

Bilanci/I perché della recessione e le vie per uscirne: i libri che bisogna leggere per saperne di più

Prendi la crisi per le corna



La statua del Toro a Wall Street (foto di C. R. Arbogast)

di ROBERTO BERTINETTI

«SE prima le prospettive mondiali erano terribili, adesso sono "solo" deprimenti», dice Paul Krugman, Nobel 2008 per l'economia. Molti studiosi americani, europei e asiatici condividono l'analisi di Krugman. E a un anno di distanza dal fragoroso scoppio della crisi cercano soprattutto risposte convincenti a due domande. In primo luogo per quali motivi un lungo (e all'apparenza solido) ciclo espansivo si è interrotto in maniera così improvvisa e traumatica? Il secondo interrogativo che segna queste riflessioni è il diretto corollario del precedente: cosa occorre fare per invertire la tendenza e impedire che crolli analoghi si ripetano?

Domande e risposte sono al centro di libri usciti durante le ultime settimane a firma di esperti di nazionalità diversa, appartenenti a scuole di pensiero a volte assai distanti tra loro. Dai volumi emerge una sostanziale

unanimità in merito alla genesi dei problemi (le colpe maggiori sono da attribuire alla speculazione finanziaria) e alle strategie più utili per invertire la rotta (una dialettica virtuosa tra Stato e mercato). Scrive Jacques Attali, che è stato alla guida della Commissione per la crescita voluta a Parigi da Sarkozy, in *La crisi, e poi?* (Fazi, 150 pagine, 16 euro): «A partire dall'inizio del XXI secolo le banche, in particolare quelle Usa, hanno fatto di tutto per rendere i crediti immobiliari dei prodotti seducenti per i risparmiatori istituzionali del pianeta e per non mantenere i più rischiosi nei loro bilanci. Un'operazione che ha ottenuto in fretta un grande successo in virtù del profitto promesso agli acquirenti di questi titoli».

Sembrava un circolo virtuoso capace di garantire ottimi guadagni per tutti. E in effetti, precisa Fabrizio Galimberti, firma di punta del "Sole 24 Ore" in *Sos economia* (Laterza, 154 pagine, 14 euro), in molti paesi non ci sono stati problemi sino a quando la facile disponibilità ai finanziamenti

per l'acquisto di case portò a una forte domanda e questa a un aumento del prezzo delle abitazioni. «La crisi che sta squassando l'economia ha avuto origine, almeno come causa prossima, dagli eccessi nel settore immobiliare in America. Ma quando il valore delle case iniziò a diminuire le banche, tra mutuatari in sofferenza e case abbandonate dai proprietari, si trovarono fra le mani molte abitazioni che cercarono di vendere, aumentando così l'offerta e accelerando la discesa dei prezzi».

Paul Krugman, introducendo una nuova edizione di *Economisti per caso* (Garzanti, 180 pagine, 16 euro), sottolinea che al crollo del mercato statunitense dei mutui "subprime" si sommò tra l'inizio del 2007 e l'autunno del 2008 la caduta verticale del valore di tutti gli altri strumenti finanziari inventati dagli istituti di credito per accumulare profitti sui mercati globali. Krugman e Attali calcolano che il valore globale di questi titoli (poi ribattezzati "tossici") superava



l'incredibile soglia dei diecimila di miliardi di dollari. Una bomba destinata a detonare in pochi mesi, con effetti devastanti sugli indici delle Borse e sul "normale" credito alle imprese, che ha innescato una crisi di portata planetaria.

"Non riesco a credere a quel che è successo", disse al Congresso Usa il 23 ottobre 2008 Alan Greenspan, ex presidente della Banca centrale americana. Greenspan, commenta Krugman, aveva preferito ignorare i segnali di pericolo e gli avvertimenti sulla fragilità del modello che venivano lanciati da tempo da molti esperti. Con Krugman concorda lo psicologo Oliver James, autore del saggio *Il capitalista egoista* (Caldesi, 163 pagine, 18 euro) nel

quale i temi di natura economica vengono affrontati alla luce dei meccanismi consci e inconsci della mente umana. Una crisi per molti aspetti analoga, anche se di proporzioni infinitamente minori, era già accaduta nel recente passato

all'epoca della cosiddetta "bolla delle dotcom" (le aziende che poggiavano il loro business sul web), di cui dà conto l'inglese Seth Freedman in *La grande baldoria* (ISBN, 196 pagine, 17 euro) narrando la sua storia (di cui proponiamo un breve estratto) di broker d'assalto in una City che si trasformava da club per gentiluomini in una sorta di enorme sala giochi per individui senza scrupoli.

Sulla strategia più efficace per uscire dalla crisi gli studiosi convergono: va rafforzato il ruolo di controllo dello Stato. Perché, nota Krugman, «i mercati finanziari sono lontani dalla perfezione, soggetti agli abbagli e alla irrazionalità della follia». Con l'obiettivo così riassunto da Galimberti: «che i sacrifici di oggi portino a un sistema più sano». Attali concorda e conclude con una nota di ottimismo: se il male diventerà fonte di bene, «sarà possibile sperare in un mondo d'abbondanza, dove i mercati non saranno che una delle componenti efficaci dello sviluppo e non più, come oggi, i padroni assoluti della scena».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL BRANO

Così i broker si riempivano le tasche

di SETH FREEDMAN

MI trovai a conversare con membri della Camera dei Lords, esponenti dell'aristocrazia fondiaria, celebrità minori e capitani d'industria, e nessuno di loro richiedeva molto di più di una bella dose di adulazione, seguita da un veloce resoconto sulla situazione del mercato. Io ero più che disponibile a fornire entrambi, ora che non ero più vergine in sala contrattazioni e stavo diventando sempre più esperto nella non troppo nobile arte della ruffianeria commerciale.

Eravamo all'apice, sul mercato, del boom trainato dalla new economy: partito come un sussurro, si stava trasformando in un vigoroso ruggito quotidiano. I prezzi di quelle che fino ad allora erano state irrilevanti nullità stavano raddoppiando, triplicando, persino quadruplicando ogni giorno che passava e l'opi-

nione generale tra i broker, come tra i clienti, era qualcosa tipo «riempiamoci le tasche». Lo fecero in massa e i broker facevano il più delle



Seth Freedman

volte operazioni per proprio conto, oltre che per i clienti, perché l'opportunità di trarre profitto dal mercato in rialzo sembrava troppo buona per lasciarsela scappare. (...) Io e gli altri junior volevamo entrare nella scia, aprire un conto e scimmiettare i nostri signori e padroni con le nostre piccole operazioni personali. Aveva poca

importanza quali fossero i titoli che si acquistavano: vedevamo le aziende esclusivamente in funzione delle percentuali di rendimento che potevamo ottenere.