

Louis D. Brandeis

*I soldi degli altri
e come i banchieri li usano*

Traduzione di
Rossella Rossini

Introduzione di
Lapo Berti



ne Banquier.
ière parce qu'il n'est autre chose qu'
exclusivement propre aux finances.

Civitas

16

Civitas autem non saxa sed habitatores vocantur

Louis D. Brandeis

*I soldi degli altri
e come i banchieri li usano*

Traduzione di
Rossella Rossini

Introduzione di
Lapo Berti



EDIZIONI DI STORIA E LETTERATURA

Prima edizione: novembre 2014

ISBN 978-88-6372-736-4

eISBN 978-88-6372-737-1

In copertina: litografia di
Honoré Daumier, *Le Banquier*.

*Appelé capacité financière parce qu'il n'est autre chose
qu'un récipient, un coffre exclusivement propre aux finances*

© www.daumier-register.org

È vietata la copia, anche parziale e con qualsiasi mezzo effettuata

*Ogni riproduzione che eviti l'acquisto di un libro
minaccia la sopravvivenza di un modo di trasmettere la conoscenza*

Tutti i diritti riservati

EDIZIONI DI STORIA E LETTERATURA

00165 Roma - via delle Fornaci, 24

Tel. 06.39.67.03.07 - Fax 06.39.67.12.50

e-mail: info@storiaeletteratura.it

www.storiaeletteratura.it

*Contro lo strapotere delle banche:
una storia americana*

1. Il centenario di questa sorprendente serie di articoli cade decisamente a proposito. Perché c'interroga sul nostro presente e sulla nostra capacità di governarlo. Perché ci dice, senza possibilità di dubbio, che alcuni dei problemi cruciali che stanno alla base della crisi attuale potevano essere visti e furono visti con chiarezza, in tutte le loro conseguenze e implicazioni, già un secolo fa. E perché ci dice, cosa ancora più inquietante, che in un secolo non abbiamo fatto quasi nulla per venirne a capo o anche solo per approfondirne la conoscenza. Il potere economico, in primo luogo quello che si esercita nella sfera della finanza, è rimasto sostanzialmente un oggetto sconosciuto, così come è rimasto occulto il *modus operandi* di quell'oligarchia, sempre più internazionalizzata, che lo esercita, per di più al riparo di qualsiasi controllo giurisdizionale.

Non è facile spiegare perché questo sia avvenuto. Perché abbiamo lasciato che il potere economico si sviluppasse e si estendesse praticamente senza limiti, se non quelli, tutto sommato timidi e raramente efficaci, di una legislazione

antitrust che solo a tratti opera con qualche successo e che, comunque, si trova in grande affanno di fronte ai processi di globalizzazione economica? Perché abbiamo tollerato che, all'interno della cornice democratica dei nostri sistemi sociali, si formassero concentrazioni di ricchezza e di potere capaci di condizionare, per non dire asservire, perfino i governi di paesi come gli Stati Uniti o la Gran Bretagna? Come si è potuta costituire, praticamente a nostra insaputa, un'oligarchia finanziaria che opera nelle opache realtà dei paradisi fiscali all'ombra dei quali manovra gran parte della ricchezza globale per fini che nessuno conosce? Tentare di rispondere a questi interrogativi significa tentare di penetrare il senso riposto delle dinamiche che governano il mondo in cui viviamo, significa mettere a nudo il potere che ha regolato in profondità le vicende del 'secolo breve'.

Già dal titolo, il pamphlet di Brandeis centra il problema che è al cuore del moderno sistema creditizio e finanziario: il fatto che vi sia, e sia accettata, una categoria di operatori economici, i banchieri e i finanzieri, che è autorizzata a utilizzare più o meno liberamente e, spesso, senza neanche un esplicito accordo, i «soldi degli altri», per accrescere la ricchezza della propria impresa e generalmente anche quella personale. In cambio di una remunerazione generalmente mode-

sta, i cittadini di tutto il mondo mettono i loro risparmi a disposizione di istituzioni, le banche, le quali li utilizzano per fini che non sono chiamate a dichiarare e, spesso, a loro volta li mettono a disposizione di istituzioni finanziarie che li utilizzano in maniera ancora più opaca. Questo è lo scandalo su cui poggia l'economia capitalistica e di cui finora nessun regime democratico è riuscito a venire a capo.

Sullo sfondo c'è un altro tema centrale della retorica brandeisiana, quel «curse of bigness», quella «maledizione della grande dimensione» che allora agitava e divideva l'opinione pubblica americana, preoccupata per il destino degli ideali repubblicani che esigevano una società fatta di piccoli produttori liberi e indipendenti a presidio delle libertà democratiche. Anche di quella maledizione, per più di un secolo, non si è più parlato. Ma la sfida politica che essa lanciava alla democrazia è ancora da raccogliere e i problemi connessi all'esistenza di enormi aggregazioni economiche prive di controllo democratico sono oggi più vivi e minacciosi che mai.

Oggi, dopo che la crisi finanziaria del 2007, con il suo interminabile corredo di difficoltà e di sofferenze, ci ha fatto scoprire qual è l'abisso che l'uso spregiudicato e senza vincoli dei «soldi degli altri» ha scavato fra la ricchezza dell'1 per cento dei super-ricchi e il resto della popolazione, tra

cui un ceto medio per la prima volta risospinto verso il basso della scala sociale e deprivato di ogni prospettiva di ascesa, siamo forse più pronti a recepire il messaggio diretto e sconvolgente di Louis Brandeis. Ma prima si tratta di capire perché, nel corso di un secolo, non siamo riusciti a porre rimedio a quella 'maledizione' che Brandeis aveva denunciato con tanta forza ed efficacia polemica, indicando anche qual era, secondo lui, una possibile strada da battere per contrastare il potere dell'oligarchia finanziaria e impedire che si riformasse. Per rispondere a questo interrogativo, occorrerebbe probabilmente risalire alle dinamiche profonde che hanno plasmato l'economia e la politica del ventesimo secolo. Occorrerebbe portare alla luce le trame di un conflitto carsico, ma non per questo meno duro e violento, fra il potere economico e finanziario e le istanze di una società che si voleva democratica. La risposta, comunque, è chiara: la scommessa di Brandeis è stata persa perché ha vinto l'oligarchia finanziaria, ma anche perché le forze riformatrici non hanno saputo tenere il campo dove si combatteva la battaglia decisiva.

Il problema di come includere stabilmente le dinamiche spontanee del capitalismo e, in particolare, della finanza capitalistica entro i confini di un ordine politico che trae la sua legittimità dalla promessa di tutelare la libertà e l'ugua-

gianza dei cittadini è ancora drammaticamente aperto. Anzi, la dimensione che esso ha assunto con la dilatazione dello spazio economico generata dalla globalizzazione lo rende ancora più drammatico. Nel maggio del 2012 l'ex governatore della Federal Reserve, Paul A. Volcker, in una deposizione davanti al *Senate Banking Committee Subcommittee on Consumer Protection*, ha dichiarato che «la più grande sfida strutturale che il sistema finanziario ha di fronte è come trattare l'impressione assai diffusa – molti direbbero la convinzione – che importanti istituzioni sono ritenute “troppo grandi o troppo interconnesse” per fallire». La condizione di «too big to fail», una volta riconosciuta e accettata, attribuisce a un'impresa, specialmente se operante nel settore bancario, lo statuto di un'entità «irresponsabile», che non è tenuta a rispettare le regole cui sono assoggettati gli altri operatori economici. In caso di crisi, generalmente a seguito di comportamenti e decisioni «irresponsabili», si è convenuto che tali imprese vengano salvate a spese dei contribuenti con l'iniezione di migliaia di miliardi di dollari, con l'effetto di rafforzare i comportamenti invalsi. È quello che si è verificato a seguito della crisi finanziaria globale. Anche qui, è lo stesso problema che già si era presentato un secolo fa e che da allora non si è riusciti a risolvere.

2. Come ha ben raccontato Kevin Phillips (2002), la nascita delle grandi fortune americane si colloca nel periodo che va dallo scoppio della guerra civile, nel 1861, al 1900. Per un gruppo ristretto di americani, per lo più giovani benestanti del nord che erano riusciti a evitare il servizio militare, gli anni della guerra civile furono un periodo decisivo, nel corso del quale essi si affermarono come la prima generazione di americani che avrebbe raggiunto le vette della ricchezza mondiale. È il periodo della prima globalizzazione, come hanno argomentato Jeffrey G. Williamson e Kevin O'Rourke (1999). A essa si deve anche la prima ondata di disuguaglianza che polarizza la distribuzione del reddito e della ricchezza in tutto il mondo anglosassone, a partire dagli Stati Uniti e dal Canada. A trainare la formazione dei grandi patrimoni sono l'innovazione tecnologica e la rivoluzione dei trasporti, con lo sviluppo delle ferrovie e, quindi, della siderurgia, e poi dell'industria petrolifera. Nell'ultimo decennio del secolo XIX, i quattro maggiori patrimoni d'America sono quelli di Rockefeller (petrolio), Carnegie (acciaio), Vanderbilt (ferrovie) e Astor (finanza), tutti fra i 100 e i 200 milioni di dollari, quando nessun patrimonio britannico superava i 15-20 milioni di dollari. È in quel periodo che si consolidò, su vasta scala, quell'intreccio fra la politica e i grandi esponenti del capitalismo

industriale e bancario che ha plasmato la storia americana, condizionando anche il modello di democrazia che in essa si è affermato. «Al crescere della concentrazione nella ricchezza, specie al culmine di un boom prolungato, crescevano anche il controllo della politica da parte dei più abbienti, e la loro capacità di condizionarne le sorti» (Phillips 2002, 27). È sullo sfondo di questi tumultuosi processi di cambiamento economico e sociale che Louis Brandeis venne elaborando la sua vocazione di giurista dedito alle cause sociali progressiste.

3. «Brandeis era un crociato militante in favore della giustizia sociale, qualunque fosse la sua controparte. Era pericoloso non solo per la sua brillantezza, la sua precisione, il suo coraggio. Era pericoloso perché incorruttibile» (William O. Douglas). Per quanto tratteggiato da un avversario che voleva impedirne la nomina a giudice della Corte costituzionale, è un ritratto calzante ed efficace dell'avvocato e giurista di Louisville. Da esso traspare lo spirito di una persona intransigente, rigorosa, appassionata al bene collettivo e impegnata con tutte le sue forze nella difesa dei diritti in cui si sostanzia la scommessa democratica. È lo spirito che pervade queste pagine dedicate a un tema che, a cavallo fra il XIX e il XX secolo, scuote la società americana e la interroga sulla deriva verso cui sta scivolando la grande opera

dei *Founding Fathers*: quello dell'affermazione di un'oligarchia finanziaria il cui crescente potere economico e politico sta mettendo a dura prova il tessuto democratico che costituisce il lascito più affascinante della rivoluzione americana.

Louis Dembitz Brandeis era nato a Louisville nel Kentucky il 13 novembre 1856, da una famiglia ebrea di origini praguesi immigrata negli Stati Uniti nel 1851 per sfuggire alle crescenti difficoltà che gli ebrei incontravano sotto l'impero austro-ungarico, specialmente dopo il fallimento dei moti rivoluzionari del 1848. A Louisville compì i suoi studi e rimase legato per tutta la vita, facendovi ritorno periodicamente e impegnandosi, fra l'altro, a far sì che la piccola università cittadina diventasse un istituto di primo ordine. Le sue ceneri furono sotterrate davanti al colonnato della University of Louisville Law School.

Nel 1875, dopo tre anni trascorsi in Europa, il diciottenne Brandeis si iscrisse alla Harvard Law School, segnalandosi presto come uno degli studenti più brillanti. Si laureò con la media dei voti più elevata che la scuola avesse mai registrato, un record che avrebbe resistito per quasi ottant'anni. Nel 1878 iniziò la sua carriera di avvocato e poco dopo, con la collaborazione, anche finanziaria, di un ex compagno di studi, Samuel Warren, figlio di una ricca famiglia bostoniana, aprì il suo primo studio legale a Boston, il *Warren*

& Brandeis, che esiste tuttora sotto il nome di *Nutter McClennen & Fish*. Il successo non tardò ad arrivare e la fama del giovane Brandeis cominciò a consolidarsi. Nel 1889 patrocinò la sua prima causa davanti alla Corte Suprema come consulente della Wisconsin Central Railroad e la vinse. Il destino era segnato. Si sarebbe occupato sempre più intensamente del mondo degli affari. La sfida, del resto, era di quelle cui una persona curiosa e intraprendente come Brandeis non poteva sottrarsi. Si trattava di mettere la professione legale in condizione di affrontare i profondi cambiamenti che stavano investendo l'industria americana, rendendo la vita economica del paese infinitamente più complessa. Venivano creati *trust*, grandi patrimoni immobiliari, grandi società per azioni, per comprendere i quali occorreva essere in grado di valutare una quantità di variabili, dall'economia alla sociologia, dal diritto alla psicologia, dal lavoro all'organizzazione industriale. Il ruolo e il modo di lavorare degli avvocati doveva cambiare di conseguenza. Come presagì Brandeis nel 1907, l'avvocato del futuro sarebbe stato «l'uomo delle statistiche e l'esperto di economia». Doveva essere uno specialista; e Brandeis lo divenne al massimo livello, anche se la sua vasta conoscenza dei fatti e delle leggi lo fece apparire per tutta la vita più come un generalista. Non sorprende constatare che fu

anche uno degli avvocati più pagati del paese. A trentaquattro anni, Brandeis guadagnava più di 50.000 dollari l'anno, l'equivalente di un milione di oggi, quando i suoi coetanei, nel migliore dei casi, stavano fra i 3 e i 5000 dollari.

Non si deve pensare, tuttavia, che l'interesse di Brandeis fosse unicamente rivolto al mondo degli affari. Aveva uno spiccatissimo e solidissimo senso della giustizia, forse ereditato dalla cultura e dall'esperienza familiare, e questo non tardò a manifestarsi in un crescente impegno nelle cause con una forte valenza sociale e politica. Di qui all'impegno diretto nell'attività politica il passo era breve e Brandeis lo compì con entusiasmo, nelle vesti di un democratico con la *d* minuscola, finché l'ingresso nell'entourage del Presidente Wilson non lo fece diventare un Democratico con la *D* maiuscola. Brandeis si batté perché salari e orari di lavoro fossero sottoposti a una specifica legislazione e perché fosse riconosciuto il diritto dei lavoratori a organizzarsi, anche se la sua idea di fondo era che il governo non dovesse interferire sulle contrattazioni fra lavoratori e datori di lavoro, così come, secondo lui, non doveva intervenire in alcun modo a favore dell'industria, per non ledere il principio, tipicamente americano, che ognuno deve fare da solo, secondo le sue capacità. Ma i risultati forse più imperituri dell'impegno di Brandeis sono

quelli ottenuti nella promozione e nella tutela del diritto di parola e del diritto alla *privacy*, che sono diventati parte della civiltà giuridica americana e ne hanno influenzato, in generale, la cultura civile.

Gli anni della maturità di Brandeis furono anche gli anni in cui negli Stati Uniti si affermò il *Progressive Movement*, come lo definì Benjamin De Witt nel 1915, e non v'è dubbio che Brandeis ne fu uno dei campioni più eminenti, per la vastità e la profondità dell'impegno profuso. Il progressivismo americano, nel suo complesso, era un coacervo d'idee e di propositi abbastanza confuso e contraddittorio, ma le numerose riforme in cui Brandeis sarebbe stato impegnato fino alla nomina alla Corte Suprema vi rientravano a pieno titolo: buon governo, assistenza ai malati mentali, riforma dei trasporti, legislazione sui salari e sull'orario di lavoro, relazioni lavoro-capitale, *antitrust* e riforma monetaria, e altro ancora.

Brandeis entrò direttamente in politica aderendo alla *National Progressive Republican League* promossa dall'amico Robert La Follette che, ai suoi occhi, esprimeva «pienamente i più alti ideali della democrazia americana». In vista delle elezioni presidenziali del 1912, La Follette si lanciò in una campagna elettorale, cui Brandeis dette un certo sostegno, che però dovette interrompere

bruscamente nel febbraio 1912 per gravi motivi di salute. La *nomination* di Woodrow Wilson quale candidato dei democratici alle elezioni presidenziali fu accolta da Brandeis, nonostante le sue simpatie repubblicane, come «uno degli eventi più incoraggianti della storia americana», perché Wilson capiva «i pericoli insiti nel controllo di pochi sulle nostre industrie e sulla nostra finanza» e vedeva che «la vera democrazia e la giustizia sociale sono irraggiungibili se non si mette a freno il potere dei pochi e se la nostra democrazia non diventa industriale oltre che politica». Wilson, con il programma della «Nuova Libertà», puntava a diventare l'interprete delle preoccupazioni che dilaniavano il paese di fronte all'inarrestabile ascesa del *Big Business* e alla mostruosa concentrazione del potere economico e finanziario.

Agli inizi dell'agosto 1912, Brandeis contattò direttamente Wilson. Fra i due scattò un'intesa immediata e profonda, basata sulla condivisione di molte idee e analisi della situazione economica e sociale. Wilson aveva intuizione politica, ma difettava di basi teoriche. Brandeis aveva quello che gli serviva. L'«avvocato del popolo» sarebbe diventato l'«architetto della Nuova Libertà», come l'avrebbe definito il biografo di Wilson, Arthur Link. L'architrave sarebbe stata la regolazione della concorrenza rivolta a prevenire gli

abusi di cui i *trust* si rendevano responsabili e, soprattutto, quella che stava a cuore a Brandeis, la lotta alle grandi aggregazioni economiche. Era il contraltare della politica proposta da Theodor Roosevelt nella medesima campagna elettorale: quella di accettare l'esistenza dei *trust* e di regolare i monopoli.

Woodrow Wilson condusse la campagna per le elezioni presidenziali del 1912 all'insegna dello slogan *New Freedom* («Nuova Libertà»). Il messaggio forte e coinvolgente che voleva comunicare agli americani era quello di un ritorno alle radici autentiche della tradizione americana: la libertà, di cui, appunto, c'era bisogno di ritrovare il senso in una prospettiva rinnovata. Era un appello, in primo luogo, a togliere di mezzo tutto quello che nel corso del tempo era venuto ad appannare e ostacolare il dispiegamento della libertà americana. Vinte le elezioni, quando venne il momento di tradurre in norme il programma proposto, ancora una volta il contributo di Brandeis fu determinante. Davanti agli occhi aveva l'inquietante scenario descritto dalla Commissione Pujo che, fra il maggio del 2012 e il gennaio del 2013, aveva riempito migliaia di pagine di testimonianze riguardo al cosiddetto *Money Trust* ovvero quel ristretto gruppo di grandi finanziari accusato di aver creato un cartello finalizzato al controllo di intere branche dell'apparato industriale ameri-

cano. Fra i testimoni, naturalmente, era sfilato anche J. Pierpoint Morgan. Interrogato da un commissario chiaramente ostile, l'anziano banchiere aveva tentato caparbiamente di minimizzare il proprio ruolo e il proprio potere, affermando orgogliosamente che il credito commerciale non è basato principalmente sul denaro o sulla proprietà ma «la cosa che viene prima di tutto è la reputazione... il denaro non può comprarla». La Commissione Pujo raccolse una mole impressionante di dati sulle storture del sistema finanziario. Era necessaria una risposta normativa e Brandeis si impegnò a fondo anche su questo terreno. A lui si devono, in larga misura, il *Federal Reserve Act* (1913), che istituì il Sistema della riserva federale, e il *Federal Trade Commission Act* (1914) nonché il *Clayton Act* (1914), che rafforzarono e ampliarono notevolmente la legislazione *antitrust* creando le condizioni giuridiche e istituzionali per una più efficace lotta alla *bigness*. Di fatto, fra il 1912 e il 1916, Brandeis fu il consulente economico-giuridico del Presidente Wilson.

Nel 1916, il Presidente Woodrow Wilson, vincendo mille resistenze, nominò Brandeis alla Corte Suprema degli Stati Uniti. Vi sarebbe rimasto fino al febbraio del 1939. In quel periodo si trovò a dover giudicare, in gran parte condividendola, la legislazione del New Deal rooseveltiano. Nel 1935, tuttavia, confermando la sua autonomia

e indipendenza di giudizio, aderì a una sentenza (Schechter Poultry Corp. v. United States), decisa all'unanimità insieme con i giudici più conservatori, che dichiarava incostituzionale il *National Industrial Recovery Act*, perché conferiva al Presidente Roosevelt il potere illimitato di far approvare leggi in nome della ripresa economica.

4. Facciamo un passo indietro per approfondire il background degli eventi appena citati. Gli anni in cui si viene formando la personalità di Brandeis sono gli anni della *Gilded Age*, come la chiamò ironicamente Mark Twain in un romanzo scritto a quattro mani con l'amico Charles Dudley Warner, *The Gilded Age: A Tale of Today* (1873): l'*Età dorata*, ovvero il periodo che va dalla fine della guerra civile allo scoppio della Prima Guerra Mondiale. Poco più di un trentennio, spaccato in due dal panico del 1893, e punteggiato da fasi più o meno lunghe di depressione, come nel 1873-78, nel 1884-87, nel 1893-98. Età dorata solo nel nome o, piuttosto, per quel ristretto numero di persone che in quel periodo, senza badare molto ai mezzi e, soprattutto, ignorando qualsiasi regola, accumulò ricchezze sconfinite: i famosi «Robber Barons», i Carnegie, i Vanderbilt, i Morgan, i Rockefeller, per nominare solo i più noti. Furono, in realtà anni di grande turbolenza, segnati da conflitti sociali violenti, da grandi ondate d'immigrazione, da un'espansione impetuosa dell'in-

dustria e dei trasporti, dall'emergere delle grandi *corporation*, nel corso dei quali si formò, ai vertici della società, un manipolo di famiglie ricchissime. Furono gli anni della corsa all'oro californiano, della costruzione di migliaia di chilometri di ferrovie cui fece da pendant la creazione di una poderosa industria dell'acciaio. Furono gli anni in cui la politica venne condotta all'insegna del motto jeffersoniano «il governo migliore è quello che regola di meno». C'era la fiducia, tipica di una nazione ancora giovane, che la competizione, anche feroce, per raggiungere a tutti i costi il successo, certificato da un consistente patrimonio, fosse la vera e unica forza che muove la società e la fa progredire. Dominava una visione dell'economia ispirata ai principi del *laissez-faire* e al mito della libertà di contratto, nella convinzione che l'iniziativa individuale fosse il motore della società e dell'economia e che perché queste prosperassero era sufficiente dargli libero sfogo.

È in questo clima economico e sociale che si formò il giovane Brandeis, nei cui occhi rimasero impresse per sempre le immagini della povertà, delle disuguaglianze, delle sofferenze di vasti strati della popolazione generate e imposte da uno sviluppo impetuoso e non regolato del potere economico. Era, contemporaneamente, il periodo in cui quelli che Josephson chiamò i «costruttori d'impero» consolidarono il loro suc-

cesso e la loro ricchezza. Jay Gould (1836-1892), Jim Fisk (1835-1872), John Pierpoint Morgan (1837-1913), Andrew Carnegie (1835-1919) e John Rockefeller (1839-1937) erano tutti fra i venti e i trent'anni allo scoppio della guerra civile ed erano tutti pronti a cogliere le fantastiche opportunità economiche che essa avrebbe offerto. La guerra civile fu la vera genitrice della rivoluzione industriale americana e lo stato ne fu la levatrice. L'amministrazione Lincoln favorì di fatto un colossale spostamento di potere e di ricchezza nelle mani dei nuovi gruppi di capitalisti. Con lo *Homestead Act*, varato nel 1862, fu dato il via a una massiccia distribuzione di terreni demaniali al di fuori dei confini delle tredici colonie originarie. Chiunque poteva ottenere in proprietà centosessanta acri di terreno, compreso il relativo sottosuolo, a patto che s'impegnasse a coltivarli per cinque anni. In questa maniera, furono consegnati ad amici del governo o a imprenditori intraprendenti, per mezzo di concessioni o in cambio di somme nominali, veri e propri tesori: giacimenti di carbone, petrolio, rame, oro e ferro, terreni su cui costruire le ferrovie. Alle nuove imprese ferroviarie, inoltre, furono concessi generosi sussidi per un ammontare di svariate centinaia di milioni di dollari. Con la *Morrill Tariff* del 1861 e poi con una serie di *Tariff Act* negli anni successivi, infine, venne eretta una

poderosa barriera doganale destinata a proteggere la nascente industria del nord da qualsiasi forma di concorrenza esterna. Nel 1863 e 1864, con i *National Banking Act*, ispirati dall'esigenza di finanziare la guerra civile, oltre che di stabilizzare il sistema e regolare l'offerta di moneta, il Congresso federale, sotto la presidenza Lincoln, abolì il sistema bancario indipendente che era stato uno dei punti fermi dei democratici d'ispirazione jacksoniana, e lo sostituì con un sistema più favorevole ai banchieri privati. Fu di fatto abolita la facoltà delle banche private di emettere moneta e il potere di emettere banconote fu affidato a un sistema di banche nazionali che era sottoposto al controllo dell'*Office of the Comptroller of the Currency*, il quale, a sua volta, faceva capo al *Department of Treasury* del governo.

La guerra civile tese al massimo le energie, anche economiche, del paese. L'enorme domanda di prodotti industriali di ogni genere, da quelli strettamente bellici, a quelli alimentari, al vestiario, da parte delle forze armate fece il resto. Non senza ulteriori 'incoraggiamenti' da parte del Congresso, come l'abolizione dell'imposta sul reddito e la soppressione delle tasse di guerra sul carbone, sul ferro e sulle *corporation*. L'economia di guerra, insomma, costituì il grande crogiolo dentro cui fu forgiata la potenza industriale americana.

Se il periodo della guerra civile fu quello in cui i «Robber Barons» cominciarono ad accumulare le loro favolose ricchezze, i decenni successivi furono quelli in cui l'ulteriore accrescimento di queste ricchezze private si accompagnò a processi di concentrazione industriale e finanziaria che portarono alla formazione di veri e propri monopoli o, comunque, di situazioni di mercato in cui una o tutt'al più due aggregazioni economiche erano in grado di esercitare un'influenza determinante sul costo delle materie prime, sui prezzi dei prodotti finiti, sull'ingresso di eventuali concorrenti. I grandi capitalisti emersi dalla prima ondata d'industrializzazione cominciarono a investire i loro immensi profitti per ampliare le loro imprese o per acquistare azioni e obbligazioni di altre industrie, acquisendone così il controllo. Il processo fu favorito e accelerato dal costante calo dei prezzi, che si accentuò dopo il panico del 1873 e indusse la maggior parte degli industriali a ritenere che l'unica risposta possibile fosse la costituzione di associazioni nazionali in grado di controllare i prezzi e porre un freno all'aumento della produzione. Si formò una vasta e fittissima rete di incroci azionari e di presenze incrociate nei consigli di amministrazione (*interlocking directorate*) che faceva capo a un ristrettissimo gruppo di persone. Questo enorme potere economico aveva come corrispettivo un altrettanto enorme potere

IX. <i>Il fallimento della gestione del banchiere</i>	243
X. <i>L'inefficienza degli oligarchi</i>	255
<i>Profili</i>	279

*Segnalazioni dal catalogo
delle Edizioni di Storia e Letteratura*

VILFREDO PARETO, *Lettere ai Peruzzi (1872-1900)*, 2 volumi, a cura di Tommaso Giacalone Monaco, 1968.

OTTO ALBERTO HIRSCHMANN, *Il franco Poincaré e la sua svalutazione*, a cura di GIORGIO GILBERT, prefazione di MARCELLO DE CECCO, 2004.

PIETRO VERRI, *Scritti di economia, finanza e amministrazione*, a cura di GIUSEPPE BOGNETTI – ANGELO MOIOLI – PIERLUIGI PORTA – GIOVANNA TONELLI, 2006.

ANDREA ADDOBATI, *Commercio rischio guerra. Il mercato delle assicurazioni marittime di Livorno (1594-1795)*, 2007.

MAURO BARANZINI, *Strategie familiari e patrimoniali nella Svizzera italiana (1400-2000)*, I. *Quadro con-*