluzionare e rivitalizzare il mercato, eliminando quelli che riteneva i due principali fattori del declino del sistema bancario londinese: l'eccesso di regolamentazione e il predominio di una rete elitaria di *old boys*. Le nuove parole d'ordine erano: libera concorrenza e meritocrazia. In altre parole, vinca il migliore o, com'è più probabile, il più forte. Il

“big bang” ha fatto della City la capitale del più grande sistema offshore del mondo e, contemporaneamente, ha fatto dell’offshore il baricentro e il punto di attrazione delle attività finanziarie di tutto il pianeta, spiazzando i paesi che, a seguito della liberalizzazione dei movimenti di capitale perseguita negli ultimi decenni, non hanno strumenti per controllare i deflussi di capitale e tanto meno per attrarli. La conseguenza è una vistosa e intollerabile distorsione nell’allocazione delle risorse finanziarie, a prescindere dalla loro creazione virtuale, con paesi che vengono depredati di una quota importante della ricchezza che producono e sono, a loro volta, costretti a procurarsi risorse finanziarie a prezzi da usura, grazie anche al “contributo” delle società di rating che certificano lo stato d’inferiorità finanziaria dei paesi depredati.

7. La rivincita del capitale finanziario

Se si vuol comprendere in tutta la sua profondità storica e nell’ampiezza delle sue articolazioni materiali la vicenda che ha portato alla rivincita della finanza globale, occorre tuttavia rifarsi a un altro “big bang”, ormai dimenticato, ma che, secondo alcuni (Shaxson, 2012), sarebbe addirittura un “bigger bang”, un evento ancora più importante e decisivo per la formazione del contesto attuale della finanza globale. Si tratta di una storia che risale a più di mezzo secolo fa e che va sotto il nome, oggi un po’ ambiguo e fuorviante, di “euromercato” o, più esattamente, di “mercato dell’eurodollaro”. La formazione “spontanea” di questo mercato valutario a opera di istituzioni finanziarie operanti a Londra verso la fine degli anni Cinquanta sarebbe, infatti, il punto di svolta epocale, anche se nessuno allora ne ebbe la percezione, da cui avrebbe preso avvio il processo di globalizzazione. Per una micidiale ironia della storia, l’evento che avrebbe posto le premesse per la rivincita della finanza globale e l’affermazione della prospettiva neo-liberale, con la sua esasperata accentuazione della infallibile capacità dei mercati, specialmente di quelli finanziari, di produrre risultati ottimali sotto il profilo dell’efficienza, ricevette il suo primo, ma decisivo, impulso dai governi comunisti dell’epoca. Furono loro che, trasferendo sul mercato londinese le loro attività in dollari per sottrarle al rischio che il governo statunitense, nel clima della guerra fredda, potesse congelarle, dettero l’avvio a un mercato dove si trattavano dollari al di fuori della giurisdizione americana e, quindi, non sottoposti ad alcun vincolo o controllo di politica monetaria (Burn, 2006). Le maggiori istituzioni finanziarie della City e i più acuti esponenti dell’élite finanziaria londinese non si lasciarono sfuggire l’occasione che avrebbe consentito di riportare la piazza di Londra, anche se non la sterlina, al centro della finanza internazionale.

Da allora il sistema della finanza globale cresciuto al di fuori delle giurisdizioni nazionali ha fatto passi da gigante, con la sostanziale indifferenza dei governi. Uno studio recentissimo, condotto per conto del “Tax Justice Network”, un'organizzazione indipendente che combatte i paradisi fiscali, da James Henry, ex capo economista di McKinsey, suggerisce che le ricchezze sottratte da soggetti privati e nascoste nei paradisi fiscali ammonterebbero, secondo una stima prudenziale, ad almeno 21.000 miliardi di dollari e potrebbero anche toccare i 32.000 miliardi (dati riferiti al 2010), ovvero una cifra superiore al PIL di Unione Europea e Stati Uniti sommati insieme. Dietro questa montagna di soldi c'è un ristrettissimo manipolo di persone. Henry calcola che 9.800 miliardi di dollari facciano capo a non più di 92.000 persone, una sorta di club di super-ricchi. Per farsi un'idea dell'impatto economico di questa ricchezza occulta, basti considerare che, con una tassazione anche solo del 30% su un rendimento ipotizzato del 3%, quei 21.000 miliardi di dollari, che costituiscono la stima più prudenziale, genererebbero entrate per 189 miliardi di dollari, una cifra largamente superiore a quello che i paesi industrializzati dell'OCSE spendono annualmente in aiuti allo sviluppo. Il Global Wealth Report (2011) stilato dal Crédit Suisse stima che a livello globale i super-ricchi che possiedono più di 50 milioni di dollari siano circa 85.000 e che 2.700 di essi possiedano attività per più di 500 milioni di dollari ciascuno. Gran parte di queste ricchezze sfuggono a qualsiasi forma di tassazione o, grazie alla *tax competition*, godono di regimi fiscali estremamente favorevoli, per non dire scandalosi. Una conseguenza raramente osservata di questo stato di cose, di cui invece occorrerebbe tenere conto nel valutare la situazione economica e le misure necessarie per affrontarla, è che l'occultamento di enormi ricchezze falsi i dati sulla distribuzione del reddito e della ricchezza e rende ancora più intollerabile la disuguaglianza fra i super-ricchi e il resto della popolazione.

Il sistema finanziario offshore, cui, non a caso, partecipa un'altra potenza “imperiale” come gli Stati Uniti, ha ridisegnato completamente la geografia e la dinamica del potere a livello globale, partendo da quello economico-finanziario. Mentre gli Stati tentano ancora di esercitare sui loro territori un potere che non hanno più, un manipolo di imprese e di individui hanno concentrato nelle loro mani quantità stratosferiche di denaro, sottraendolo al controllo degli Stati in cui viene materialmente prodotta la ricchezza che esso rappresenta e che a esso sottende. Con l'aiuto di spezzoni sempre più ampi delle classi politiche di tutto il mondo e con il conforto di un'ideologia che hanno fortemente contribuito a creare, essi hanno ovunque ridisegnato il mondo delle regole e dei diritti adattandolo alle proprie esigenze di arricchimento e di mantenimento del controllo sulle risorse possedute.

Per dare un'ulteriore indicazione di quanto sia inquietante l'attuale funzionamento del mondo della finanza e di quanto ci sia bisogno di iniziative normative e regolamentari capaci di riportarlo nell'ambito di compatibilità di un sistema politico democratico, non c'è che da citare la vicenda rivelata dal "New York Times" il 12 dicembre 2010. Per merito di una brava giornalista investigativa, Louise Story, si venne a sapere che il terzo mercoledì di ogni mese i nove membri del club più esclusivo di Wall Street, quello delle più grandi banche, si riuniscono a Midtown Manhattan per tutelare i loro interessi nell'ampio e cruciale mercato dei derivati. Di fatto, sono loro a fare il mercato, uno dei mercati meno trasparenti, di cui non è nota nemmeno la dimensione, che comunque ammonta a parecchi trilioni di dollari. Naturalmente, di quanto discutono e di quanto decidono nulla trapela. Nemmeno il nome dei partecipanti è noto. Si conoscono, invece, le banche che fanno parte di questo club esclusivo e collusivo, costituitosi con l'esplicita intenzione di condizionare e, quindi, falsare, le dinamiche di un delicatissimo mercato finanziario com'è quello dei derivati. I nomi non costituiscono una novità: JPMorgan Chase, Goldman Sachs e Morgan Stanley.

È un mondo perverso, che sta trasformando la democrazia in un patetico orpello e che, diversamente dai progetti di dominio del passato, non è neppure in grado di assicurare le condizioni minime di una possibile coesione sociale fondata sul consenso. È, quindi, un mondo intimamente e profondamente autoritario.

8. Il potere dei giganti

Le grandi e grandissime imprese che dominano i mercati globali con il loro potere monopolistico sono come la ricchezza dei super-ricchi: semplicemente, non dovrebbero esistere. Se i mercati funzionassero nel modo in cui la teoria dominante li descrive, ovvero fossero sottoposti alla vigorosa pressione della concorrenza, le posizioni di monopolio e i profitti che ne derivano potrebbero avere solo natura transitoria. La prospettiva di profitti elevati attirerebbe nuovi operatori che offrirebbero prezzi via via più bassi finché la rendita monopolistica non sarebbe del tutto prosciugata. Le imprese non avrebbero i mezzi per crescere oltre una certa dimensione, determinata dalle caratteristiche tecnologiche del bene che producono e non ci sarebbero le condizioni per accumulare ricchezze abnormi e inconsulte.

Questo è quello che economisti, anche di vaglia, continuano a scrivere nei loro libri e a insegnare ai loro studenti. La realtà economica è ben diversa. Nessun mercato funziona nei modi descritti dalla teoria, neanche quando è assistito da una regolamentazione e da una supervisione decen-

ti. Troppo potenti sono gli incentivi che inducono le imprese a violare o, quanto meno, aggirare le ferree leggi della concorrenza e spingono i governi ad assecondare questi comportamenti. Il risultato è che i mercati non sono governati da quell'impulso che dovrebbe essere l'anima del capitalismo, ovvero la ricerca del profitto, ma da un impulso molto meno eroico e affascinante, quello della ricerca di rendite (*rent seeking*). È nel nome della rendita che gli interessi dei grandi operatori economici e quelli dei governi convergono, dando luogo a quella configurazione d'interessi che ha prodotto, da ultimo, la crisi finanziaria globale e la recessione che ne è il corollario.

A partire dagli Stati Uniti, dove per la prima volta il fenomeno ha raggiunto dimensioni critiche, la *bigness* ha sempre costituito un problema. Essa dà luogo, infatti, a strutture economiche che è molto difficile far muovere dentro gli spazi della società senza rompere equilibri che sono necessari alla sua sopravvivenza. Le imprese "troppo" grandi vanno necessariamente a urtare i confini entro cui scorrono i processi normali della vita sociale e inevitabilmente infrangono i limiti pensati per imprese prive di potere di mercato o con un potere di mercato strettamente limitato. La legislazione antitrust è stata concepita appositamente per impedire che la *bigness* ricercata attraverso fusioni e acquisizioni ostacolasse il corretto funzionamento dei mercati e per contrastare gli eventuali abusi cui essa può portare. Con alterne vicende, spesso segnate dalle stagioni della politica, si può dire che l'antitrust sia sostanzialmente riuscito a tenere a bada i comportamenti delle grandi e grandissime imprese, anche se, con la globalizzazione, queste hanno goduto di margini di libertà sempre più ampi e incontrollati. Le cose si sono, tuttavia, notevolmente complicate quando la *bigness* si è installata nel mondo della finanza. Il principio del *too big to fail*, all'ombra del quale le grandi imprese hanno fatto il bello e il cattivo tempo, condizionando a loro piacimento i governi di mezzo mondo, quando comincia ad applicarsi alle istituzioni finanziarie acquista un grado di pericolosità in più, perché la minaccia di fallimento non ha più conseguenze solo settoriali, locali, ma sistemiche, in quanto si applica all'intero sistema economico. Tanto maggiore, dunque, è il ricatto che esse sono in grado di esercitare sui governi.

Oggi, per la prima volta da almeno un secolo, la tendenza sembra invertirsi e cominciano a levarsi voci contro le dimensioni eccessive di certe entità economiche, sia nell'industria che nella finanza. Cominciamo a renderci conto che certi mostri economici non sono il frutto sano di una superiore capacità di competere, come a lungo si è ritenuto, ma il frutto avvelenato di mercati inquinati e di una democrazia che non funziona e che essi concorrono a perpetuare. S'invocano misure per porre un limite

agli “eccessi”, ma non si va al fondo del problema. Finché non si riesce a far funzionare i mercati sotto un rigoroso regime concorrenziale e non si riesce a fare in modo che la democrazia torni ad essere il modo in cui si dà espressione a un interesse generale, invece di subire il potere degli interessi particolari, ovvero si pone mano a una riforma che incida sui fondamenti delle nostre società, il problema è destinato a permanere.

9. Domare il potere economico e finanziario

Non è facile formulare una soluzione soddisfacente per porre un argine ai processi che hanno creato un aggregato di potere a livello globale che è del tutto incompatibile con un regime democratico e una società libera.

Il primo ostacolo è costituito proprio dall'esistenza di questo aggregato di potere che opera a livello globale e non è fronteggiato da norme e regole uniformi e uniformemente attuate in tutto il mondo. Da qui un duplice vantaggio per la finanza globale: da un lato, può sfruttare le diversità fra le varie giurisdizioni per effettuare, a proprio vantaggio, una sorta di arbitraggio istituzionale e, dall'altro, può utilizzare un potere di condizionamento che supera quello di qualsiasi organismo nazionale. Il fenomeno della "cattura", con cui di solito s'indica la capacità delle grandi organizzazioni economiche globali di condizionare, sfruttando sostanziali asimmetrie informative, i regolatori dei mercati, si applica oggi ai governi e rappresenta, di fatto, la regola. In altre parole, i centri di comando della finanza globale sono in grado di evitare che vengano prese misure che possano in qualche modo danneggiare i loro interessi o limitare la loro capacità di movimento. È evidente che questa circostanza crea un circolo vizioso da cui è molto difficile uscire, nelle condizioni attuali, con gli strumenti della democrazia. Come ha osservato Rajan, c'è da tenere conto del fatto che «la politica [...] è sempre locale: non esiste elettorato per l'economia globale» (Rajan, 2012, p. 328). Questo significa che vi è un'insuperabile asimmetria fra il livello a cui agisce la finanza globale e quello, sempre locale, in cui si costruisce l'iniziativa politica e si definiscono le regole. Il potere globale dell'oligarchia finanziaria non è fronteggiato da nessun altro potere che possa fare da contrappeso. Se non si crea un movimento di opinione su scala globale, una *constituency* globale, la prospettiva è senza speranza. Per questo occorre guardare con attenzione a tutti i movimenti che, come Occupy Wall Street, hanno, almeno potenzialmente, una capacità di diffondersi al di là dei confini nazionali e di condizionare i politici nazionali.

La seconda difficoltà, non meno ardua, la s'incontra sul terreno dell'architettura istituzionale che dovrebbe disciplinare la finanza globale, po-

nendo termine a un regime in cui essa gode, di fatto, di una libertà totale e di un'assoluta assenza di vincoli e di limiti. Il problema si pone ad almeno tre livelli: quello della cornice istituzionale che disegna i confini entro cui si deve svolgere il gioco economico, quello delle regole direttamente applicabili e quello dell'organismo o degli organismi cui affidare il compito di farle rispettare.

È ovvio che è necessario e urgente riscrivere, almeno in parte, le regole dei mercati finanziari e soprattutto riformare in profondità la regolamentazione in modo da estenderne l'efficacia anche a quegli ambiti che si sono costituiti al di fuori di essa e che sono il terreno di coltura della finanza globale incontrollata. E questo è, ovviamente, il terreno su cui principalmente si sviluppa il dibattito, in primo luogo fra gli economisti e fra i giuristi. Le idee e le proposte in campo sono molte e non sempre convergenti. Ne esamineremo alcune, nell'intento d'individuare i temi fondamentali e di fare emergere i limiti dell'attuale dibattito, accennando quindi all'esigenza di adottare una prospettiva più radicale.

1. L'idea di porre un limite alla libertà di movimento dei capitali finanziari a livello internazionale ha padri nobili e una veneranda tradizione alle spalle, anche se crollata in maniera piuttosto ingloriosa il 15 agosto 1971. I padri nobili rispondono ai nomi di John Maynard Keynes e di Harry Dexter White, ovvero gli artefici degli accordi di Bretton Woods sui quali poggiò l'ordine finanziario internazionale negli anni, ormai lontani, dell'età dell'oro, come, in maniera un po' nostalgica, si è soliti chiamare il periodo di crescita ininterrotta e di benessere crescente che va dalla fine della Seconda guerra mondiale all'inizio degli anni Settanta. I due erano ugualmente convinti che il collasso finanziario verificatosi nel 1931 fosse la conseguenza degli effetti squilibranti degli ingenti flussi internazionali di capitale non soggetti ad alcuna limitazione. Keynes e White condividevano, dunque, la convinzione che un ordine democratico degli scambi internazionali non fosse compatibile con una finanza non regolata (Burn, 2006).

Oggi, nell'era della comunicazione elettronica, l'idea che si possa esercitare un controllo completo sui movimenti di capitale a livello globale appare una chimera. Ciò non significa, tuttavia, che le tecniche di gestione dei flussi di capitali non possano essere incluse tra le «misure di stabilità macro-prudenziale», come hanno suggerito, nel gennaio 2011, duecentocinquantesette economisti statunitensi, tra cui Stiglitz, in una lettera indirizzata al segretario di Stato, Hillary Clinton, al ministro del Tesoro, Timothy Geithner, e all'ambasciatore Ron Kirk, delegato al commercio con l'estero. Quello che appare da escludere è un ritorno puro e semplice al regime di Bretton Woods. Una volta avviata la deregolamentazione dei flussi finanziari è molto difficile, se non impossibile,

invertire la rotta, perché il processo dà luogo al consolidamento di un potentissimo aggregato di interessi, tipicamente negli Stati Uniti e nella Gran Bretagna, che prospera sugli investimenti esteri e specula sul bisogno di capitali che via via i diversi paesi manifestano. Resta la via delle iniziative unilaterali che, come mostrano i casi di India e Cina e, più recentemente, Brasile e Thailandia, possono avere qualche successo. Ma è impensabile che i controlli sui flussi di capitale possano essere efficaci a livello globale senza importanti accordi multilaterali che, al momento, non appaiono praticabili. Solo una mobilitazione dell'opinione pubblica globale che renda esplicito il conflitto d'interessi che soggiace al controllo dei movimenti di capitali potrebbe mettere in moto un processo di nuova regolamentazione.

2. La prima cosa che viene in mente, ripercorrendo l'andamento della crisi finanziaria globale e guardando agli effetti disastrosi della deregolamentazione, è che non ci si può permettere di avere una regolamentazione dei mercati finanziari così lacunosa a livello globale da consentire la formazione e la fioritura di uno *shadow banking system* nel quale possono essere effettuate operazioni e accumulate ricchezze che non devono rispondere ad alcuna giurisdizione e, in ogni caso, non a una giurisdizione omogenea. L'obiettivo di una regolamentazione globale e di una sua omogenea applicazione, tale da tagliare alla radice il problema, non sembra essere di questa terra. Chi si occupa seriamente di regolamentazione conosce bene il rompicapo che vi è connesso. Ogni regola diretta a scoraggiare determinati comportamenti giudicati lesivi di interessi generali deve fare i conti con gli incentivi, che quasi sempre ci sono, che stimolano ad aggirarla o a contravvenirle. Infittire le regole o inasprire le pene, spesso, non fa che spostare il gioco a un livello più alto. Alcuni storici dei mercati finanziari ritengono che le "innovazioni finanziarie", nome elegante per indicare i modi via via più sofisticati inventati per sfuggire alle regole, siano la risposta dei "mercati" (io preferirei parlare di un numero, ben identificato, di grandi operatori globali) a un regime regolamentare "eccessivamente" severo, ovvero congegnato per impedire agli esponenti dell'oligarchia finanziaria di fare tutto quello che detta il loro specifico interesse. "Fatta la legge, trovato l'inganno", recita un diffuso proverbio italiano. Non si potrebbe enunciare meglio il principio che governa quella sorta di gioco "a guardie e ladri" che è il rapporto fra regolamentatori e regolamentati, nel quale i primi sono eternamente costretti a inseguire i secondi e le loro "innovazioni". Questa circostanza è aggravata e resa forse insolubile dal fatto che i regolamentatori non sono certo stinchi di santo e sono costantemente esposti al rischio di essere "catturati" dai regolamentati, quando non addirittura corrotti, specialmente se provengono dal fatale meccanismo delle *sliding doors*. Un

fenomeno che, com'è noto, è particolarmente diffuso nel nostro paese, ma non rappresenta certo una sua privativa.

Il nemico principale, dunque, l'ostacolo che si tratterebbe di rimuovere per avere mercati finanziari competitivi e trasparenti è l'“arbitraggio regolamentare” (*regulatory arbitrage*). Con quest'espressione s'intende una strategia che struttura le operazioni economiche e finanziarie in modo da poter lucrare sui minori costi o sulle opportunità di profitto che possono derivare da diversità normative e regolamentari nelle diverse giurisdizioni e anche all'interno di una stessa giurisdizione. Naturalmente, i soggetti più idonei a trarre vantaggi dall'arbitraggio regolamentare sono le imprese più grandi che sono in grado di operare su di uno scenario globale. Tutto questo induce a pensare che una regolamentazione più attenta e rigorosa e, soprattutto, omogenea sia necessaria, ma che non ci si possa aspettare che venga realizzata a breve, specialmente se non si riescono a contrastare efficacemente le forze potenti che non la vogliono. In ogni caso, un miglioramento anche sostanziale della regolamentazione potrà rendere la situazione temporaneamente più equilibrata ed evitare, eventualmente, alcuni degli eccessi più intollerabili, ma non sarà la soluzione del problema.

3. Un altro totem da abbattere è, sicuramente, il principio espresso nella massima *too big to fail*, ovvero “troppo grande per lasciarla fallire”, che troppo facilmente abbiamo concesso che diventasse senso comune. Questo principio, di fatto, garantisce che se un'impresa, e ancor più un'istituzione finanziaria, riesce a diventare sufficientemente grande, non importa come, si conquista con ciò stesso una sorta d'impunità preventiva nei confronti di qualunque disastro possa combinare. Il principio della responsabilità limitata, che già suscita non poche perplessità, si trasforma nel principio dell'irresponsabilità illimitata. Gli unici responsabili chiamati a pagare per i disastri economici e finanziari prodotti da manager incapaci o corrotti rimangono i cittadini. Sono ormai troppi e troppo costosi i salvataggi compiuti in nome del principio del *too big to fail* per non porsi il problema di riportare il principio della responsabilità economica con i piedi per terra. Lasciando da parte, per il momento, la prospettiva, che sarebbe comunque da esplorare, di porre un limite alla dimensione che le imprese e, in particolar modo, le banche possono raggiungere, sarebbe opportuno sostituire al principio del “troppo grande per fallire” quello del “troppo piccolo per pagare” ribaltando il sistema delle tutele a favore dei cittadini/risparmiatori e lasciando alle imprese, insieme con i profitti, anche le responsabilità degli eventuali fallimenti. Cosa che, sia detto di passaggio, forse contribuirebbe anche a moderare l'entità dei primi. In altre parole, a essere tutelati per intero dovrebbero essere solo i depositi dei cittadini, che, alla fin fine, sono il carburante

che mette in moto l'attività bancaria. Come ha detto un economista non sospettabile di prevenzioni nei confronti delle istituzioni finanziarie, «il settore finanziario ha bisogno di sapere che dovrà sostenere le piene conseguenze delle sue azioni, il che significa che sarà il settore finanziario, e non il contribuente, a dover sostenere le perdite che genererà» (Rajan, 2012, p. 358). Qualche altro autore si è spinto a sostenere che bisogna «spezzare i mostri finanziari» e, addirittura, che bisogna «introdurre un nuovo elemento nell'analisi antitrust: la dimensione politica. L'antitrust tradizionale compara i costi e i benefici economici di una fusione, ma ignora il potere addizionale che l'entità fusa avrà. Il costo delle distorsioni prodotte da questo aumentato potere politico devono essere considerate» (Zingales, 2012, p. 2). Non sono le parole di uno statalista impenitente, ma di un esponente di punta degli economisti neoliberali italiani. Segno che la preoccupazione per le degenerazioni e le invasioni di campo di un potere finanziario senza regole sono penetrate anche nel campo dei più strenui difensori dell'economia di mercato.

4. Un'altra questione che, a quasi un secolo di distanza da quando fu per la prima volta brillantemente enunciata da un grande giudice costituzionale americano, Louis D. Brandeis, sarebbe opportuno cominciare a discutere è se sia accettabile, in un ordinamento democratico, che non sia posto alcun vincolo o limite all'uso che si può fare e che i banchieri sistematicamente fanno dei “soldi degli altri” (*other's people money and the use bankers make of it*, come recita il titolo del *pamphlet* di Brandeis, 1914). Possibile che milioni di semplici cittadini possano essere indotti, se non addirittura obbligati, come avviene di fatto in tutti i paesi più ricchi, a consegnare i loro risparmi, che spesso rappresentano tutta la loro ricchezza, a degli individui che non s'impegnano formalmente a restituirglieli nella loro integrità e che non siano in alcun modo informati quando di quei risparmi viene fatto un uso che certamente non approverebbero? Fino a oggi, ossia fino ai recenti disastri finanziari che hanno colpito il club dei *too big to fail*, si è generalmente ritenuto che non ci fosse nulla di male nel fatto che le banche facessero un uso del tutto discrezionale dei “soldi degli altri”, posto che di norma questi vengono restituiti su semplice richiesta e spesso anche con una modesta remunerazione. Il depositante, dunque, almeno che non pattuisca esplicitamente condizioni diverse, mantiene apparentemente la piena disponibilità delle somme affidate alla banche e finché lo stato degli affari è positivo le cose vanno come se fosse davvero così. Quando però gli impieghi sbagliati o addirittura truffaldini del management bancario portano a perdite e pongono la banca in sofferenza, fino al punto di rendere necessario un intervento di salvataggio da parte del governo, nessuno avverte i cittadini che i loro soldi sono stati dilapidati e che

toccherà a loro, tramite il prelievo fiscale, porvi rimedio. I depositanti non si accorgeranno di nulla e neppure i contribuenti, i quali, a ben vedere, rappresentano un altro caso in cui qualcuno, in questo caso insospettabile come lo Stato, usa i soldi che i cittadini gli affidano per fare cose di cui questi raramente sono informati in maniera adeguata e sulle quali, tanto meno, sono chiamati a esprimere il loro parere. Eppure, non occorre essere economisti provetti per capire che se lo Stato destina somme ingenti al salvataggio di banche e imprese, delle due l'una: o queste risorse vengono sottratte alla produzione di servizi per i cittadini o vengono reintegrate aumentando il prelievo fiscale. In ambedue i casi, a pagare sono sempre i cittadini.

L'elenco dei punti problematici e degli interventi di riforma che abbiamo appena percorso può essere integrato e articolato all'infinito, ma non esaurisce la sostanza del problema. Tali interventi possono migliorare il funzionamento del sistema, ma non risolvono, non eliminano il problema cruciale che questa crisi ha fatto emergere: quello di un potere economico e, soprattutto, finanziario costituitosi a livello globale al di fuori di ogni giurisdizione e tale da influenzare a proprio favore le scelte degli Stati nazionali. Soprattutto, è bene sottolinearlo, un potere senza contrappesi, un potere cui non si contrappone nulla di pari forza e, dunque, un potere tendenzialmente assoluto. È esattamente la situazione che, nella storia dell'età moderna, ha condotto all'idea di dotare le nazioni di una costituzione, di una "legge fondamentale", come la chiamano i tedeschi (*Grundgesetz*), che enuncia i principi al rispetto dei quali i cittadini affidano la tutela dei loro diritti individuali e l'ordinato svolgimento della vita sociale e, in primo luogo, impone limiti ai poteri che sono riconosciuti come capaci di condizionarla dando luogo ad abusi e reciproche interferenze. Siamo di fronte, insomma, a un problema che ha valenza sistemica, perché investe i fondamenti su cui poggia la convivenza nelle nostre società e, in ultima istanza, la possibilità stessa di vivere in società regolate. È a questo livello, dunque, che va affrontato, senza ricorrere a palliativi e mezze misure.

Rispetto all'ultima e più devastante crisi finanziaria, quello che maggiormente colpisce e preoccupa non è tanto il modo in cui è cominciata, ma il modo in cui si sta tentando di pilotarne la fine. È noto, infatti, anche se non sufficientemente pubblicizzato, il fatto che le lobby finanziarie e bancarie, massime responsabili delle condotte che hanno determinato la crisi e promotrici dell'ideologia che le ispira e le giustifica, sono finora riuscite a evitare quella drastica revisione della regolamentazione e della supervisione che politici e governi avevano invocato e promesso non appena i guasti prodotti dall'euforia finanziaria avevano cominciato a manifestarsi pienamente. Il caso più emblematico è quello

dell'amministrazione Obama che, con la legge Dodd-Frank, aveva compiuto il tentativo più ambizioso per mettere le redini al sistema bancario e finanziario. L'azione delle lobby finanziarie ne ha notevolmente ridimensionato l'efficacia. Siamo, così, di nuovo a confronto con il tema che è al centro delle riflessioni contenute in questo scritto: l'incontenibile potenza e l'intollerabile invadenza del potere finanziario. Il fatto che se ne parli così poco, soprattutto da parte di coloro che dovrebbero ben conoscere il problema, ha tutta l'aria di essere un'ulteriore prova di quanto intensa e pervasiva sia l'influenza che la comunità finanziaria internazionale è in grado di esercitare anche sui centri di produzione e diffusione dell'informazione e anche sul circuito universitario. Questa è una novità, perché anche ai tempi della crisi che maggiormente assomiglia a questa, la Grande crisi del 1929, il grande capitale, compreso il capitale finanziario, fu costretto ad arretrare di fronte ai guasti di cui si era reso responsabile nella sua cieca avidità e ad accettare, di conseguenza, una profonda revisione delle regole del gioco e un vasto, penetrante e duraturo intervento dello Stato nell'economia. Questa volta è diverso, ma non nel senso ironico della frase che ha fornito il titolo al grande libro di Carmen Reinhart e Kenneth Rogoff (2010), che ci racconta, sulla base di un'imponente quantità d'informazioni, otto secoli di crisi finanziarie, dimostrando, appunto, il contrario. È diverso perché siamo di fronte a una concentrazione di potere finanziario su scala globale, che è in grado ovvero ha la forza economica di sfidare popoli e governi, questi ultimi, a onor del vero, piuttosto arrendevoli, e di esporre i popoli all'esito di decisioni che spesso neppure conoscono. L'apertura dello spazio economico globale, in cui debolissima è l'influenza regolamentare dei governi, ha dilatato a dismisura le possibilità che gli operatori finanziari hanno di agire e decidere indipendentemente dai condizionamenti politici nazionali.

Forse è arrivato il momento di provare a riscrivere il patto costituzionale che tiene insieme le nostre società sulla base della divisione e del bilanciamento dei poteri cruciali, per inserirvi anche quel potere economico-finanziario che oggi è libero di svilupparsi senza alcun limite e, soprattutto, è libero di interferire, nel suo proprio esclusivo interesse, con l'esercizio degli altri poteri costituzionalizzati, che oggi, per converso, sono impotenti a fronteggiare il potere economico-finanziario. Con la conseguenza che nelle nostre società si è formato un potere che ha origini private e nessuna legittimazione democratica, se non in quella "libertà d'intraprendere" che anche la nostra Costituzione ammette, ma che nessun vero liberale ha mai pensato potesse giungere fino a dar luogo a un potere in grado di condizionare la società e le sue forme di governo.

Non ci vuole molto a capire che siamo di fronte a un'emergenza democratica, a un virus che è già penetrato in profondità nel tessuto dei nostri contesti sociali, provocando disgregazione e sfiducia e ponendo le basi di possibili esiti eversivi, qualora la disperazione sociale dovesse superare certi livelli. Molte delle decisioni che contano, perché influenzano o addirittura determinano l'ambiente fisico, economico e sociale in cui viviamo, sono già da tempo sottratte ai processi di formazione della volontà collettiva previsti dalle costituzioni democratiche e ridotti ormai a rituali stanchi e privi di attrattiva, al punto che un numero crescente di cittadini è indotto ad allontanarsene. Gli apparati della rappresentanza, svuotati della partecipazione, non sono più in grado di trasmettere qualcosa che assomigli a un interesse collettivo. Le decisioni che riguardano la vita di tutti sono prese in stanze appartate cui accedono i membri di un'oligarchia economica e politica che, com'è specialmente nel nostro paese, si riproduce identica a se stessa, in una condizione di totale separatezza rispetto ai problemi e ai desideri della maggior parte dei cittadini.

La crisi in corso ha fatto emergere l'esistenza di un potere economico abnorme prodotto dalle grandi multinazionali, ma, soprattutto, dal circuito della finanza globale e dai meccanismi attraverso cui essa è in grado di occultare una parte assai consistente dei profitti conseguiti e di controllare ricchezze accumulate illegalmente. Ci siamo resi conto che questo fenomeno, che ha come corollario la possibilità, per un ristrettissimo gruppo di persone, di spostare e d'impiegare enormi risorse finanziarie al di fuori di qualsiasi vincolo di responsabilità, è incompatibile con un regime politico democratico. Diciamo meglio: è destinato a distruggerlo o, nel migliore dei casi, ad aggirarne le regole fondamentali di trasparenza e responsabilità, il che significa, poi, la stessa cosa. È urgente e necessario, dunque, porre un rimedio a questa situazione socialmente e politicamente intollerabile, rimuovendo le condizioni che la rendono possibile. Si tratta di un'azione complessa e difficile, su cui le opinioni sono destinate a moltiplicarsi e a divergere. Ma una cosa deve essere chiara. Non si tratta solo di escogitare qualche nuova forma di regolamentazione che sia capace di tagliare le unghie alla speculazione finanziaria riportando il ruolo della finanza globale nel più tranquillo alveo di una trattazione sistemica del rischio connesso inevitabilmente a ogni attività economica. Questo andrà fatto, naturalmente, e la discussione in corso fornisce già considerevoli spunti in proposito. Ma non è questo il punto fondamentale né è questa la condizione risolutiva per venire a capo dei problemi posti dalla crisi globale. È bene rendersi conto e diffondere quanto più possibile la percezione che abbiamo a che fare con un problema di rilevanza sistemica, che va affrontato, dunque, cambiando le regole fondamentali che determinano il funzionamento del sistema economico e politico in cui

viviamo. Si tratta di regole che hanno ormai dietro di sé un lungo e anche onorevole cammino, ma non per questo vanno considerate immutabili, specialmente di fronte alle grandiose mutazioni cui è andato incontro il nostro mondo nell'ultimo mezzo secolo. Non molti anni fa, prima che si scatenasse la crisi globale, un illustre costituzionalista italiano, Paolo Barile, affermò che, se fosse ritornato in vita, oggi Montesquieu constatarebbe che, accanto ai tre poteri classici, esistono altri poteri che devono essere disciplinati e mantenuti separati:

il potere politico, che si incentra soprattutto nella maggioranza parlamentare e nel governo; il grande potere economico, che per la sua entità condiziona o può condizionare le scelte dello Stato; il grande potere radiotelevisivo [...] (Barile, 1996, p. 11).

È arrivato il momento di approfondire il tema. C'è un problema costituzionale, un problema di costituzionalizzazione estesa dell'economia, che forse può essere affrontato in prima approssimazione a livello nazionale, ma che inevitabilmente rimanda al contesto globale in cui propriamente il potere economico e finanziario sviluppa e celebra la sua indipendenza.

Il problema va attaccato alla radice, tornando a considerare le condizioni che rendono possibile la convivenza e la coesione sociale in un regime politico democratico. Occorre partire dalla constatazione che la libertà di cui oggi gode, all'interno dei nostri sistemi democratici, colui che è dedito ad accumulare ricchezze senza limiti, per se stesso e/o per l'organizzazione di cui fa parte, non è compatibile con la libertà di cui dovrebbero poter godere tutti i cittadini. Abbiamo bisogno di un novello Montesquieu che riporti il potere economico nell'alveo costituzionale, stabilendo limiti al suo accumulo e al suo esercizio.

Riferimenti bibliografici

- ACEMOGLU D., ROBINSON J. A. (2012), *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity and Poverty*, Crown Publishers, New York.
- BARILE P. (1996), *Dalla Resistenza alla Costituzione*, in G. Neppi Modona (a cura di), *Cinquant'anni di Repubblica italiana*, Einaudi, Torino.
- BARUCCI E., MESSORI M. (2009), *Oltre lo shock. Quale stabilità per i mercati finanziari*, Egea, Milano.
- BRANDEIS L. D. (1914), *Other People's Money and How the Bankers Use It*, Frederick A. Stokes, New York.
- BURN G. (2006), *The Re-Emergence of Global Capital*, Palgrave, New York.
- CANNARI L., D'ALESSIO G. (2007), *Le opinioni degli italiani sull'evasione fiscale*, Temi di discussione del Servizio studi della Banca d'Italia, n. 618, febbraio.
- CASSIS Y. (2011), *Le capitali della finanza*, Francesco Brioschi Editore, Milano.

- CITI PRIVATE BANK (2012), *The Wealth Report 2012. A Global Perspective on Prime Property and Wealth*, in https://www.privatebank.citibank.com/announce/The_Wealth_Report_2011LowRes.pdf.
- COCKETT R. (1994), *Thinking the Unthinkable: Think Tanks and the Economic Counter-Revolution. 1931-1983*, HarperCollins, New York.
- COLLINS C. (2012), *99 to 1. How Wealth Inequality is Wrecking the World and What We Can Do About It*, Berrett-Koehler Publishers, San Francisco.
- CREDIT SUISSE RESEARCH INSTITUTE (2011), *Global Wealth Report 2011*, October, in https://infocus.credit-suisse.com/data/_product_documents/_shop/323525/2011_global_wealth_report.pdf.
- CROUCH C. (2011), *Il potere dei giganti*, Laterza, Roma-Bari.
- D'ALESSIO G. (2012), *Ricchezza e disuguaglianza in Italia*, Questioni di economia e finanza (occasional papers), n. 115, febbraio, Banca d'Italia, Roma.
- FMI (2010), *A Fistful of Dollars: Lobbying and the Financial Crisis*, International Monetary Fund, Washington DC.
- FRANZINI M. (2010), *Ricchi e poveri. L'Italia e le disuguaglianze (in)accettabili*, Università Bocconi Editore, Milano.
- GROUP OF TWENTY (2009), *Global Plan for Recovery and Reform*, April 2, in <http://www.thebureauinvestigates.com/2012/07/09/opinion-the-finance-lobby-faces-its-biggest-challenge/>.
- JOHNSON S. (2009), *The Quiet Coup*, in "The Atlantic", May.
- JOSEPHSON M. (2004), *Capitalisti rapaci*, Orme Editori, Milano (ed. or. 1934).
- JUDT T. (2010), *Ill Fares the Land*, The Penguin Press, New York (trad. it. *Guasto è il mondo*, Laterza, Roma-Bari 2011).
- MESSORI M. (2009), *The Financial Crisis: Understanding It to Overcome It*, Assogestioni, Milano.
- OECD – ORGANISATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT (1998), *Harmful Tax Competition. An Emerging Global Issue*, in <http://www.oecd.org/dataoecd/33/1/1904184.pdf>.
- ID. (2000), *Towards Global Tax Co-operation: Progress in Identifying and Eliminating Harmful Tax Practices*, in <http://www.oecd.org/tax/transparency/44430257.pdf>.
- ID. (2001), *The OECD's Project on Harmful Tax Competition. The 2001 Progress Report*, in <http://www.oecd.org/ctp/harmfultaxpractices/2664450.pdf>.
- ID. (2004), *The OECD's Project on Harmful Tax Competition. The 2004 Progress Report*, in <http://www.oecd.org/ctp/harmfultaxpractices/30901115.pdf>.
- ONADO M. (2009), *I nodi al pettine. La crisi finanziaria e le regole non scritte*, Laterza, Roma-Bari.
- PIKETTY TH. (2003), *Disuguaglianza: la visione economica*, Università Bocconi Editore, Milano.
- QUIGGIN J. (2010), *Zombie Economics. How Dead Ideas Still Walk among Us*, Princeton University Press, Princeton (trad. it. *Zombie economics. Le idee fantasma da cui liberarsi*, Università Bocconi Editore, Milano 2012).
- RAJAN G. R. (2012), *Terremoti finanziari*, Einaudi, Torino.
- REICH R. B. (2010), *Aftershock: The Next Economy and America's Future*, Alfred A.

- Knopf, New York (trad. it. *Aftershock. Il futuro dell'economia dopo la crisi*, Fazi, Roma 2011).
- REINHART C. M., ROGOFF K. S. (2010), *This Time is Different. Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton University Press, Princeton (trad. it. *Questa volta è diverso*, il Saggiatore, Milano 2010).
- ROY W. G. (1999), *Socializing Capital. The Rise of Large Industrial Corporation in America*, Princeton University Press, Princeton.
- SHAXSON N. (2012), *Le isole del tesoro. Viaggio nei paradisi fiscali dove è nascosto il tesoro della globalizzazione*, Feltrinelli, Milano.
- SHAXSON N., CHRISTENSEN J., MATHIASON N. (2012), *Inequality: You Don't Know the Half of It*, in "Tax Justice Network".
- SHILLER R. J. (2012), *Finance and the Good Society*, Princeton University Press, Princeton.
- STIGLITZ J. (2010), *Risk and Global Economic Architecture: Why Full Financial Integration May Be Undesirable*, NBER Working Paper, n. 15.718.
- ID. (2012), *The Price of Inequality*, Norton & Company-Allen Lane, New York-London.
- THE FINANCIAL CRISIS INQUIRY COMMISSION (2011), *The Financial Crisis Report*, Official Government Editions, Washington.
- WALTER A. (1993), *World Power and World Money. The Role of Hegemony and International Monetary Order*, Harvester Wheatsheaf, New York.
- WILKINSON R., PICKETT K. (2009), *The Spirit Level. Why More Equal Societies Almost Always Do Better*, Allen Lane, London (trad. it. *La misura dell'anima. Perché le disuguaglianze rendono le società più infelici*, Feltrinelli, Milano 2009).
- WRIGHT MILLS C. (1956), *The Power Elite*, Oxford University Press, Oxford (trad. it. *La élite del potere*, Feltrinelli, Milano 1959).
- ZINGALES L. (2012), *Manifesto capitalista. Una rivoluzione liberale contro un'economia corrotta*, Rizzoli, Milano.