

Enron, WorldCom & Co.: il capitalismo dei clan

Bruno Cartosio

La Securities and Exchange Commission (SEC), l'organo di controllo della Borsa negli Stati Uniti, ha definito l'"affare WorldCom" come "la più grande falsificazione di bilancio di tutti i tempi". L'ammontare della falsificazione si aggira intorno ai quattro miliardi di dollari, grosso modo l'equivalente di 8.500.000.000.000 – leggi: 8500 miliardi – di vecchie lire. Il giornalista Stefano Carli scriveva su "Affari & Finanza", il supplemento de "la Repubblica" del 1° luglio 2002: "L'affare WorldCom non è roba da maghi della finanza, per spiegarlo non servono formule matematiche e, a volerlo chiamare per nome, non bisogna scomodare terminologie da economisti: è una truffa punto e basta". Subito dopo, per rendere l'idea, aggiungeva: "Si compravano sedie, tavoli, matite e cancelleria e anziché dichiararle come costi si mettevano le cifre relative alla voce investimenti, come se fossero stati router per Internet, centrali telefoniche o fibre ottiche".

Descritto in questi termini, il più grande falso in bilancio di tutti i tempi assomiglia a un trucco sulla spesa o al prelievo di un birichino dal portafogli della mamma. Naturalmente è difficile riuscire a fare una truffa di quelle dimensioni comperando tavoli, sedie e matite. D'altro canto, giornali-

sti, commentatori politico-economici e analisti finanziari, tanto in Italia quanto negli Stati Uniti, non cercano di convincere i loro lettori che si tratta di una birichinata. Anzi, appena si superano le prime righe degli articoli, in cui appunto si ipersemplica per introdurre i lettori all'apparente paradosso che i misfatti più grandi si fanno in base ai presupposti più elementari, si entra nel terreno proprio dei meccanismi finanziari che hanno permesso la truffa e a quel punto il discorso si fa molto preoccupato, anche se in generale non vengono esplicitate tutte le implicazioni che una tale vicenda presenta.

Era stato il "New York Times" ad annunciare al mondo il nuovo scandalo, in un articolo del 26 giugno: "Costi operativi come la manutenzione della rete erano stati registrati come investimenti di capitale, un trucco contabile che permetteva alla WorldCom di nascondere le spese, gonfiare il flusso di cassa e riportare profitti invece che perdite". Questa la sintetica descrizione della strategia truffaldina; poi: "Fino al mese scorso, l'*auditor* [il controllore e certificatore dei bilanci] di WorldCom era stato Arthur Andersen, la società contabile che controllava i registri di Enron e Global Crossing".¹ In quest'ultima nota-

* Bruno Cartosio insegna Storia dell'America del Nord all'Università di Bergamo ed è condirettore di "Ácoma". Ha appena pubblicato la versione ampliata e aggiornata de *Gli Stati Uniti con-*

temporanei, 1865-2002 (Firenze, Giunti, 2002). Il presente saggio è aggiornato al 15 luglio 2002.

1. Simon Romero and Alex Berenson, *WorldCom Says It Hid Expenses, Inflating Cash Flow \$3.8*

zione senza commenti sta una delle ragioni di preoccupazione: vi si trova infatti l'inevitabile estensione del discorso alla Arthur Andersen e soprattutto alla Enron, società protagoniste di bancarotte e inganni che hanno fatto grande scalpore ed enormi danni nei mesi scorsi. In altre parole, il quotidiano *sa* che i suoi lettori *sanno* che il caso WorldCom non è isolato e si aggiunge a una lista di altri "casi" clamorosi che hanno rivelato la diffusione di comportamenti eticamente riprovevoli o propriamente criminosi nel mondo della grande finanza e in società che avrebbero dovuto essere i tutori rigorosi della regolarità dei bilanci e della legalità delle procedure.

Nel momento in cui scriviamo, a metà luglio 2002, la catena di eventi ai cui estremi stanno i casi Enron e WorldCom non sembra interrompersi. È presto per dire quando, come e dove potrà interrompersi, anche tenendo conto che il prossimo novembre gli statunitensi voteranno nelle elezioni congressuali: gli avversari di Bush faranno di tutto per tenere desta l'attenzione sulle malefatte degli uomini di questa amministrazione e dei loro amici. In ogni caso, non è secondario il fatto che la marea montante delle rivelazioni e degli scandali abbia continuato a salire senza interruzioni, investendo sempre più gli ambienti dell'alta politica e arrivando a lambire la Casa Bianca. Oltre ai possibili coinvolgimenti politici nel caso Enron, George W. Bush e

Dick Cheney sono chiamati direttamente in causa nelle vicende Harken e Halliburton.²

Nonostante le molte reticenze con cui i commentatori si sono espressi per mesi, alcune considerazioni di carattere generale hanno cominciato a prendere forma. Tra queste ne citiamo una, che Guido Rossi ha pubblicato sul "Corriere della Sera" l'11 luglio, sotto un titolo di per sé espressivo: *Quella mano invisibile che devasta il mercato*. "La crisi dei mercati finanziari sta minando l'intera struttura del sistema economico americano", scrive Rossi, "poiché i rischi di instabilità e di crisi delle Borse sono ormai, da almeno un decennio, indissolubilmente legati alla distribuzione del reddito fra le classi sociali e perciò all'instabilità della stessa economia reale". In poche parole vengono sintetizzati i tre grandi temi su cui i discorsi dovrebbero essere fatti: la crisi nel mondo della finanza, che però è anche, immediatamente, crisi del sistema e del pensiero economico neoliberista e i loro legami con la profondissima sperequazione nella distribuzione della ricchezza negli Stati Uniti. Tuttavia, neppure Guido Rossi estende a quei temi i suoi commenti, incentrati sull'inefficacia degli interventi "correttivi" previsti o promessi dal presidente Bush. Qui di seguito cercheremo di fornire qualche informazione e chiave di lettura degli eventi e, infine, qualche considerazione sulle loro implicazioni di carattere generale.

Billion, "New York Times", June 26, 2002; anche Simon Romero and Floyd Norris, *New Bookkeeping Problems Are Disclosed by WorldCom*, "New York Times", July 2, 2002. D'ora in poi "New York Times" sarà abbreviato in "NYT".

2. Della Harken, di cui era direttore, Bush vendette nel 1990 le azioni appena prima di una grave crisi della società, senza informare la SEC della vendita: Richard W. Stevenson, *Old Business in New Light*, e Elizabeth Bumiller and Richard A. Oppel, Jr., *Bush Defends Sale of Stock and Vows to*

Enhance S.E.C., "NYT", July 9, 2002. Il caso Halliburton, il cui revisore era la Arthur Andersen e su cui la SEC sta indagando, coinvolge invece il vicepresidente Cheney, che ne è stato dirigente fino alle elezioni del 2000. Oltre alla esplicita denuncia di Paul Krugman, *Business Versus Biznes*, "NYT", February 12, 2002, si veda: Mike Allen e George Lardner Jr., *Così Bush ha beffato Wall Street* e Federico Rampini, *Casa Bianca sotto assedio per gli scandali finanziari*, "la Repubblica", 15 luglio 2002.

Il caso Enron

A proposito della bancarotta Enron – fino alla truffa WorldCom universalmente definita come il più clamoroso scandalo finanziario del secondo dopoguerra – il giornalista del “Corriere della sera-Economia” Umberto Venturini scriveva: “Truccavano i bilanci, evadevano le tasse e per farla franca contavano su amici potenti, fra cui addirittura il presidente degli Stati Uniti”. La Enron, una società del settore energetico che negli anni Novanta aveva allargato le proprie attività anche nel settore della finanza, dichiarava fallimento all’inizio di dicembre del 2001. Nel giro di poche settimane, il crollo praticamente azzerava “il valore delle azioni di quella che [...] era la settimana *corporation* USA per giro d'affari e che un anno fa aveva un valore di Borsa di 60 miliardi di dollari”.³

Il fatto, di per sé clamoroso, date le dimensioni e la natura dell'azienda e l'estensione internazionale dei suoi affari, apparve progressivamente sempre più grave per la varietà degli illeciti, delle ramificazioni e dei coinvolgimenti diretti e indiretti di banche (che avevano concesso prestiti per milioni di dollari), per la struttura a scatole cinesi che i suoi dirigenti avevano costruito con il fine ultimo di non pagare le tasse, come sottolineava il “New York Times” in un articolo del 16 gennaio. Su quest'ultimo aspetto, Larry Everest e Leonard Innes scrivono che “la Enron sviluppò una complessa rete di più di 2800 consociate. Di

queste, 881 erano piazzate fuori degli Stati Uniti in paradisi fiscali e bancari *offshore*, in paesi con poche o nessuna norma relativa alla pubblicità dei bilanci”.⁴ La SEC, il Congresso e il ministero della Giustizia hanno avviato procedure giudiziarie a carico della Enron, contro la quale sono state intentate anche numerose cause in sede civile da parte di azionisti e dipendenti ingannati dai vertici aziendali.

La chiamata in causa più immediata riguardava chi aveva certificato i bilanci fino a quel momento. Infatti, la dichiarazione di fallimento era venuta dopo che i bilanci della Enron erano stati approvati dalla Arthur Andersen di New York, una delle più accreditate società di certificazione a livello mondiale. Nel corso delle settimane, prendeva consistenza il dubbio che la Arthur Andersen avesse addirittura guidato l'agire dei dirigenti Enron e, come rivelava il “New York Times”, avesse poi distrutto documenti comprovanti gli illeciti contabili. Questi fatti e dubbi allargavano i sospetti di disonestà anche alla società di certificazione e quindi chiamavano in causa il funzionamento del sistema economico-finanziario ai suoi livelli più alti e qualificati. La Arthur Andersen venne rapidamente sottoposta a giudizio proprio per la distruzione di documenti – la formula è stata quella della “ostruzione della giustizia” – e riconosciuta colpevole il 15 giugno 2002 da un tribunale federale di Houston, in Texas.

3. Le prime analisi di qualche impegno, al di là della cronaca: *The Fall of Enron*, “Business Week”, December 17, 2001; William Greider, *Enron's Rise and Fall*, “The Nation”, December 24, 2001; poi: Tom Frank, *Enron, la bufera perfetta*, “Le Monde diplomatique/il manifesto”, febbraio 2002; Robert Kuttner, *The Road to Enron*, “The American Prospect”, Vol. 13, N. 6 (March 25, 2002). Finora l'ana-

lisi più ampia e approfondita è: Scott Klinger with Holly Sklar, *Titans of the Enron Economy*, Boston, United for a Fair Economy, April 2002.

4. Larry Everest and Leonard Innes, *The Rise and Fall of Enron: Global Capitalism as Usual*, “Zmagazine”, March 2, 2002. Anche William Greider, *Crime in the Suites*, “The Nation”, February 4, 2002.

Si sarebbe potuto pensare a un caso di malaffare isolato; *duplice*, ma isolato. Invece le cose stavano in un altro modo. Intanto, casi meno clamorosi di “disfunzione” del sistema erano già avvenuti nei mesi precedenti: ora però cadevano sotto una nuova luce. Inoltre, come ricordava il “New York Times” del 7 maggio, la Andersen era già stata coinvolta in passato anche in altri scandali contabili (Waste Management, Sunbeam, Qwest Communications) in seguito ai quali la società newyorkese aveva patteggiato con la SEC e aveva promesso di astenersi da ogni illecito in futuro.⁵ Infine, ora, la sua vicenda giudiziaria si intrecciava con quella, meno drammatica ma non meno significativa, della Merrill Lynch.

Tra aprile e maggio 2002, la Merrill Lynch, la maggiore banca d’investimento degli Stati Uniti e del globo, veniva messa sotto inchiesta da un giudice di New York e infine costretta a pagare una sanzione di 100 milioni di dollari per evitare di essere condannata per evidente conflitto di interessi tra il dipartimento dedicato all’analisi del mercato e quello dedicato agli investimenti.

Gli analisti di mercato della Merrill Lynch erano stati accusati dal procuratore generale di New York, spiegava Ben White sul “Washington Post” del 22 maggio, di aver ingannato gli investitori pubblicando rapporti entusiastici su società che essi stessi in privato dileggiavano. La Merrill, in quanto banca d’investimento e intermediatore finanziario, quindi gestore di investimenti per conto di terzi, lucrava sugli investimenti nelle azioni di quelle società, essendo le commissioni sugli investimenti

stessi di gran lunga la sua fonte principale di guadagni. Il procuratore generale di New York, scriveva il quotidiano, “lasciò il mondo finanziario a bocca aperta rendendo pubbliche delle e-mail in cui [alcuni analisti] della Merrill Lynch denigravano azioni che la società pubblicamente raccomandava [agli investitori], definendole ‘spazzatura’, ‘merda’, ‘merda di cane’ e ‘disastri’”. La rivelazione, concludeva il quotidiano della capitale, permetteva di aprire gli occhi “sul rapporto tra le funzioni di analista e di banca d’investimento a Wall Street che, secondo molti, erano costellate di conflitti d’interesse. E forniva materia alla rabbia degli investitori nei confronti degli analisti, che avevano magnificato i titoli tecnologici e delle telecomunicazioni, gonfiati con la bolla [speculativa] di Internet per crollare poi due anni fa, distruggendo miliardi di dollari di ricchezza esistente sulla carta”.⁶

Un mese più tardi, a giugno, il nuovo scandalo WorldCom non solo scioglieva definitivamente ogni dubbio in merito alla Arthur Andersen, ma inevitabilmente allargava il sospetto all’intero meccanismo delle certificazioni, alla struttura stessa dei controlli e alla legislazione che li regola, e suscitava nuovi sospetti, giustificati ora anche dalla vicenda Merrill Lynch, sull’intero mondo della finanza. Gli investitori che in passato avevano guardato ad Andersen o Merrill Lynch come a delle “bussole” grazie a cui orientare i propri investimenti erano costretti a prendere atto della spregiudicatezza dei giganti della finanza, oltre che degli inganni di Enron e WorldCom (e

5. Kurt Eichenwald, *Prosecutors to Introduce Past “Bad Acts” by Andersen*, “NYT”, May 7, 2002.

6. Anche: Patrick McGeehan, *Merrill Lynch to Pay \$100 Million to Settle Analyst Charges*, “NYT”,

May 22, 2002; Amey Stone, *Will Merrill’s Deal Reshape the Street?*, “Business Week Online”, May 22, 2002.

di altri "titani" come Global Crossing, Tyco International o Kmart, falliti anch'essi nel frattempo).

Già all'inizio dell'anno, a poco più di un mese dallo shock Enron, un sondaggio effettuato da "Business Week" /Harris rivelava che solo un quarto degli intervistati ritiene che le *corporations* siano oneste nei rapporti con consumatori e dipendenti e solo un terzo è convinto che esse agiscano in base a principi eticamente corretti. Inoltre, un quarto del campione non si fida dei *business leaders* (era il 13 per cento nel 1999) e il 79 per cento ritiene che i vertici delle società pensino più ai loro interessi personali che a quelli dei dipendenti e degli investitori.⁷

Non mi pare che "Business Week" abbia dato notizia di nuovi sondaggi nei mesi successivi, ma anch'essa, come chiunque si sia occupato in seguito delle stesse questioni, ha ripetutamente sottolineato che la necessità di riconquistare la fiducia attorno a Wall Street era assolutamente cruciale. Il 13 maggio, in un lungo articolo intitolato "Quanto è corrotta Wall Street?" la rivista concludeva che "Wall Street e la SEC devono forgiare un codice di condotta che sia solido e rispettato. [...] E Wall Street deve impegnarsi a fondo per autocontrollarsi e recuperare la fiducia degli investitori". In effetti, nel mondo politico, i democratici richiedevano nuove norme più stringenti, ma il presidente Bush si era opposto fino a quel momento a qualsiasi forma di intervento sul funzionamento del settore finanziario. Infine, investito dall'"affaire WorldCom" mentre si trovava in Canada alla riu-

nione del G8, prometteva nuova severità sulle regole e la punizione dei colpevoli di illeciti. Ma nel discorso pronunciato il 9 luglio a Wall Street proponeva interventi all'acqua di rose, anche se li avviluppava in una retorica improntata alla severità.⁸

Per mesi, in precedenza, molti osservatori avevano sottolineato che le maglie dei controlli erano troppo larghe. Già il 19 febbraio 2002, in un breve articolo apparso sul "Corriere della Sera", il Premio Nobel Joseph Stiglitz scriveva: "Abbiamo bisogno di normative migliori e di leggi più severe". E pochi giorni prima di lui, criticando l'esistenza delle troppe "scappatoie" disponibili a chi intende evitare ogni trasparenza e nascondere i conflitti d'interesse (come scriveva Stiglitz *prima* della vicenda Merrill Lynch), "Business Week" aveva scritto: "Era ora che il mercato avesse lo scandalo Enron [...] Speriamo che il Congresso e i legislatori di Washington trovino i modi per impedire un'altra Enron".⁹ I richiami alla "moralizzazione" della finanza, per quanto opportuni, non andavano però al cuore dei problemi. Anzi, proprio il gridare allo scandalo impediva quasi sempre di riportare i discorsi alla *prassi* entro cui essi avvenivano e di cui erano elementi tipici, non eccezionali. In ogni caso, i legislatori non hanno neppure avuto il tempo di agire: la vicenda Merrill Lynch e il nuovo scandalo WorldCom approfondivano la crisi aperta dalla Enron, allargandone i contorni.

Una parte dello scandalo Enron stava nel fatto che la società aveva dichiarato

7. *After Enron, Bracing for a Backlash*, "Business Week Online", February 4, 2002.

8. Oltre all'articolo di Guido Rossi, cit.: Floyd Norris, *Bush, on Wall Street, Offers Tough Talk and Softer Plans*, "NYT", July 10, 2002.

9. Joseph Stiglitz, *Il capitalismo dei clan*, "Corriere della Sera", 19 febbraio 2002; Eric Wahlgren, "Enronitis": A Disease – and a Cure, "Business Week", February 6, 2002.

profitti inesistenti, in modo da far salire il valore delle proprie azioni sul mercato, e, soprattutto, che i suoi massimi dirigenti avevano venduto le loro cospicue quote azionarie della Enron stessa *appena prima* di dichiarare fallimento, facendo profitti per milioni di dollari alle spalle dei tanti altri investitori che non erano informati sullo stato reale dei conti dell'azienda. Inutile dire che, dopo il fallimento, le azioni perdettero tutto il loro valore, passando da 90 dollari a pochi centesimi l'una. Gli azionisti – volontari e involontari, come sono quelli che lo diventano tramite gli investimenti attuati da chi gestisce i fondi pensione cui essi aderiscono – hanno perso “decine di miliardi di dollari nella svalutazione delle azioni. I fondi pensione statali e municipali hanno perso oltre 1,5 miliardi di dollari in azioni Enron. Lo stato della Florida ha perso 335 milioni, la Georgia 127 milioni, l'Ohio 115 e la città di New York 109 milioni negli investimenti Enron. E questo è denaro che alla fine dovrà essere recuperato aumentando i contributi dei contribuenti alle casse dei programmi pensionistici statali”.¹⁰

Insieme con gli investitori esterni, tra le vittime dirette del fallimento sono anche le varie migliaia di dipendenti, i quali non solo si sono trovati tra le mani azioni del valore della carta straccia e hanno perso posto di lavoro e salario, ma hanno perso anche tutte le loro pensioni, che grazie al programma pensionistico “401(k)” erano direttamente collegate all'andamento azionario dell'impresa. Anche su questi aspetti, su cui torneremo, il giudizio tecnico e

morale su procedure e comportamenti si solidificava in un risentimento diffuso nei confronti dei dirigenti societari.¹¹

Sulle varie implicazioni dello scandalo Enron i media furono inizialmente molto cauti, soprattutto mentre era in corso la fase più diretta e massiccia dell'intervento militare in Afghanistan. Ma dai primi mesi del 2002 in poi gli interventi critici aumentarono e la ricostruzione dei percorsi politico-finanziari della Enron si fece più precisa, grazie a quanto portavano alla luce le inchieste sia giornalistiche, sia giudiziarie. Emersero anche gli aspetti più propriamente politici della vicenda, a cominciare dai finanziamenti ai partiti e dai rapporti personali. Secondo l'autorevole “Washington Post”, i contributi finanziari che i cinque massimi dirigenti Enron avevano versato ai candidati repubblicani e al Partito repubblicano tra il 1989 e il 2001 erano stati pari a 1.511.132 dollari (contro i 120.640 dollari versati ai democratici). “Quando la stampa ha cominciato a osservare la Enron da vicino”, scriveva Joseph Stiglitz nell'articolo già citato, “è stato chiarito quanti fossero i membri del Congresso che avevano preso soldi da questa società. I contributi alla campagna elettorale non erano esattamente una questione di spirito civico, ma un investimento”. Con maggiore precisione, scrive Robin Blackburn, citando la “International Herald Tribune” del 26-27 gennaio, “quando il Congresso degli Stati Uniti cominciò a indagare sul crollo della società emerse che, dei 248 membri del Congresso che facevano parte delle undici commissioni di Ca-

10. S. Klinger with H. Sklar, *Titans of the Enron Economy*, cit., p.1; *Burned in Enron's Flameout: Mutual Funds*, “Business Week”, February 6, 2002.

11. Sul programma “401(k)” si veda Christian E. Weller and Ross Eisenbrey, *No More Enrons: Protecting 401(k) Plans for a Safe Retirement*, Washington,

D.C., Economic Policy Institute, February 6, 2002. Sull'organizzazione dei lavoratori Enron a difesa dei loro diritti: George Sanchez, *From Enron to Activism*, “Mother Jones” (al sito: www.motherjones.com/web_exclusives/features/news/enron_act.html).

mera e Senato incaricate delle indagini, non meno di 212 avevano ricevuto denaro o dalla Enron o dalla Andersen".¹²

Vennero quindi in primo piano gli stretti rapporti personali del presidente George W. Bush e del vicepresidente Cheney con i dirigenti Enron, in particolare con il presidente del suo consiglio di amministrazione, Kenneth Lay (che, a dire il vero, era stato tenuto in palmo di mano anche dal predecessore di Bush, Clinton). E molti cominciarono a collegare l'insieme delle politiche energetiche dell'amministrazione Bush con i finanziamenti, le pressioni e le richieste di favori provenienti in particolare dalla Enron. Questo è un quadro che si arricchisce ogni giorno di nuovi particolari. In sostanza, però, si può già dire che quel capitalismo dei clan o "crony capitalism" – il capitalismo degli "amici" che si spartiscono affari, favori, cariche politiche e incarichi pubblici e, ora, informazioni riservate – di cui hanno scritto Joseph Stiglitz e Paul Krugman, che aveva caratterizzato altre epoche della storia statunitense, sembra destinato a segnare anche quella presente.¹³

Emersero anche collegamenti tra la sconcertante storia dei ripetuti *blackouts* energetici che colpirono ripetutamente la California nel 2000-1 e il ruolo della Enron nel provocare artificiose riduzioni delle forniture alla rete di distribuzione in modo da innalzare i prezzi e trarre vantaggio dal suo ruolo di "commerciantente" di energia. Il 7 maggio 2002, il "New York Times" scriveva che la società texana, insieme con altri, "manipolarono il mercato [energetico]

dello stato ed ebbero un ruolo cruciale nella crisi che costò decine di miliardi di dollari ai consumatori e alle strutture energetiche della California". Secondo Klinger e Sklar, nello studio citato, quei costi aggiuntivi per i consumatori oscillano tra i 40 e i 70 miliardi di dollari.

I documenti mostrano che la Enron creava, per poi "risolvere", crisi energetiche fantasma. In base alle possibilità offerte dal mercato californiano, liberalizzato negli anni Novanta, Enron comperava energia a un prezzo e la rivendeva a prezzi maggiorati in altri stati, facendola mancare in California; oppure anche, una volta creato il *blackout*, contribuiva a "risolverlo" rivendendo prontamente alla California l'energia esportata, a prezzi quintuplicati. Il modello strategico è descritto in un memorandum del dicembre 2000 della stessa società. Il quotidiano lo sintetizza così: "La Enron comperava energia sul mercato [energetico] gestito dallo stato per 250 dollari al megawatt/ora, il prezzo massimo consentito dai tetti [imposti dallo stato stesso], e lo rivendeva fuori della California a cinque volte tanto. [...] 'Questa strategia non presenta problemi' era scritto nel memorandum, 'se non un rischio in termini di immagine pubblica, in considerazione del fatto che tali esportazioni possono aver contribuito ieri alla dichiarazione da parte della California di uno stato d'emergenza al livello 2'". D'altro canto, "non interessava molto" alla Enron il fatto di aver contribuito a creare una situazione di gravissimi e prolungati disagi a popolazione ed economia dello stato.¹⁴

12. "Washington Post", January 13, 2002; Robin Blackburn, *The Enron Debacle and the Pension Crisis*, "New Left Review", 14 (March-April 2002).

13. Paul Krugman, *Crony Capitalism, USA*, "NYT", January 15, 2002; R. Blackburn, *The Enron Debacle*, cit.; Dana Millbank and Mike Allen, *Energy Contacts Disclosed*, "Washington Post",

March 26, 2002; Don Van Natta and Neela Banerjee, *Documents Show Energy Official Met Only With Industry Leaders*, "NYT", March 27, 2002.

14. Richard A. Opper and Jeff Gerth, *Enron Forced up California Energy Prices, Documents Show*, "NYT", May 7, 2002.

Il procedere stesso delle indagini portava al delinearsi di un possibile scontro, che il "New York Times" definiva "costituzionale", tra la presidenza e il Congresso in merito agli incontri di Cheney con i dirigenti di varie società energetiche, tra cui la Enron. La presidenza si rifiutava di rendere noti al Congresso i contenuti degli incontri, impedendo quindi al suo organo d'indagine, il General Accounting Office, di accedere agli elementi necessari per stabilire se la politica energetica dell'amministrazione sia stata condizionata o meno da connivenze tra amministrazione e imprese.¹⁵ La successiva notizia che nel corso del 2001 la presidenza aveva incontrato soltanto dirigenti di imprese del settore e nessun'altra forza sociale per elaborare i propri piani, rendeva ancora più sospetta agli occhi dei media la reticenza del vicepresidente.

Non sfugge ai cronisti attenti e agli storici il fatto che il rifiuto a collaborare con il Congresso o la magistratura ha precedenti importanti e sempre negativi per la presidenza. Segnò l'inizio della rovina di Richard Nixon in occasione dello "scandalo Watergate" e segnò l'inizio del calvario di Bill Clinton nell'"affaire Lewinsky". Anche i media tendono a leggere come ammissione di avere qualcosa da nascondere e come "arroganza del potere" il rifiuto di fornire elementi di conoscenza a chi ha il diritto-dovere di indagare.

Il dopo Enron

Nel corso del 2002, sulla vicenda giudiziaria e pubblicitario-politica del caso Enron-Andersen si sono innestate le successi-

ve vicende, diverse tra loro, di Global Crossing, ImClone, Martha Stewart Living Omnimedia, Cendant, Kmart, Tyco International, Qwest Communications, Waste Management, Xerox e soprattutto della WorldCom. Con poche eccezioni, nei pezzi della cronaca giornalistica, il discorso si riduce a tre linee principali. La prima è basata sul ritratto del grande malfattore (in questo caso Bernard Ebbers, l'uomo che, secondo l'espressione ricorrente, "ha creato la WorldCom dal nulla"; oppure Kenneth Lay della Enron, o Dennis Kozlowski della Tyco ecc.); la seconda: la dimensione del crollo o dell'inganno e la ricostruzione dei meccanismi contabili che hanno reso possibile la falsificazione dei bilanci; la terza: le responsabilità delle società di certificazione, come la Andersen, che non hanno fatto il loro mestiere e hanno reso possibili le pratiche malandrine, o addirittura le hanno consigliate ai clienti.

Fanno da sfondo i commenti – a volte altrettanto "gridati" che le notizie: "La crisi sistemica del capitalismo americano sconvolge l'agenda del G8" – Federico Rampini, su "la Repubblica" del 27 giugno – sulla fase critica del sistema finanziario o capitalistico statunitense. Nel gennaio scorso, l'economista Paul Krugman apriva il suo articolo sul "New York Times" in questo modo: "Fu un evento sconvolgente. Con incredibile immediatezza cambiò la nostra percezione del mondo e di noi stessi. Sembrava che, prima, avessimo vissuto in una sorta di cieca innocenza, senza avere alcuna sensazione dei pericoli reali che incombevano. Ora abbiamo avuto un ruvido risveglio, che ha cambiato tutto. No, non sto parlando dell'11 settembre; parlo dello scandalo Enron". L'attacco ter-

¹⁵ Stephen Labaton and Richard A. Oppel, Jr., *Bush Says Privacy Is Needed on Data From Enron Talks*, "NYT", January 29, 2002.

roristico è venuto dall'esterno, non ha cambiato il modo in cui noi guardiamo a noi stessi, scriveva Krugman: di quello "siamo stati vittime, non perpetratori". Invece lo scandalo Enron, continua, nasce dal di dentro di noi stessi: "Ci ha detto cose di noi che probabilmente avremmo dovuto conoscere, ma che siamo riusciti a evitare di vedere. Prevedo che negli anni a venire Enron, e non l'11 settembre, sarà visto come il vero punto di svolta nella società statunitense".¹⁶

Non è il caso, qui, di discutere quale disastro sia più grande. Non c'è dubbio, però, che le parole di Krugman – a parte le implicazioni autobiografiche: nel 1999 lui stesso scriveva di fare parte dei consulenti della Enron, della cui modernità tesseva l'elogio¹⁷ – acquistano un rilievo ancora maggiore, dopo i disastri che hanno fatto seguito al primo. Se mettiamo in fila gli scandali economico-finanziari degli ultimi mesi ci troviamo a disagio, rispetto alle sue parole, almeno su un punto: "probabilmente avremmo dovuto conoscere", scrive l'economista-opinionista, concedendo di fatto troppe attenuanti a sé e alla categoria da lui rappresentata.

C'è da stupirsi, in effetti, di quanto poco sia stato detto o previsto da parte degli esperti nel merito non del singolo caso – Enron o WorldCom, Arthur Andersen o Merrill Lynch che sia – ma dell'intero quadro entro cui avevano avuto luogo quei fenomeni strabilianti di crescita e di successo. A volte, com'è noto, succede di non vedere il bosco per via degli alberi. Altre volte invece è la soggezione ideologica alle idee dominanti o la comune appartenenza sociale dei protagonisti e dei critici, oppu-

re ancora la contiguità degli interessi materiali (o politici, non cambia molto) a "impedire" di leggere gli allarmi che giungono dalla realtà circostante; o forse meglio: a far sì che quei messaggi, che pure vengono raccolti, non vengano restituiti alla società sotto forma di notizia contestualizzata e interpretata o di denuncia. Si può continuare per mesi a parlare di scandali finanziari, di connivenze e corruzione, di conflitti di interesse, fornendo tutte le informazioni su quanto succede, un caso dopo l'altro, senza mai guidare il lettore in escursioni sotto l'epidermide delle cose. Sono molto pochi quelli che mettono in discussione il sistema economico-politico caratterizzato da tali eventi. Sono pochi anche quelli che mettono in relazione i disastri economico-finanziari, politici e di immagine attuali con le trasformazioni recenti, e ancora in atto, del capitalismo statunitense e mondiale.

Il 13 maggio 2002, nello stesso articolo in cui si pone domande su quanto sia corrotta Wall Street, "Business Week" scrive: "Wall Street è sempre stata alle prese con i conflitti d'interesse. In effetti, gli affari di una banca d'investimento si fondano [sui conflitti d'interesse]. [...] Ma negli ultimi anni quei conflitti si sono aggravati, mentre le somme ricavate dall'ignorarli sono diventate enormi". Possibile che una delle pubblicazioni economico-finanziarie più importanti e attendibili degli Stati Uniti abbia scoperto solo ora, sull'onda degli scandali, i conflitti d'interesse, la corruzione, l'evasione fiscale che ora appaiono caratterizzare l'intero mondo finanziario? Eppure due anni prima, in una inchiesta in cui si

16. Paul Krugman, *The Great Divide*, "NYT", January 29, 2002.

17. Paul Krugman, *The Ascent of E-Man*, "For-

tune", May 1999, riprodotto in R. Blackburn, *The Enron Debacle*, cit.

domandava se le *corporations* non avessero troppo potere, la rivista segnalava che esse “non giocano secondo le regole” e che “nessuno tiene più le redini [dei controlli]”, che se, da una parte, le si ammiravano per i loro successi, dall’altra parte, erano guardate con sospetto per la loro arroganza, per l’eccessiva influenza politica che avevano, per le paghe eccessive dei dirigenti.¹⁸

Anche il “New York Times” e il “Washington Post”, il 22 maggio, toccano la questione del conflitto d’interessi nei commenti sulla multa alla Merrill Lynch. Il “Times”: “L’accordo [patteggiato dalla banca per evitare il processo] porterà pochi mutamenti reali, perché non terminerà il conflitto di fondo insito nell’aver analisti che cercano di servire due padroni: gli investitori che seguono le loro raccomandazioni e le *corporations* che pagano tariffe sugli investimenti che le loro società realizzano”. Il “Post”: “Le rivelazioni hanno offerto una prima vivida immagine del rapporto tra attività d’investimento e di analisi a Wall Street che molti sostenevano da tempo essere piene di conflitti d’interesse”.¹⁹

Apprendiamo dalle stesse fonti e dal “Washington Post” che il procuratore generale dello stato di New York, Eliot Spitzer, sta indagando sulle maggiori società d’intermediazione finanziaria: Salomon Smith Barney (parte di Citigroup, il maggiore gruppo bancario statunitense), Mor-

gan Stanley Dean Witter, Credit Suisse First Boston, Lehman Brothers, Bear, Stearns & Co., UBS Warburg e J.P. Morgan Chase & Co. A sua volta, la SEC indaga sulle attività di dieci società e il ministero della Giustizia sta preparando un’indagine in proprio sui rapporti tra le banche e la Enron.²⁰ Evidentemente anche i revisori dei conti e le autorità politiche preposte ai controlli hanno chiuso uno o due occhi negli anni scorsi. Ora che il mercato finanziario è contratto per la recessione e che gli scandali a ripetizione hanno messo in crisi il settore “saltano i coperchi”, ha scritto un giornalista. Ma prima, negli anni Novanta della “fase espansiva più lunga della storia”, della grande “bolla speculativa” e degli inebriamenti per la “New economy”, dove erano i controlli? Qua e là viene ricordato che una delle precondizioni per parte della attuale confusione di ruoli a Wall Street – il conflitto d’interessi tra analisti di mercato, consulenti finanziari e investitori – viene anche dall’abrogazione nel 1999 della legge Glass-Steagall. Quella legge del 1933, risalente ai primi passi del New Deal con cui F.D. Roosevelt avviò il risanamento capitalistico del paese, aveva tenuto separate per oltre mezzo secolo le attività degli istituti di credito da quelle delle banche d’investimento e delle assicurazioni. Gli apologeti del neoliberismo tendono a dimenticare che, con quelle che ora vengono

18. *Too Much Corporate Power?*, “Business Week”, September 11, 2000.

19. Anche sull’evasione fiscale, tratto ricorrente in tutti i “casi” recenti, gli articoli sono stati relativamente numerosi: *Tax Dodging: Enron Isn’t Alone*, “Business Week”, March 4, 2002; David Cay Johnston, *I.R.S. Says Offshore Tax Evasion Is Widespread*, “NYT”, March 26, 2002; Mary von Euler, *How the Rich Elude the Tax Man: The Devastating Results of Offshore Tax Evasion*, Americans for Democratic Action Policy Brief N. 16, May

28, 2002; David Cay Johnston, *U.S. Accuses 2 Audit Firms of Assisting Tax Violations*, “NYT”, July 10, 2002.

20. *How Corrupt Is Wall Street?*, “Business Week”, May 13, 2002; William Greider, *The Enron Nine*, “The Nation”, May 13, 2002; Ben White, *Merrill Lynch to Pay Fine, Tighten Rules on Analysts*, “Washington Post”, May 22, 2002; Kurt Eichenwald and David Barboza, *Enron Criminal Investigation Is Said to Expand to Bankers*, “NYT”, June 26, 2002.

dipinte come inaccettabili pastoie, gli Stati Uniti sono diventati la prima potenza economica mondiale, hanno conosciuto i ritmi di crescita più alti della loro storia e hanno distribuito più benessere che in qualsiasi altro momento a un numero di persone senza precedenti.

Negli anni Novanta, la febbre delle mega-fusioni e del gigantismo finanziario, ritenuti necessari per gestire la globalizzazione, e la ulteriore *deregulation* del settore, a sua volta necessaria per adeguare Wall Street, hanno abbattuto gli steccati e dato mano libera alle grandi società per azioni, che hanno diversificato i loro campi di attività, si sono "finanziarizzate", si sono fuse o consociate e agito ai margini o anche oltre i margini della legalità, esportato produzioni e capitali in giro per il mondo: le produzioni preferibilmente nei paesi con costo del lavoro più basso e meno vincoli legislativi, i capitali nei paradisi fiscali (o sulle piazze momentaneamente più convenienti). E hanno creato i conflitti d'interesse, le menzogne e gli scandali che stanno portando Wall Street, come ha scritto il "Guardian", al suo "Watergate".²¹ Alla fine del decennio scorso, Jim Hoagland, del "Washington Post", citava le parole di un banchiere: "Senti parlare di un nuovo ordine finanziario, di una legge internazionale sui fallimenti, di trasparenza e così via. Tutte cose assai importanti. Ma non senti una parola sulle persone; nulla sulla struttura sociale sottostante...".²² Alle persone che compongono la struttura sociale è dedicato il paragrafo che segue.

Intorno a Wall Street

La gran parte degli articoli di cronaca e commento dei maggiori quotidiani – a vari dei quali abbiamo fatto riferimento – focalizzano l'attenzione sull'impressionante successione di scandali e fallimenti, sulle loro modalità e sulle condizioni politiche che li hanno resi possibili. L'ottica è quasi sempre "stretta" su Wall Street e sul suo *modus operandi*. Il discorso parte da lì e lì si conclude, spesso includendo un implicito o esplicito giudizio morale negativo sui malfattori. Anche quando si toccano i problemi dei licenziamenti, delle pensioni svanite e degli effetti su investitori e fondi pensione si tende a velare dietro gli aspetti tecnico-contabili – o, appunto, il giudizio morale – le ricadute sociali dei tracolli. Invece, anzitutto, quelle ricadute sociali sono estese e pesantissime, coinvolgendo direttamente molte decine di migliaia di famiglie – quindi centinaia di migliaia di persone – per quando riguarda le perdite di posti di lavoro e l'annullamento delle pensioni e toccando milioni di persone attraverso i danni finanziari fatti ai fondi pensione e alle amministrazioni pubbliche che avevano investito nelle azioni. In secondo luogo, come hanno dovuto sottolineare molti osservatori, i modi di agire dei corrotti si rivelano essere non eccezionali ma "normali". Infine, per così dire, Wall Street non vive nel vuoto: quello che vi succede riflette realtà circostanti più ampie, le quali, a loro volta, contribuiscono a rendere possibili le dinamiche di Borsa e dintorni.

Abbiamo letto ripetutamente che il conflitto d'interesse è la norma a Wall Street.

21. Maria Scott and Jill Insley, "Corporate America Has Been Lying for Years", "The Observer", June 30, 2002; Larry Elliott, *The Number Is up for Wall Street*, "The Guardian", July 1, 2002.

22. Jim Hoagland, *Is the Global Economy Widening the Income Gap?*, "International Herald Tribune", April 27, 1999.

Se lo è, esso è stato reso possibile dalle leggi (o dall'abrogazione di almeno una legge, la Glass-Steagall), come abbiamo visto, cioè da atti del Congresso e della Presidenza, che formalmente rappresentano i cittadini degli Stati Uniti. Se la "finanza creativa" si è sostituita a quei "principi contabili condivisi" che erano, secondo il ministro del Tesoro di Clinton, Larry Summers, il vanto del mondo finanziario statunitense, e se "le società hanno fatto un uso sempre più aggressivo di stratagemmi contabili per creare l'illusione della crescita dei profitti", come ha scritto Paul Krugman,²³ è perché questo è stato reso possibile da un'alleanza di gruppi sociali che ha privilegiato quella finanza e quelle illusioni, esercitando la propria egemonia ideologico-politica anche sul terreno legislativo. In sostanza, una élite economica e politica sempre più ristretta ha privilegiato se stessa a scapito di tutti gli altri. L'altra faccia del crescente elitarismo è la passivizzazione degli strati sociali inferiori.²⁴

Una qualsiasi analisi della partecipazione politica ed elettorale non può che confermare che l'esercizio del voto è sempre più ristretto ai ceti economicamente più forti, i quali eleggono con grande coerenza i propri rappresentanti politici: dal 1980 a oggi, il tasso di rinnovamento della Camera dei Rappresentanti, per la quale si vota ogni due anni, è inferiore all'8 per cento; la quantità di denaro necessario per partecipare a una competizione elettorale è tale da escludere materialmente chi non è ricco; buona parte dei fondi non federali per le campagne elettorali provengono da versamenti – per Joseph Stiglitz: *investimenti* – di società e di loro manager. La

deregulation, vale a dire la deregolamentazione sempre più estesa delle attività economiche e finanziarie (inclusi lo sfruttamento delle risorse naturali e la "de-protezione" dell'ambiente e della salute), è stata sia la rendita principale di quegli "investimenti", sia l'ovvia ricaduta della contiguità sociale e comunanza di interessi materiali tra mondo della politica, dell'economia e della finanza. Del resto, si osservi qual è la provenienza sociale e lavorativa di buona parte del personale politico delle ultime amministrazioni e qual è il destino delle persone una volta chiusa la loro parentesi nella politica di alto livello. Nel caso dell'amministrazione attuale, gli intrecci tra economia, finanza, politica – anche al di là dei casi Enron, Harken e Haliburton – sono sorprendentemente forti e visibili. È a questa realtà che si applicano i concetti di "capitalismo dei clan" o di *crony capitalism*.

Torniamo ai modi di operare del *big business*. In realtà, scrivevano Larry Everest e Leonard Innes partendo dal caso Enron, "l'avidità, gli inganni e l'amministrazione fraudolenta della Enron sono solo una parte del quadro. La storia nascosta tra le pieghe di tutto ciò è che il modo di operare della Enron era tipico di come agiscono le società transnazionali e l'intera vicenda rivela molto a proposito delle operazioni spietate del sistema capitalistico globale. I contrassegni dell'agire della Enron – sfruttamento su scala mondiale dei lavoratori e delle risorse, rapida espansione su molti mercati diversi, concorrenza a coltello, speculazione massiccia e 'amministrazione creativa' al fine di gonfiare il prezzo delle azioni – sono caratteristici, in

23. Paul Krugman, *Enemies of Reform*, "NYT", May 21, 2002.

24. Nel merito, anche del complesso di proble-

mi trattati qui sotto: Bruno Cartosio, *L'autunno degli Stati Uniti. Neoliberalismo e declino sociale da Reagan a Clinton*, Milano, Shake Ed., 1998.

misure diverse, di tutte le "Fortune 500".²⁵ Il crollo della Enron, aggiungono i due autori, illustra però con chiarezza anche l'instabilità dell'economia globale, e "la rapidità con cui una bancarotta o un crollo accadono, anche se la società appare sana, è testimoniata dalle bancarotte successive di Kmart e della Global Crossing". La parte finale di questo giudizio non avrebbe potuto che essere rafforzata, se il pezzo fosse stato scritto dopo l'esplosione del caso WorldCom.

I due autori fanno riferimento, all'inizio, all'avidità della Enron. Anche questa categoria ha una rilevanza non marginale nel discorso; soprattutto, non riguarda solo i bancarottieri. L'avidità con cui i *Corporate Executive Officers* (CEO), i vertici societari, si sono aumentati i compensi negli ultimi anni è stupefacente. È aumentata sia la quota propriamente derivante dagli stipendi, sia – oltre due volte tanto – quella rappresentata dalle spesso vertiginose *stock options* offerte ai dirigenti.²⁶ Nel 1999, "Business Week", che tiene un regolare osservatorio sui compensi degli *executives*, si domandava: "Is CEO greed good?", l'avidità dei managers è cosa buona? La risposta, nella sostanza, era negativa, anche se non era inequivoca: "Le cifre sono incredibili, ma lo sono state anche le prestazioni dell'economia statunitense negli ultimi dieci anni".²⁷ Tuttavia, non tutti hanno trat-

to gli stessi benefici da quelle prestazioni: tra il 1990 e il 1998 le paghe operaie, al netto dell'inflazione, sono aumentate del 5,5 per cento; quelle dei dirigenti del 420,5 per cento. Nel 1980 la paga di un dirigente di vertice era 45 volte più alta della paga di un operaio; nel 1995 il rapporto era salito a 160; nel 1997 era salito a 305 e nel 2000 a 458.²⁸

Più recentemente, anche "The Economist" si poneva la stessa domanda della consorella statunitense, solo in termini, per così dire, assoluti: "Is Greed Good?" E citava le parole di Gordon Gekko, il finanziere interpretato da Michael Douglas nel film *Wall Street*, del 1987: "L'avidità, in mancanza di un termine migliore, è cosa buona. L'avidità è cosa giusta. L'avidità funziona". Il film coglieva lo spirito di quegli anni, scrive la rivista, che poi prosegue risalendo ad Adam Smith e alla sua mano invisibile che avrebbe fatto sì che dall'interazione degli egoismi privati nel mercato sarebbe scaturito il bene pubblico. "In altre parole", sintetizzava l'"Economist", la lezione da trarre non è morale: "si giudichi il capitalismo non sulla base delle motivazioni dei capitalisti ma dai suoi frutti", aggiungendo subito dopo che negli Stati Uniti, "dove all'avidità sono state lasciate le briglie più sciolte", l'economia "ha avuto la crescita più rapida, la produttività ha avuto la crescita più veloce e il tasso di disoccupazione è sceso più di quanto si pen-

25. L. Everest and L. Innes, *The Rise and Fall of Enron*, cit. Le "Fortune 500" sono le 500 maggiori società statunitensi, che la rivista economica classifica ogni anno. La Enron, nel 2001, era al settimo posto.

26. Nel 2001, mostra "Business Week Online" del 24 giugno 2002, i compensi medi dei CEO delle 50 maggiori società erano pari a circa 10,5 milioni di dollari annui, di cui 7,5 in *stock options*. Con le "opzioni" viene data la possibilità di acquistare azioni societarie a un prezzo prefissato, inferiore a quello di mercato. Quanto più sale il valore della

società, tanto più sale il valore delle azioni. Uno degli inganni dei dirigenti Enron fu di falsificare i bilanci facendo credere che la società era in attivo e vendere le azioni prima del crollo.

27. *Executive Pay*, Special Report, "Business Week", April 19, 1999 (la cit. a pp. 34-5). Guadagni e perdite nel periodo degli scandali sono analizzati nell'ultimo speciale dallo stesso titolo, nel fascicolo del 15 aprile 2002.

28. Dati di "Business Week" cit. in P. Krugman, *Enemies of Reform*, cit.

sasse possibile. I profitti lievitarono, così come il mercato azionario, diffondendo ricchezza a investitori di ogni tipo, dai manager opulenti con le *share options* ai comuni lavoratori i cui investimenti passano attraverso i fondi pensione". Dopo questa apologia della felice società statunitense, la rivista passa a spiegare, in termini sempre più ristretti e interni alle dinamiche del mondo finanziario, come mai succedono cose spiacevoli come quelle della Enron. In sostanza: "Every crash has its villain", ogni bancarotta ha il suo responsabile.²⁹ È solo un fatto di pecore nere.

La costruzione retorica dell'"Economist" è esemplare: l'economia senza la società, i capitalisti senza i lavoratori, Wall Street senza Bronx e Bedford-Stuyvesant. La realtà circostante, la struttura sociale e, come ricordava Guido Rossi nella citazione iniziale, la distribuzione sociale della ricchezza non devono interferire con il mondo separato di cui si parla. Del resto, l'interlocuzione avviene tra soggetti, la rivista e i suoi lettori, che condividono la stessa visione elitaria, esclusivistica del mondo. Soggetti, però, che si raccontano – almeno in questo caso – storie false e pericolosamente autoconsolatorie. Il quadro non è affatto quello delineato: le briglie sciolte non hanno prodotto le meraviglie elencate.

Se si segue la strada indicata, giudicare il capitalismo dai suoi frutti, l'apprezzamento sarebbe in realtà assai diverso. Sia il prodotto interno lordo, cresciuto del 3,5 per cento nel 1991-99 e in calo negli ultimi due anni, sia la produttività – la cui crescita è stata intorno al 2 per cento, ma sul cui

computo esistono divergenze anche molto forti – non hanno raggiunto i livelli di crescita che avevano caratterizzato la cosiddetta "età d'oro" del capitalismo statunitense, il secondo dopoguerra fino agli anni Sessanta.³⁰ La disoccupazione è oggi al 6 per cento, secondo le stime ufficiali, ma è almeno all'8,5 per cento per i sindacati e intorno al 10 per altri (anche su queste cifre non c'è accordo con le rilevazioni ufficiali). L'andamento di disoccupazione e occupazione è scarsamente paragonabile attraverso i decenni, in parte per i cambiamenti nei criteri delle rilevazioni statistiche, in parte per la trasformazione stessa del mercato del lavoro: trent'anni fa i posti di lavoro erano quasi tutti a tempo indeterminato e a buon salario, oggi buona parte sono a tempo parziale, saltuari o temporanei e a salari inferiori. Inoltre, è aumentata percentualmente l'occupazione femminile che, oltre a essere per due quinti a tempo parziale, è sempre sottopagata rispetto a quella maschile (75 per cento circa). Infine, il declino della densità sindacale (dal 27,5 per cento nel 1970 al 13,5 per cento nel 2000) ha portato a far sì che sia di molto aumentato il numero di lavoratori privi di coperture assistenziali e previdenziali.³¹

Per quanto riguarda i salari puri e semplici, i dati dell'Ufficio statistiche del lavoro indicano che essi hanno avuto una lentissima crescita negli anni Novanta e che però sono ancora oggi più bassi che nel 1973. Espressi in dollari costanti del 1982, i salari orari medi nel settore privato sono i seguenti: 8,54 dollari nel 1973; 7,63 nel 1989; 7,39 nel 1993, agli albori della più lunga fa-

29. *Capitalism and Its Troubles: A Survey of International Finance*, "The Economist", May 18, 2002, pp. 23-5.

30. Lawrence Mishel, Jared Bernstein and John Schmitt, *The State of Working America 2000-2001*,

Washington, D.C., Economic Policy Institute, 2000.

31. Dati sull'occupazione e sulla sindacalizzazione del Bureau of Labor Statistics, al sito <<http://www.bls.gov>> Sul discorso complessivo rimando al mio *Autunno degli Stati Uniti*, cit.

se di espansione economica nella storia statunitense; 7,86 nel 1999 e 7,88 nel 2000.

A questi dati bisogna però aggiungerne altri. Ad esempio, l'indebitamento delle famiglie, che era pari all'84,6 per cento dei redditi nel 1989 (nel 1949: 31,9 per cento), oggi è pari al 116 per cento: le famiglie spendono più di quanto guadagnano e impegnano quasi un quinto del reddito per pagare i debiti. Sono indicativi anche i dati relativi ai livelli di povertà, senza grandi variazioni negli anni (11,1 per cento nel 1973; 11,7 nel 1979; 11,3 nel 2000, prima della recessione iniziata nel 2001), ma caratterizzati da elementi di novità significativi: non soltanto i poveri sono diventati più poveri e le distanze sociali si sono approfondite, ma anche il lavoro stabile non garantisce più alle persone – per le ragioni che abbiamo sintetizzato sopra – di rimanere al di sopra del livello di povertà. Nel 1993, il 45 delle famiglie povere aveva uno o più lavoratori a tempo pieno al proprio interno; nel 2000, quella percentuale era salita a 54.³²

Quest'ultimo dato rimanda direttamente, infine, a due ordini di considerazioni conclusive relative ai redditi e alla ricchezza delle famiglie. Per quanto riguarda i primi, uno studio del Center on Budget and Policy Priorities indica che i redditi medi delle famiglie sono cresciuti nel corso degli anni Novanta, raggiungendo i livelli più alti negli ultimi due anni del decennio. Tra il 1989 e il 2000, essi sono cresciuti dell'8,1 per cento; tuttavia,

lo stesso studio indica anche che tra il 1959 e il 1969, un'altra fase espansiva in cui "i vantaggi della crescita economica furono sia maggiori sia più equamente distribuiti", i redditi medi erano cresciuti del 24 per cento.³³ Secondo dati del Census Bureau, tra il 1979 e il 1998, i redditi medi del quintile più povero della popolazione sono diminuiti del 5 per cento; quelli dei tre quintili centrali sono cresciuti rispettivamente del 3, dell'8 e del 15 per cento; quelli del quintile superiore del 38 per cento (e quelli del 5 per cento più ricco del 64 per cento).³⁴ Tutti i dati al momento disponibili indicano che la sperequazione dei redditi si è approfondita in questi ultimi anni ed è presumibile che la recessione iniziata nella primavera 2001 abbia ulteriormente aggravato la situazione.

In sostanza, bisognerebbe parlare di stagnazione, se non di declino, della condizione *sociale* della maggioranza della popolazione, anche negli anni dell'espansione *economica*. È evidente, in questa formulazione, l'interesse di chi scrive non tanto per i fatti economico-finanziari in sé, quanto piuttosto per la capacità o volontà del sistema economico-politico di ridistribuire socialmente in modo equo la ricchezza prodotta. Nei casi recenti, da Enron a WorldCom, la ricchezza prodotta è stata distribuita virtualmente e provvisoriamente a molti, ma infine, concretamente, solo a pochi dirigenti, mentre a essere largamente distribuiti sono stati invece i co-

32. Center on Budget and Policy Priorities (CBPP), *Poverty Rates Fell in 2000 as Unemployment Reached 31-year Low*, Washington, D.C., September 26, 2001, pp. 2, 6; Tamar Lewin, *Women Losing Ground to Men*, "NYT", September 9, 1997; Eugenio Occorsio, "USA, crescita a debito" (Intervista a J. Rifkin), "Affari & Finanza", 24 maggio 1999; Robert Brenner, *The Boom and the Bubble*, "New Left Review", 6 (November-December 2000).

33. CBPP, *Poverty Rates Fell in 2000*, cit., pp. 2, 4-5.

34. Chuck Collins, Chris Hartman and Holly Sklar, *Divided Decade: Economic Disparity at the Century's Turn*, Boston, United for a Fair Economy, December 15, 1999; anche: CBPP, *Gaps between High-Income and Other Americans Will Reach Record Level in 1999, Analysis Finds*, Washington, D.C., September 4, 1999

sti derivanti dalla bancarotta. Ma anche a prescindere dai malaffari, l'immagine del capitalismo statunitense che "diffonde ricchezza a investitori di ogni tipo" è del tutto infondata. È vero il contrario: la distribuzione sociale della ricchezza è altamente selettiva.

L'ultimo punto riguarda proprio la distribuzione sociale della ricchezza. Lo studio sullo *State of Working America 2000-2001*, compilato ogni due anni dall'Economic Policy Institute, ribadisce che la "ricchezza complessiva della famiglia-tipo statunitense è cresciuta solo marginalmente nel corso degli anni Novanta [...passando] da 58.800 dollari nel 1989 a 61.000 nel 1998". Nello stesso periodo, però, l'indebitamento della stessa famiglia è cresciuto di 11.800 dollari. Quasi rispondendo all'affermazione dell'"Economist", secondo cui il mercato azionario ha distribuito ricchezza a destra e a manca, lo studio afferma che, a dispetto dell'immagine propagandata nel corso del decennio, "meno della metà degli statunitensi possiedono azioni, sotto qualsiasi forma, inclusi *mutual funds* e programmi pensionistici tipo '401(k)'. Tra quelli che possiedono azioni, gli stessi dati rivelano che "il 64 per cento ne possiede per un valore pari o inferiore a 5000 dollari". È qui che si collocava la maggior parte dei lavoratori, i quali, avendo poca fiducia nella finanza a cui le pensioni erano agganciate, a ogni cambiamento di luogo di lavoro ha continuato a incassare il valore accumulato con i propri versamenti pensionistici. Queste persone hanno tratto benefici marginali dall'andamento del mercato finanziario, mentre è più probabile che ne abbiano subito i contraccolpi: tra il 1989 e il 1998, il possesso di azioni da parte delle

famiglie che si collocano nella fascia mediana – inutile dire che i poveri non hanno azioni – è aumentato in misura pari al 2,8 per cento del totale; ma "a queste stesse famiglie è toccato il 38,8 per cento della crescita dell'indebitamento familiare". In generale appartengono proprio a questa fascia sociale quei circa 40 milioni di persone che sono totalmente prive di ogni forma di assistenza, non essendo tanto povere da avere accesso al Medicaid, né tanto vecchie da avere diritto al Medicare.

Infine, lo studio rafforza sotto forma di percentuali un dato che molti analisti e lo stesso Congresso hanno riconosciuto, più o meno a malincuore, nella seconda metà degli anni Novanta: gli Stati Uniti sono diventati il paese dell'Occidente avanzato in cui sono più profonde le sperequazioni nella distribuzione sociale della ricchezza. Alla fine del decennio scorso, l'uno per cento più ricco possedeva il 38 per cento della ricchezza delle famiglie e il venti per cento superiore ne deteneva l'83 per cento, mentre il restante ottanta per cento della popolazione ne possedeva soltanto il 17 per cento. Altrove, nel ragionare in modo più articolato sulla società statunitense e sulle trasformazioni profonde che l'hanno attraversata negli ultimi decenni, ho impiegato il termine di "terzomondizzazione", implicando non solo l'approfondimento pauroso della polarizzazione sociale, ma anche l'accumulazione dei privilegi da una parte e delle marginalizzazioni dall'altra, la crescente estraneità sociale e culturale tra ricchi e poveri, il degrado di intere aree povere delle metropoli e delle zone rurali del paese. È dentro questo mondo e contro questo sfondo che agisce Wall Street, con i suoi *cronies* e i suoi *villains*.³⁵

35. L. Mishel, J. Bernstein and J. Schmitt, *The State of Working America 2000-2001*, cit.; B. Cartosio, *L'autunno degli Stati Uniti*, cit.