

**LE LOBBY NEGLI STATI UNITI: I PADRONI DELLA
POLITICA USA**

Indice

Capitolo Primo. L'età di Reagan. L'inizio del nuovo lobbismo

1.1 Gli anni Ottanta e il “nuovo lobbismo” dalla California

Paragrafo 2. I nuovi metodi di lobbying: dal grassroots lobbying ai PACs, al fundraising

Paragrafo 3. L'insediamento dei lobbisti al Congresso

3.1 La “porta girevole”: dalla Casa Bianca alle “società di pubblica mediazione”

3.2 L'ufficio di collegamento: la lobby presidenziale

Paragrafo 4. L'impiego dei foreign agents

Paragrafo 5. L'AIPAC e l'influenza della potente lobby Israeliana

Paragrafo 6. L'inizio della deregulation e la demolizione del sistema del New Deal

Capitolo Secondo. Gli anni Novanta: tra tentativi di riforma e resistenze del “sistema”

2.1 La crescente consapevolezza della corruzione di Washington e lo scandalo delle Casse di Risparmio

Paragrafo 2. Tentativi di riforma del Congresso e di George H.W. Bush

2.1 L'aggiramento della “tempesta”: i fondi “hard” e “soft” di Democratici e Repubblicani

Paragrafo 3. L'amministrazione Clinton e il proseguimento delle riforme

3.1 Tra lotta alle lobby e proseguimento della deregulation

3.2 Il North American Free Trade Agreement (NAFTA) e il Permanent Normal Trade Relationship (PNTR)

3.3 La dottrina della “terza via” e lo strapotere di Wall Street: la presa di controllo dei Clinton sul Partito Democratico

Capitolo Terzo. L'amministrazione Bush Junior: la permanenza in grande stile della “casta”

3.1 La dubbia elezione di George W. Bush

Paragrafo 2. Il ritorno delle voci anti-sistema: Howard Dean e la lotta agli “interessi speciali”

2.1 L’“espediente Bush” e la preparazione di Hillary Clinton alla corsa presidenziale

2.2 La scarsa partecipazione popolare e lo strapotere degli apparati di partito

2.3 L’uniformazione di Democrats e Republicans: servitori dei grandi interessi

Paragrafo 3. La guerra in Iraq: la campagna disinformativa dell’Amministrazione e il silenzio dei media

Paragrafo 4. Verso il punto d’arrivo della deregulation

Introduzione

Il lavoro nasce con l'obiettivo di analizzare la storia degli Stati Uniti e della loro società dal punto di vista dei "veri" decisori della politica, ovvero le lobby, che a partire dagli anni '80 si sono poste come principale organo di influenza del processo decisionale. Il percorso è stato tracciato attraverso una prospettiva storica, incentrata sui principali eventi politici che hanno contrassegnato le diverse Amministrazioni e il Congresso nell'arco temporale considerato, evidenziando al contempo le conseguenze economiche, sociali e talvolta geostrategiche da essi innescate. Sotteso a tutta la narrazione è dunque l'assunto che le lobby siano diventate uno dei veri meccanismi alla base della società Statunitense: una conclusione che potrebbe sembrare esagerata, ma che in realtà, come si è cercato di provare nel corso del racconto, si rivela più che mai esatta. Per capirlo basterà solo accennare, qui, ad eventi come il crack delle Casse di Risparmio dell'89, oppure all'esplosione della bolla dot.com nel 2000, o ancora alla guerra in Iraq del 2003, che sono stati tutti causati, tra gli altri, dagli interessi dei grandi gruppi di pressione, per realizzare quale e quanto grande sia il potere di questi nel sistema Americano. Per tale motivo, quindi, l'analisi si incentra attorno alla delineazione della politica interna e talvolta anche estera delle varie Amministrazioni succedutesi alla Casa Bianca in questo arco di tempo, analizzandole dal punto di vista dei loro legami con le lobby e mostrando come le varie decisioni siano state influenzate, di volta in volta, dagli interessi del momento di queste ultime.

Infine, riguardo la scelta del periodo cronologico, essa è motivata dal coincidere di questi quasi trent'anni con il momento in cui le lobby hanno raggiunto il massimo grado di influenza sul sistema politico: l'inizio di tale processo è legato, appunto, all'arrivo alla Casa Bianca di Ronald Reagan. Il punto finale, invece, è la crisi finanziaria del 2008, una delle peggiori degli ultimi decenni, che potrebbe essere letta nient'altro che come il prodotto dell'ingordigia e della sete di potere delle lobby, dal settore immobiliare alla grande finanza di Wall Street. Completa il quadro una breve analisi dell'elezione di Barack Obama nel 2008, che se per vario tempo è sembrata aver rappresentato uno storico punto di svolta rispetto al passato, assai più probabilmente, invece, non è stata altro che la continuazione, seppur eccellentemente nascosta, del potere assoluto esercitato dai gruppi di interesse sul sistema politico USA.

L'ETÀ DI REAGAN: L'INIZIO DEL “NUOVO LOBBISMO”

1. Gli anni Ottanta e il “nuovo lobbismo” dalla California

Gli anni Ottanta negli Stati Uniti, per definizione l’“età di Reagan”, non sono stati altro che il punto d’arrivo di un lungo processo di trasformazione del sistema politico, originatosi e sviluppatosi in California a partire dagli anni Dieci. Un processo che, come dice Massimo Franco nel suo libro *“Lobby: il parlamento invisibile”*¹, aveva portato al declino dei partiti nello Stato della West Coast e alla possibilità per i candidati di correre sotto il vessillo di più forze politiche, attirando così il consenso della popolazione su personalità carismatiche, che erano cresciute al di fuori delle nomenclature di partito. “Uomini “televisivi” prima ancora che esistesse la televisione”, dice sempre Franco. Questo, dunque, produsse un “effetto leader”² che con l’esplosione dei mass media sarebbe poi diventato comune a tutto il resto del Paese, e Reagan, californiano per adozione e identikit politico, sarebbe stato proprio un esempio di ciò.

¹ Massimo Franco, *Lobby: il parlamento invisibile: candidati, gruppi di pressione e finanziamenti nell’America degli anni Ottanta*, Il Sole 24 Ore, 1988

² Ibidem.

L'eredità più vistosa e significativa degli anni Dieci sarebbe stata invece quella dei gruppi di pressione e della loro influenza sui finanziamenti elettorali: infatti, venuti meno i partiti con i loro apparati, si sarebbe lasciata mano libera agli svariati gruppi di interesse per crescere assieme ai politici nel nuovo scenario, in un nuovo, inedito e quanto mai saldo connubio.

Tuttavia, a partire dalla metà degli anni Sessanta, nuovi eventi cambiarono almeno in parte il sistema, e proprio la California si fece ancora una volta apripista di questo processo, con varie riforme elettorali e di protezione dei consumatori ad opera di Jesse Unruh, presidente della Camera Californiana. Il passaggio successivo, ma a livello nazionale, sarebbe stato quello del Watergate, che avrebbe innescato una precipitosa corsa alla delimitazione legislativa delle modalità di finanziamento dei grandi gruppi di interesse³. Questa complessiva serie di eventi, in sostanza, fece sì che il lobbismo statunitense dovesse cambiare faccia, e tale processo sarebbe avvenuto proprio aggirando il "recinto" legislativo creato durante gli anni Settanta, o comunque sfruttando le sue pieghe per insinuarsi all'interno del sistema. Cosicché, appunto, dal 1970 in poi si sono moltiplicate le coalizioni e le alleanze di interessi organizzati, rese ancora più forti dall'uso dei computer e della televisione: insomma, dal lobbismo diretto si è rapidamente passati a quello indiretto, che fa leva sulla base dei gruppi di interesse, sugli annunci pubblicitari e sulle campagne orchestrate di protesta.

2. I nuovi metodi di lobbying: dal grass root lobbying ai PACs, al fundraising

Il lobbismo indiretto, in pochissimo tempo, contava su una struttura ben precisa e articolata in diverse modalità d'azione: tra queste, ai primi posti spiccava la raccolta di informazioni. I politici, infatti, spesso non possedevano le competenze giuridiche e tecniche necessarie a

³Rodolfo Brancoli, *In nome della lobby: politica e denaro in una democrazia*, Garzanti, 1990

comprendere i provvedimenti di legge, e di solito non avevano neanche staff adeguati per raccogliere i dati, lavoro quest'ultimo costoso e pesante. Cosicché, proprio a partire dagli anni Ottanta, questa expertise dei superlobbisti di Washington divenne più che mai essenziale per l'intero processo legislativo, ed immediato esempio di ciò fu, proprio nell'anno dell'elezione di Reagan, un rapporto di tremila pagine preparato dalla Heritage Foundation che offrì una serie enorme di dati e "suggerimenti" sull'Esecutivo, che furono esaminati e in parte seguiti nel primo periodo della nuova presidenza. Altro strumento degno di menzione sarebbero diventati i cosiddetti "honoraria", un sistema di "gratificazione" e finanziamento indiretto molto diffuso: i lobbisti, in pratica, invitavano i parlamentari a feste ed eventi mondani, al termine dei quali questi tenevano discorsi che poi venivano lautamente remunerati. E sebbene il massimo compenso stabilito dalla legge fosse di 2000 dollari ad apparizione, in realtà veniva spesso aggirato: infatti il parlamentare poteva presentarsi davanti alla platea di un'organizzazione di categoria, di un sindacato o di un'industria un numero illimitato di volte. Cosicché si cercò di porre un limite al totale dei ricavi che l'attività oratoria fruttava ai politici, ma anche qui la soglia è stata soggetta a oscillazioni periodiche e alquanto discrezionali: fatto sta, in ogni modo, che nel 1982 i membri della Camera dei Rappresentanti e del Senato americani avevano intascato quattro milioni e mezzo di dollari andando in giro a pronunciare discorsi.

Un altro importante metodo da tenere in conto è il cosiddetto "lobbismo di base": il lobbismo, cioè, ha assunto diverse forme, assorbendo i vantaggi della tecnologia, sfruttando l'impatto maggiore della televisione e puntando su interlocutori diversi. In quegli anni, quindi, nasceva il lobbismo di massa, cosiddetto "grass root lobbying", così chiamato perché a premere erano nuclei sociali appunto lontani dalla politica e dalla sua capitale. Un altro strumento messo a disposizione dei parlamentari da queste nuove tecnologie sarebbe stato quello delle targeted letters, cioè quando un candidato voleva inviare delle lettere al proprio elettorato il più delle volte si rivolgeva ai gruppi di interesse e saccheggiava le liste computerizzate per non sprecare tempo e denaro. Quando poi un politico si occupava di materie concernenti l'interesse di un gruppo la schedatura scattava alla rovescia (come nel caso della Camera di commercio, che alla fine degli anni Settanta, per impedire

l'approvazione di una legge istituyente un'agenzia per la protezione dei consumatori, scrisse ai vari dirigenti di indicare i parlamentari con i quali avessero rapporti elettorali).

Altro nuovo metodo è quello dei contributi elettorali: come infatti affermava Justin Dart, industriale molto amico di Reagan, “Parlare con un politico è possibile. Ma con un po' di soldi si viene anche ascoltati”⁴, e in effetti i lobbisti sanno bene quanto i parlamentari siano sensibili alla voce di chi dà loro denaro per preparare la campagna elettorale, perché i politici, come dice ancora Massimo Franco, “passano buona parte del loro tempo a calcolare quanto dovranno spendere per la propria rielezione”. Dunque l'atteggiamento dei legislatori dinanzi a questi scambi di denaro è deducibilmente positivo, proprio perché essi non dispongono quasi mai delle ingenti risorse per le campagne elettorali e lo stesso sistema non prevede possibilità di finanziamento pubblico, cosicché devono rivolgersi spesso, se non necessariamente, ai PACs. I PACs (Political Action Committee) sono comitati che fungono da cassaforte elettorale dei gruppi di pressione: una banca o un sindacato, ad esempio, non possono concorrere in singolo a finanziare una campagna elettorale, ma se creano un PAC che raccoglie dollari dagli iscritti o dai dipendenti, allora il contributo diventa legale. E proprio a partire dal 1982 questo nuovo fenomeno avrebbe cominciato a destare non poca preoccupazione tra i cittadini americani: era infatti opinione comune che il vero male della politica del tempo fossero appunto i PACs, e non i partiti, in quanto massima rappresentazione del potere che poteva essere esercitato dal denaro al fine di condizionare il processo elettorale e quello legislativo, schiacciando miseramente la volontà popolare. In effetti, da quando le riforme elettorali del dopo-Watergate avevano permesso a sindacati e corporations di contribuire indirettamente alle spese elettorali attraverso la creazione di queste “casseforti”, il fenomeno era letteralmente esplosivo e sembrava spingere all'angolo la funzione dei partiti, gettando anche un'ombra malevola sul modo in cui veniva selezionato il personale politico. I PAC, dunque, investivano in candidati, riversavano montagne di dollari per “comprare” i futuri politici del Congresso e trasformare, nel lungo periodo, l'andamento dell'intero processo legislativo.

⁴ Massimo Franco, *Lobby: il parlamento invisibile: candidati, gruppi di pressione e finanziamenti nell'America degli anni Ottanta*, cit.

Così, proprio in questo decennio, l'industria della raccolta fondi crebbe a dismisura, in parallelo con l'aumento delle spese elettorali e con la proliferazione delle lobby che intervenivano finanziariamente nella vita politica.

3. L'insediamento dei lobbisti al Congresso

Non deve sorprendere, dunque, che alle lobby fu dato nel tempo il nome di “terza Camera”, che anzi rende assai efficacemente l'idea della potenza di questa assemblea non elettiva, i cui membri incombevano perennemente sull'attività del Parlamento legale con diritti di veto non scritti ma spesso ferrei e con un ruolo bifronte, ovvero di “eletti ombra” e “grandi elettori”⁵. E proprio a partire dagli anni Ottanta, Washington stessa sarebbe stata inondata da uffici di rappresentanza delle società di mediazione, che avrebbero lavorato a stretto braccio con la nuova Amministrazione Reagan. I rapporti tra le tre Camere, infatti, sono continui, e il cuore dell'attività lobbistica è proprio il Congresso: la rete informativa di fatto si costruisce soprattutto lì, a partire dalle commissioni e dalla burocrazia. In certi casi, poi, questo rapporto costante diventa qualcosa di più, un qualcosa di organico quasi: a partire da quegli anni, infatti, come racconta ancora Massimo Franco, si sarebbe venuta consolidando una pleora di “repubbliche autonome” all'interno delle istituzioni, governate da una triade invisibile: la burocrazia, le lobby, e le commissioni del Congresso dove si preparano materialmente le leggi⁶. Tale triade sarebbe stata definita Iron Triangle, ed era lì che si calibrava la vera legislazione, maneggiata dai tre poteri che la adoperavano quotidianamente: come avrebbe affermato Theodore White, il più importante biografo dei presidenti americani:“(L'Iron Triangle)... è un'associazione interdipendente a tre punte formata da una lobby ben finanziata, una commissione o sottocommissione che legifera su alcune materie, e la burocrazia di

⁵ Ibidem.

⁶ Ibidem.

Washington che ha il compito di applicare le leggi”⁷. Di pari passo con questo rilevante fenomeno un’altra cosa singolare è che le funzioni di governo, il numero dei lobbisti e le spese elettorali si gonfiarono in perfetta sincronia proprio negli anni della presidenza Reagan: negli anni di mandato del Presidente che nel 1980 era arrivato alla Casa Bianca sulla spinta antigovernativa e antiwashingtoniana dell’elettorato Statunitense. Una moderna e febbrile corte dei miracoli, infatti, era cresciuta tutt’intorno a K Street, la strada dove si concentrano gli uffici dei gruppi di pressione e dei loro ambasciatori permanenti a Washington. Come immediata conseguenza di ciò, il potere si disperse in decine di sottocommissioni, e dunque, parallelamente, i lobbisti si dovettero moltiplicare per ottenere i loro interessi. E come se tutto ciò non bastasse, in piena smentita del mito Reaganiano della deregulation, ovvero del privato affrancato dal pubblico, le ricerche delle università californiane, lo Stato di origine di Reagan, vennero finanziate proprio dal governo; miliardi di dollari venivano versati ogni anno dal Pentagono all’industria degli armamenti, il cosiddetto complesso militar-industriale; infine la stessa luna di miele tra il business e la Casa Bianca provocò una richiesta ancora maggiore di leggi, privilegi e contributi per gli investimenti da parte degli interessi organizzati. L’impero reaganiano fece crescere Washington e la sua popolazione “assistita” proprio mentre si proponeva di rivoluzionare la situazione, cosicché la migrazione verso la capitale continuò e anzi, accelerò negli anni Ottanta.

3.1 La porta girevole: dalla Casa Bianca alle società di pubblica mediazione

Un altro fenomeno molto vistoso in questi anni sarebbe stato quello dei pubblici ufficiali che “scivolavano” dall’altra parte per mettere l’esperienza e le conoscenze acquisite al servizio dei grandi interessi: i mercati della politica e del lobbismo, infatti, erano più strettamente collegati di quanto si potesse mai immaginare, attraverso quella che viene denominata “porta girevole”. Nel 1986, infatti, il Gucci Gulch, il “canyon dei lobbisti”, era frequentato anche da circa duecento ex parlamentari divenuti “esperti di pubbliche relazioni”: questi individui, peraltro, erano dei privilegiati, infatti come ex potevano

⁷ Theodore White; *The Making of a President* in Massimo Franco; *Lobby: il Parlamento Invisibile: candidati, gruppi di pressione e finanziamenti nell’America degli anni Ottanta*; Il Sole 24 Ore; 1988

entrare negli emicicli di Camera e Senato e frequentare tutti i luoghi strettamente riservati ai parlamentari, step necessario alla successiva perorazione dei problemi su cui avrebbe discusso il Congresso. Chiaramente buona norma avrebbe voluto che questi lobbisti della “porta girevole” fossero assenti a tale discussioni per non influenzare il voto con la loro sola presenza, ma spesso ciò non accadeva, anzi frequentemente il primo atto di un “ex” era proprio quello di spedire decine di lettere a varie associazioni segnalando che avrebbe continuato a “vedere i suoi vecchi amici” ancora in carica, e che li avrebbe potuti influenzare. Tant’è che quasi ogni grande lobbista ha al suo servizio almeno un ex “onorevole”, e peraltro in quel periodo cominciarono a usare la porta girevole anche molti membri degli staff governativi: decine di “reganauti”, infatti, si trasferirono dalla Casa Bianca al Gucci Gulch, per lo più per denaro. E che dire poi della riforma fiscale Gramm-Rudman, che istituiva tagli automatici alla spesa pubblica? Essa fu denominata non casualmente “La legge per la piena occupazione dei lobbisti”: infatti le 403 pagine della prima bozza uscita dal ministero del Tesoro alla fine del 1984 erano diventate 1363, in quanto erano così zeppe di eccezioni, esenzioni e altre trappole legali da distruggere l’obiettivo iniziale di approvare una legge chiara e semplice. David Stockman, direttore del Bilancio fino al 1985, descrisse con efficacia la pressione dei lobbisti su quella legge e l’effetto paralizzante che produsse: ebbene, molti di quei lobbisti erano ex funzionari dell’Amministrazione Reagan che conoscevano alla perfezione le maglie della riforma, i suoi punti deboli e gli interessi che essa poteva colpire o proteggere⁸.

3.2 L’ufficio di collegamento: la lobby presidenziale

Ma tutto questo, appunto, non sarebbe potuto essere possibile se anche il Presidente non avesse dovuto fare la corte alla “collina”, come si diceva a Washington parlando del Congresso, e a questo proposito può servire ricordare come la storia dei rapporti fra la Casa Bianca e il Parlamento sia stata sempre costellata da brevi lune di miele in coincidenza con i primi anni di mandato, e successivamente lunghi e sordi attriti. Tuttavia, come ogni gruppo di pressione che si rispetti, anche un presidente deve andare

⁸ David Stockman, *Il prezzo della politica*, in Massimo Franco, *Lobby: il parlamento invisibile: candidati, gruppi di pressione e finanziamenti nell’America degli anni Ottanta*, cit.

d'accordo con l'organo legislativo, sapersi muovere con diplomazia, insomma saper premere anche meglio dei lobbisti professionisti: Reagan, infatti, era considerato un ottimo lobbista, capace di esercitare un grande carisma sull'americano medio, cosa questa che servì moltissimo ai repubblicani, che in campagna elettorale se lo contendevano nei comizi, sapendo che il presidente era un catalizzatore di contributi a qualsiasi manifestazione di raccolta fondi. Ovviamente Reagan non faceva tutto da solo, infatti anche la Casa Bianca ha una sezione lobbistica, meglio chiamata "ufficio di raccordo col Congresso" (congressional liaison). L'organismo, creato da Kennedy, che per primo intuì l'importanza di disporre di un solido raccordo col Congresso, fu poi sviluppato dal suo successore Johnson e in parte anche da Carter. I livelli di intervento dell'ufficio erano tre: 1) un lavoro in tandem con la leadership del partito di provenienza; 2) lo scambio di favori; 3) coltivare i rapporti con il partito di opposizione quando si aveva bisogno del voto delle truppe avversarie: un lavoro, questo, dove contavano molto i contatti personali con gli indecisi, la continua consultazione dei presidenti dei due rami del Parlamento e l'incontro ogni settimana con i lobbisti delle altre fonti del potere governativo. Anche il Pentagono, all'epoca, aveva ben cinquanta persone impiegate in questo ufficio per coltivare i rapporti col Campidoglio; il Dipartimento di Stato ne aveva venticinque, ecc.: si stimava che i liaison lobbyists erano in un giro d'affari da quindici milioni di dollari l'anno. Tutte le proposte dei rami dell'esecutivo venivano esaminate dall'Office of Management and Budget, incaricato di coordinare la strategia dei vari uffici presidenziali, e si comprendeva anche un appuntamento settimanale tra il numero uno dei lobbisti del presidente e i capi delle congressional liaison dei vari dipartimenti.

4. L'impiego dei foreign agents

Anche i "foreign agents" sono una realtà importante nel sistema politico statunitense: alla loro libertà d'azione, infatti, si frappongono ben poche barriere. L'unica legge che ne regolava l'attività, il Mc Cormack Act, promulgata durante la Seconda Guerra Mondiale per scongiurare il pericolo della propaganda nazi-fascista, fu poi ritratta progressivamente lasciando mano libera agli "agenti", e in quarant'anni fu emendata più volte sempre in questa direzione. Nel 1980, ad esempio, per indurre il fratello del presidente Carter, Billy, a registrarsi come

lobbista della Libia, è stato necessario un fortissimo movimento d'opinione, dato anche il livello della personalità coinvolta: eppure, non si può certo dire che gli Stati stranieri si siano ritirati dalla piazza americana, anzi, così come i gruppi di pressione "autoctoni", anche gli interessi stranieri hanno avuto un incremento quasi parallelo negli anni dell'impero reaganiano. Infatti, i circa 1000 lobbisti stranieri del 1981 diventarono quasi 8000 nel 1986: tutto ciò perché gli Stati Uniti cercarono di riaffermare la propria influenza politica oltre i confini e specularmente i paesi influenzati ne trassero vantaggio, stringendo rapporti commerciali più stretti e affidandosi per questo, naturalmente, a esperti lobbisti. Ancor oltre, i politici che ricevono pressioni dagli agenti che lavorano per Stati esteri temono la fuga di segreti commerciali, in quanto la concorrenza straniera potrebbe assumerli come lobbisti qualche tempo dopo. Anche qui gli esempi sono innumerevoli: tantissimi, infatti, sono i funzionari che mettono un piede nella "porta girevole" mentre ancora lavorano nelle stanze del governo, prima di fare il passo finale. Un sottosegretario dell'epoca, ad esempio, mentre era ancora in carica contattò undici industriali brasiliani durante un viaggio di lavoro a Rio de Janeiro e di loro, tre firmarono poi contratti di lavoro per 444 mila dollari all'anno con la società di consulenza messa su dal sottosegretario dopo le dimissioni dall'incarico pubblico. L'esplosione del lobbismo straniero, in particolare, aveva in quegli anni in cima alla graduatoria i giapponesi, che nel 1985 sborsarono ai loro rappresentanti statunitensi 23 milioni e mezzo di dollari, senza contare le ramificazioni americane di industrie con base in Giappone.

4.1 L'AIPAC e l'influenza della potente lobby Israeliana

E a proposito di lobby straniere, menzione fondamentale dev'essere fatta a quella Israeliana, la cui capacità di condizionamento della politica americana è leggendaria e, per molti, inquietante, tanto che nel gennaio dell'89 alcuni ex esponenti governativi, fra cui l'ex sottosegretario di Stato George Ball, si risolsero all'insolito passo di presentare un esposto alla Federal Election Commission contro un organismo che secondo Ball "aveva fatto un enorme lavoro di corruzione del processo politico democratico". L'organizzazione in questione si chiama American Israel Public Affairs Committee (AIPAC), ma malgrado il nome è indipendente, almeno formalmente, dal governo israeliano e non è un PAC, bensì un comitato che non effettua contributi elettorali: è

tuttavia interamente dedita alla causa dello Stato ebraico e orienta una ottantina di PAC pro-Israele, i quali spesero nel ciclo culminato con le elezioni del novembre '86 quasi sette milioni di dollari⁹. Essa è di gran lunga la lobby più potente, meglio organizzata e finanziata fra quelle che operano nella sfera della politica estera. Si dice, infatti, che dal 1951, quando nacque con il nome di American Zionist Council per iniziativa di un lobbysta registrato come agente estero di Israele, abbia subito solo tre sconfitte, e ad esempio, solo nel 1985, Reagan fu costretto a venir meno alla promessa di una fornitura d'armi fatta personalmente a Hussein di Giordania. Nel 1986, ancora, l'allora Segretario di Stato George Shultz fu costretto a negoziare di fatto con i dirigenti dell'AIPAC, anziché con il Congresso, quale vendita di armi ai sauditi sarebbe stata accettabile, e nel 1987 non passò la cessione ai Sauditi di 1600 missili "Maverick". L'altro obiettivo primario dell'AIPAC è il mantenimento del livello elevato di aiuti economici (tre miliardi di dollari annui) e militari americani ad Israele, e il condizionamento della politica Usa in Medio Oriente. In conclusione, quindi, l'AIPAC è a tutti gli effetti lo strumento di influenza di Israele sul governo americano, potendo contare su sei lobbysti registrati, uno staff di altri ottanta, un bilancio annuale di cinque milioni di dollari raccolti attraverso donazioni e quote associative dei suoi 51000 membri, e un consiglio di amministrazione con al suo interno i rappresentanti delle maggiori organizzazioni ebraiche americane.

5. L'inizio della deregulation e la demolizione del sistema del New Deal

Infine, l'era Reagan fu anche quella che segnò l'uscita dell'America dalla lunga crisi che l'aveva attanagliata fin dal 1973: ciò sarebbe in gran parte avvenuto grazie alla nuova dottrina economica messa in campo dall'amministrazione, ossia la cosiddetta "Trickle-down economics", che aveva come fulcro essenziale, da un lato, la riduzione delle imposte sui

⁹Rodolfo Brancoli, *In nome della lobby: politica e denaro in una democrazia*, Garzanti, 1990

redditi da capitale, e dall'altro, il taglio progressivo alla spesa dello Stato. Questo insieme di riforme avrebbe, nel complesso, dato inizio alla deregulation, ovvero il sempre minore intervento dello Stato nell'economia, e avrebbe segnato, come ha detto Rodolfo Brancoli¹⁰, l'"inizio della demolizione del sistema del New Deal". A fronte dei livelli allarmanti dell'inflazione, tra la fine degli anni Settanta e l'inizio degli anni Ottanta la Federal Reserve, all'epoca diretta da Paul Volcker, decise improvvisamente di aumentare i tassi d'interesse portandoli a livelli senza precedenti, nel tentativo di rallentare quella che veniva giudicata un'economia surriscaldata¹¹. In effetti, già nel 1983 la Fed si riteneva orgogliosa di essere riuscita a ridurre l'inflazione dal 13,5 per cento del 1980 ad appena il 3,2 per cento del 1983: senonché alla felicità della Fed faceva da contraltare l'allarmante dato sulla disoccupazione, che schizzò al 9,7 per cento, raggiungendo così un livello mai visto dai tempi della Grande Depressione. In ogni modo, ci sarebbero voluti più di dieci anni per valutare i costi complessivi di quell'intervento: fatto sta, come il tempo avrebbe mostrato, che i tassi d'interesse alle stelle non avrebbero stroncato solo l'inflazione, ma avrebbero devastato anche le banche del paese, in particolare le casse di risparmio, specializzate nella concessione di mutui alle famiglie. Infatti, mentre i tassi d'interesse che riscuotevano sui mutui già erogati erano fissi, gli interessi pagati sui depositi aumentarono a dismisura e, di fatto, le casse di risparmio andarono sull'orlo del fallimento. Questa situazione avrebbe dovuto essere già chiara nel 1985, all'incirca: in quel momento, infatti, si sarebbe potuto prendere atto del problema e affrontarlo, se però il governo federale non avesse deciso di ricorrere a degli stratagemmi contabili per mascherare la realtà. L'amministrazione Reagan, infatti, decise di salvare le banche aiutandole a scoprire miliardi di dollari di attività di cui sino ad allora non si era sospettata l'esistenza: la "magia", così, si realizzò, permettendo alle banche di attribuire nel bilancio in corso un valore molto elevato all'avviamento, ovvero i profitti futuri previsti. Ma chiaramente, le correzioni sulla carta non potevano modificare la realtà: esse, infatti, dovevano ancora pagare sui depositi interessi più elevati di quelli che percepivano sui mutui, cosicché ci voleva ancora un altro "ingrediente", un ingrediente che comportava anche degli

¹⁰ Ibidem.

¹¹ Joseph Stiglitz, *I ruggenti anni Novanta. Lo scandalo della finanza e il futuro dell'economia*, Einaudi, 2005

inganni contabili. Reagan, infatti, aveva premuto parecchio sul pedale della deregulation, consentendo così alle banche di investire in nuovi settori a rischio, comprando persino i cosiddetti “titoli spazzatura”: c’era infatti la speranza che i profitti elevati che ne potevano derivare consentissero loro di risalire la china in cui le aveva spinte la Fed, salvandole dal baratro dell’insolvenza, il tutto a costo zero. Ma l’obiettivo non era fare della buona economia o della buona contabilità, né seguire prassi bancarie corrette, bensì soltanto rimandare la resa dei conti a un giorno in cui se ne sarebbe occupato qualcun altro. Cosicché, messe con le spalle al muro, le casse di risparmio cominciarono a concedere prestiti nel settore immobiliare: in questo, la riforma fiscale di Reagan del 1981 peggiorò le cose, concedendo rapide detrazioni per deprezzamento e altre enormi agevolazioni agli investitori immobiliari che, rendendosi astutamente conto di come le nuove regole fossero troppo belle per durare, decisero di sfruttarle fino in fondo e subito, senza alcun indugio. Così, i ripari fiscali in campo immobiliare si moltiplicarono a dismisura e le città si riempirono di inutili grattacieli pieni di uffici. A quel punto, sommersa da critiche sempre più aspre per la sua generosità fiscale, l’amministrazione Reagan cambiò rotta con la riforma fiscale del 1986, che non solo abolì queste enormi facilitazioni, ma addirittura impose forti limiti a questi ripari fiscali: cosicché, come la legge del 1981 aveva alimentato il boom, quella del 1986 accelerò l’inevitabile crisi. I prezzi scesero, i mutui non venivano restituiti e gli investimenti speculativi ad alto rendimento crollarono: nel 1988 le casse di risparmio non erano più malate, ma già in “terapia intensiva”, e tale terapia arrivò sotto forma di imponenti salvataggi finanziari da parte del governo. Il presidente Reagan, però, era riuscito in quello che forse era stato il suo intento. Ci erano voluti quasi dieci anni prima che gli errori dell’inizio del decennio-tassi d’interesse esorbitanti, deregolamentazione sconsiderata e trucchi contabili-risultassero evidenti e imponessero di trovare una soluzione. Nel frattempo, poi, in tutto questo marasma, il Congresso, attorno a cui cominciava da tempo ad aleggiare un clima di sfiducia e sospetto, come luogo simbolo della corruzione della politica nazionale e della malattia dell’intero sistema, fu nuovamente colpito al cuore da un enorme scandalo, immediatamente collegato proprio al crack delle Casse di Risparmio, da cui balzò in primo piano il nome di un finanziere e speculatore, Charles Keating, il quale avrebbe a sua volta messo nei guai cinque senatori. Cosicché, quando un numero elevatissimo di Istituti dichiarò fallimento o fu indotto a dichiararlo dagli organi di vigilanza, il costo dei rimborsi a carico dell’Erario

si rivelò enorme (oltre 140 miliardi di dollari). In ogni modo, poiché dall'andazzo che aveva portato a questa voragine avevano beneficiato entrambi i partiti, e ambedue portavano la loro parte di responsabilità, avendo i parlamentari preposti alla sorveglianza scelto di ignorare i segnali di allarme, la classe politica aveva chiaramente fatto quadrato e il crack in sé non divenne subito scandalo politico. Eppure, a riprova, ancora una volta, degli intrecci tra politica e denaro "interessato", i supervisori distratti, cioè i membri delle commissioni competenti, avevano incassato dalle lobby delle Casse 4.5 milioni di dollari di contributi per le rispettive campagne elettorali. A fronte della successiva inchiesta aperta dagli organi federali proprio in seguito allo scandalo Keating, sarebbe emersa ancora una volta la responsabilità trasversale di una larga parte del mondo politico di Washington, aumentando così ulteriormente la già diffusa sfiducia dei cittadini verso le istituzioni e accrescendo, d'altro canto, l'urgenza di intraprendere una seria azione di riforma del mondo politico Statunitense, responsabilità, questa, che sarebbe toccata in primis al prossimo Presidente, peraltro già vice di Reagan, George H.W.Bush¹².

¹² Rodolfo Brancoli, *In nome della lobby: politica e denaro in una democrazia*, cit.

Gli anni Novanta: tra tentativi di riforma e resistenze del “sistema”

1. La crescente consapevolezza della corruzione di Washington e lo scandalo delle Casse di Risparmio

Il decennio dei Novanta, dunque, si apriva con il Campidoglio messo globalmente sotto accusa dai media e dalla stampa nazionali, nonché circondato dalla più grande disistima pubblica: secondo un sondaggio condotto nel 1990 per la rete CBS e il New York Times, infatti, il 18% degli americani si diceva convinto che la grande maggioranza dei parlamentari fosse corrotta sul piano finanziario, il 22% che lo fosse solo la metà, il 40% che lo fosse almeno una parte¹. E in effetti anche i politici discutevano ormai apertamente di una crisi etica, di una “questione morale”, in quanto singoli casi di corruzione aperta, come quello Keating cui già si è fatto riferimento, mascheravano una tendenza a comportamenti generali che investivano il sistema stesso in un giro di denaro “interessato” che aveva per destinatario il parlamentare in forme perfettamente legali. La vera corruzione, si diceva, era la dipendenza quotidiana del

¹ Rodolfo Brancoli, *In nome della lobby*, Garzanti, 1990

parlamentare dal lobbyista e dal PAC, che legalmente ne finanziavano la campagna garantendogli il futuro, e ne integravano attraverso la pratica degli honoraria persino lo stipendio². Come detto, il crack delle Casse di Risparmio e il caso Keating accesero finalmente la “miccia” di questa enorme “bomba”. Peraltro, come Brancoli ancora una volta evidenzia, con questo sistema veniva meno anche qualsiasi distinzione di parte, che era o sarebbe dovuta essere basata sulla differenza di principi, proprio perché il finanziamento si rivolgeva ai destinatari di tutti i partiti indistintamente, sulla base del puro interesse di chi dava e del potere di chi riceveva, con quest’ultimo che era poi inesorabilmente vincolato a usare tale potere per ricambiare la generosità interessata. E infatti Keating, pur essendo un repubblicano, non ebbe alcuna remora a sovvenzionare quattro esponenti democratici: insomma, la dipendenza che si era creata da questo sistema aveva concorso a determinare una perdita di identità³, e proprio tale scandalo, appunto, determinò il montare definitivo di una pressione per la riforma, anche se l’esito sembrava incerto. Finalmente, i legislatori stessi ammettevano l’esistenza di un malessere, la necessità di rivedere norme etiche con troppe smagliature, la natura dei rapporti con i gruppi di interesse e, appunto, il sistema di finanziamento delle campagne elettorali. Tuttavia, i progetti di riforma hanno vaste implicazioni per la condotta pubblica e per gli equilibri politici: ad esempio, proprio tra gli effetti dell’intreccio stretto tra Congresso e denaro “interessato” c’è - come meglio si vedrà - il prodursi di una situazione di vantaggio del parlamentare uscente, che troppo spesso svuota la competizione elettorale di ogni significato reale. Non pochi, in effetti, spiegano così l’elevatissimo tasso di rielezione (superiore al 98% alla Camera nel 1988) e - dicevano i Repubblicani - il perpetuarsi del controllo dei Democratici sul corpo legislativo: di qui, dunque, la difficoltà generale di far maturare un consenso sui progetti di riforma di cui si discuteva, che non erano neutri nei

² Ibidem.

³ Ibidem.

loro effetti, con, poi, un contrasto di fondo tra i due maggiori partiti, che conferiva una dimensione particolare al dibattito. E infatti, dietro l'accanimento con cui fu perseguito lo speaker democratico della Camera Jim Wright, anche lui tra le illustri vittime degli scandali, non era difficile scorgere una motivazione di parte, ovvero l'intento dei Repubblicani di usare il fattore morale, in combinazione con una riforma del sistema di finanziamento delle campagne congegnata in modo da ridimensionare i vantaggi dell'uscente, per dare una spallata al controllo democratico del Congresso. Dopo il Watergate, infatti, il Congresso - cioè i democratici - aveva tenuto costantemente sotto tiro l'Esecutivo, cioè di fatto le Amministrazioni repubblicane, imbrigliandolo con una serie di norme etiche severe e sottoponendolo anche al regime di uno speciale magistrato autonomo dal Dipartimento di Giustizia (norme, queste, da cui però il Congresso si era sino ad allora esentato⁴). Infatti, mentre il governo federale era tutto sommato protetto dalla corruzione e dai conflitti di interesse (cosa che riguardava anche la riforma delle campagne presidenziali), nel caso del Congresso c'era appunto la sensazione che il sistema corrente che governava la condotta finanziaria dei suoi membri non funzionasse come avrebbe dovuto. Infatti, gran parte delle norme dell'epoca erano in vigore da un decennio, da quando Camera e Senato avevano istituito nella forma contemporanea le commissioni di probiviri e le regole sulla trasparenza finanziaria, in precedenza solo applicate alla Casa Bianca e all'Esecutivo. Ma il tempo e l'ingegnosità degli interessati, appunto, avevano eroso le norme, dando origine a una vasta "aneddotica" e ad una situazione dominata quantomeno dall'apparenza di vistosi conflitti di interesse: c'era stata una esplosione dei costi delle campagne elettorali, era cresciuto a dismisura il numero dei gruppi di interesse e dei lobbyisti e si era prodotta, in definitiva, una frammentazione del potere in seno al ramo legislativo. Come riporta ancora Brancoli, in un libro pubblicato nella primavera del 1990 da due politologi della Cornell University, Benjamin Ginsberg e Martin Shefter, si sosteneva che gli Stati Uniti stavano entrando in un sistema politico "post-elettorale", in cui cioè gli interessi in competizione avevano rinunciato a coinvolgere gli elettori e avevano ricondotto lo scontro interamente

⁴ Ibidem.

entro il “Palazzo”, attraverso gli strumenti dell’azione legale, un flusso incessante di denaro “politico” connesso al lobbying, e i media, mentre la gran parte delle elezioni veniva già decisa ad ogni effetto pratico prima che si aprissero i seggi. Cosicché, concludevano i due autori, non doveva sorprendere che lo stallo elettorale e la costante lotta istituzionale fossero accompagnati da una caduta continua della partecipazione al voto (appena il 37,6 per cento degli elettori aveva ritenuto di scomodarsi nelle elezioni Congressuali del 1986⁵).

2. Tentativi di riforma del Congresso e di George H.W.Bush

Tuttavia, proprio la riforma del sistema di finanziamento delle campagne elettorali per le cariche federali si rivelava uno degli ossi più duri, sebbene la necessità di “riformare la riforma” del 1974 presentasse più che mai urgenza: i PAC, i candidati e gli stessi comitati nazionali dei partiti, infatti, avevano mostrato una fantasia inesauribile nell’escogitare sempre nuovi modi per aggirare le limitazioni poste dalla legge. Tra i vari stratagemmi vi erano ad esempio i cosiddetti “leadership PACs”, ovvero PAC creati da personaggi con aspirazioni presidenziali per finanziare l’attività preliminare prima di dichiarare ufficialmente la candidatura e ricadere sotto la normativa che regola le campagne presidenziali. Ma anche gli stessi partiti avevano trovato il modo di aggirare le disposizioni della legge e di reinserire nel circuito i contributi illimitati di miliardari e grandi gruppi di interesse che la legge intendeva porre fuori gioco, inventando la distinzione tra denaro “soft” e denaro “hard”.

⁵ Ibidem.

2.1 L'aggiramento della "tempesta": i fondi "hard" e i fondi "soft" di Democratici e Repubblicani

Il denaro "hard" era quello raccolto nei modi e con i limiti imposti dalla legge per gli incarichi federali; il denaro "soft", invece, apparteneva tecnicamente a conti "non federali" raccolti dai comitati dei partiti, non soggetti quindi a limiti, divieti e requisiti di trasparenza. In aggiunta al comitato nazionale di partito, infatti, i democratici e i repubblicani avevano altri due comitati in ciascun ramo del Congresso, il cui compito era quello di raccogliere donazioni per finanziare le campagne con il denaro "hard", ma disponevano anche di un fondo "soft" che in teoria poteva solo essere usato in connessione con elezioni locali per attività dirette a "costruire" il partito, come la campagna per la registrazione dei cittadini in età di voto e per promuovere l'affluenza ai seggi il giorno delle elezioni. In realtà, però, quest'ultimo fondo diveniva un modo per incanalare ai comitati statali del partito denaro altrimenti illegale, che veniva usato in operazioni di fiancheggiamento delle elezioni congressuali e presidenziali. In un editoriale del 1990 il New York Times paragonava questo espediente al "collettore sotterraneo di liquido sporco" e, in effetti, con tale sistema, i partiti passarono a incamerare dai 15 milioni di dollari del 1980 ben 100 milioni otto anni dopo. Ovviamente, poi, non esistono obblighi di pubblicità, cosicché restano segreti proprio i contributi maggiori. Uno studio del Center for Responsive Politics pubblicato nel dicembre del 1989⁶ si concentrava su 28.5 milioni di dollari di contributi privati arrivati alle organizzazioni locali di partito in nove stati durante la campagna del 1988: in nove stati particolarmente importanti per le elezioni presidenziali, cioè, i repubblicani avevano raccolto 16.7 milioni e i democratici 11.8. Ma in quale maniera? La legge sulle elezioni federali, infatti, non consentiva donazioni da parte di aziende e limitava a 1000 dollari per elezione il contributo individuale, senonché molti stati consentivano contributi aziendali e individuali illimitati per le organizzazioni locali di partito. Ogni parvenza di distinzione tra denaro "soft" e denaro "hard", dunque, scompariva quando

⁶Ibidem.

le donazioni venivano sollecitate direttamente dai segretari amministrativi delle campagne presidenziali (diversi dai segretari amministrativi dei partiti) e venivano poi girate alle organizzazioni statali per coprire spese che altrimenti avrebbero dovuto essere fronteggiate con i fondi del finanziamento pubblico, i quali potevano così essere destinati interamente all'acquisto di campo televisivo per battere a tappeto con gli spot pubblicitari i "mercati" più importanti. Dunque, nel porre mano a una riforma del sistema di finanziamento delle campagne federali era necessario individuare soluzioni che da un lato non trovassero rimedi ancora più rovinosi per il sistema e dall'altro, non si scontrassero con il Primo Emendamento della Costituzione. A tal proposito, la sentenza della Corte Suprema del 1976 sancì la costituzionalità del limite posto all'importo dei contributi, quella del finanziamento pubblico delle campagne presidenziali e, in questo contesto, di un tetto alle spese elettorali, mentre dichiarò l'incostituzionalità delle norme che stabilivano limiti contributivi per i fondi personali o familiari del candidato, limiti di spesa complessivi della campagna e individuali del candidato, nonché limiti alle "independent expenditures". Proprio l'assenza di limiti a quanto un individuo poteva spendere di suo, dunque, concorre a spiegare la trasformazione che si operò del Senato in un club di miliardari: il problema principale dell'aspirante che si buttava nella mischia, infatti, era quello di acquisire credibilità, e la chiave della credibilità in quanto candidato era innanzitutto il denaro di cui questi disponeva per finanziare la sua campagna. In questo senso, i miliardari acquisivano una credibilità istantanea, senza neppure dover sprecare tempo a corteggiare finanziatori e senza incorrere nelle spese del fund-raising, e proprio questa capacità illimitata di spesa semplicemente attingendo al proprio patrimonio, costituiva il primo ed essenziale motivo che scoraggiava qualsiasi sfidante privo di una identica fortuna. D'altro canto, poi, la possibilità che comparisse all'orizzonte un qualche miliardario spingeva gli uscenti ad ammassare veri e propri tesori da spendere nella campagna di rielezione, aumentando così irrimediabilmente la dipendenza dagli interessi organizzati. Ancor oltre, però, un eventuale progetto di riforma doveva fare pure i conti con le finalità diverse che perseguivano i due partiti: al centro della contesa c'era ovviamente sempre il denaro. Tuttavia i democratici, che avevano una base più ristretta di finanziatori potenziali, temevano la eliminazione o anche solo la riduzione dei finanziamenti PAC, il fattore forse determinante per il loro mantenimento del controllo sul Congresso in questi anni di grande forza repubblicana, e avrebbero accettato, dunque, misure

limitative dei PAC solo se fossero stati introdotti il finanziamento pubblico almeno parziale e il tetto di spesa, mentre i repubblicani, che non avevano problemi di reperibilità dei finanziamenti, erano contro i PAC ma anche contro il finanziamento pubblico e il tetto delle spese, ritenendo di dover sfruttare al massimo la propria capacità finanziaria per sfidare gli uscenti (all'epoca in maggioranza democratici). Cosicché, presentando il suo progetto di riforma nel giugno del 1989, il repubblicano Bush aveva non a caso ribadito la sua opposizione sia al finanziamento pubblico che ai limiti di spesa nelle campagne del Congresso, sostenendo che il sistema avrebbe portato ad una erosione della partecipazione al processo politico, che avveniva appunto attraverso il sostegno finanziario ai candidati, i quali avrebbero pur dovuto dimostrare la loro capacità di attirare tale sostegno privato, e avere modo di portare il loro messaggio politico a quanti più elettori possibile. Occorrevano, invece, secondo Bush, "riforme che riducessero il ruolo degli interessi particolari, accrescessero quello degli individui e rafforzassero i partiti". Queste, dunque, erano le sue proposte: riguardo i PAC, voleva eliminarli tutti, meno quelli cosiddetti "ideologici", dunque via i PAC dei sindacati, delle aziende e delle associazioni di categoria, da cui era venuto quasi il 90 per cento dei contributi ai candidati durante le ultime elezioni, e così pure i "leadership PACs"; quelli sopravvissuti, invece, avrebbero visto ridotto della metà l'importo del contributo massimo a un candidato; invariato, invece, sarebbe rimasto il contributo ai partiti a livello nazionale. Sarebbe rimasta poi la possibilità delle spese "indipendenti", ma gli elettori, in questo caso, avrebbero dovuto ricevere tutte le informazioni necessarie ad identificare la paternità della campagna che veniva condotta a questo modo pro o contro un candidato. Riguardo i partiti politici, invece, Bush proponeva che avrebbero dovuto spendere due volte e mezzo la somma che potevano spendere in quel momento per sostenere i propri candidati al Congresso; riguardo i candidati uscenti, poi, i parlamentari non avrebbero potuto più accantonare i fondi avanzati dopo una campagna elettorale e usarli nella elezione successiva, poiché il surplus sarebbe dovuto essere liquidato dopo ogni elezione o girandolo al partito di appartenenza, oppure restituendo i contributi ai donatori, o devolvendolo all'Erario per ridurre il debito pubblico. Infine, riguardo alle campagne presidenziali, Bush non prevedeva nessun limite alla raccolta e all'impiego di "soft money", ma pubblicità piene di "entrate" e "uscite" dei partiti a livello federale.

Il senso politico complessivo del pacchetto, tuttavia, non era difficile da cogliere: le proposte, infatti, miravano solo a limitare tutti i vantaggi che il sistema attuale assicurava ai democratici sul piano finanziario e con gli strumenti a disposizione degli uscenti, ingigantendo, così, i punti di forza dei repubblicani. La riforma inviata dal Presidente al Congresso, dunque, si inseriva nella discussione che già impegnava la leadership al Senato in modo informale, e alla Camera una “task-force” bipartitica di sedici membri, e non toccava la Federal Election Commission, creata dal Congresso nel 1974 per assicurare il rispetto delle norme introdotte per regolamentare il finanziamento delle campagne elettorali. La FEC, però, così com’era, era diventata anch’essa parte del problema, in quanto rientravano nelle sue responsabilità l’amministrazione dei fondi pubblici nelle elezioni presidenziali e dei programmi che assicuravano la pubblicità di introiti e spese, l’interpretazione delle leggi elettorali, le indagini delle possibili violazioni e l’avvio di azioni legali nel caso di infrazioni, ed essa lasciava guardarsi con caso assai a desiderare quando doveva far rispettare la legge, finendo per avallare interpretazioni lassiste e chiudere gli occhi su violazioni dello spirito delle norme⁷.

Nel dibattito pubblico seguito alla presentazione di queste proposte di riforma emerse non soltanto tutta la difficoltà di far maturare un consenso bipartitico, essenziale per la sua traduzione legislativa, ma anche la difficoltà oggettiva di regolare il flusso del denaro nel processo politico democratico, nel momento in cui ci si sforzava di bilanciare l’esigenza di alimentarlo adeguatamente con quella di contenere il peso condizionante dei finanziamenti privati. Peraltro, a prescindere dalla possibilità di raggiungere un accordo politico per l’abolizione dei PAC, era intanto molto dubbio che la distinzione operata da Bush tra PAC “di interesse” e PAC “ideologici” reggesse ad un vaglio costituzionale, e tra le varie obiezioni che venivano mosse a questa, la principale era che, dei due grandi problemi da affrontare, ovvero la quantità di denaro che il candidato doveva raccogliere e la sua provenienza, solo il secondo era messo comunque a fuoco, mentre era il primo a fare da volano al sistema. Per arrivare poi a contenere le spese attraverso i limiti che per la Corte Suprema potevano solo essere volontari occorreva che il candidato avesse l’incentivo del finanziamento pubblico almeno parziale, ma Bush, come detto, l’aveva categoricamente respinto.

⁷ Ibidem.

3. L’amministrazione Clinton e il proseguimento delle riforme

Nel 1992, peraltro in prossimità della scadenza del mandato di Bush, i Democratici riuscirono a far passare un nuovo provvedimento di legge in entrambi i rami del Congresso, ma si scontrarono direttamente contro il veto del Presidente, e peraltro il tentativo di superare questo fallì per nove voti al Senato. La successiva elezione di Bill Clinton in quell'anno risolleò le speranze che la legge fosse approvata, con una maggioranza Democratica al Congresso e un Democratico alla Casa Bianca: tuttavia Clinton non fece della questione una delle sue priorità, cosicché i Democratici alla Camera si mossero assai lentamente. Aspettarono, infatti, fino al Novembre '93 per portare il provvedimento alla Camera e poi fino all'Agosto '94 per nominare dei relatori che sistemassero le differenze sostanziali con l'analogo bill passato al Senato nel luglio '93, ma con l'avvicinarsi delle mid-term Congressuali, i Senatori Repubblicani usarono una manovra Parlamentare per bloccare una relazione sul provvedimento⁸. Le speranze di superare lo stallo furono di nuovo riaccese l'11 giugno 1995, quando nel New Hampshire Clinton e Gingrich, stringendosi la mano, fecero la promessa solenne di creare una commissione bipartisan per riformare le leggi sui finanziamenti delle campagne elettorali: ma ancora una volta queste speranze furono rapidamente deluse. Nel giro di una settimana, infatti, Clinton propose di creare una commissione le cui risoluzioni sarebbero state inviate al Congresso per un voto diretto, senza possibilità di emendamenti; Gingrich chiamò la mossa del Presidente un "espediente", ma aspettò fino a novembre per fare la sua proposta, ovvero una commissione meno potente senza una procedura di voto diretta, cosicché, alla fine dell'anno, i riformatori sarebbero stati costretti ad ammettere che l'idea della Commissione era ormai fallita. Di fronte, dunque, all'apparente impossibilità di procedere su questa strada, alcuni congressman portarono avanti tentativi indipendenti, come la parlamentare della Camera Linda Smith, seguita dal collega Christopher Shays e

⁸ *Campaign Finance Reform*, CQ Almanac; Kenneth Jost; CQ Press; 1996

da diversi altri esponenti Democratici, attraverso un bill chiamato Bipartisan Clean Congress Act, nel 1995. Il progetto analogo al Senato - il Senate Campaign Reform Act, dello stesso anno - veniva messo assieme dal Repubblicano John McCain dell'Arizona e dal Democratico Russ Feingold, seguito dal "freshman" Fred Thompson del Tennessee. Sul primo fronte, la Smith intendeva usare una cosiddetta "discharge-petition" per portare il provvedimento fuori dalla commissione, nell'aula della Camera, pur essendo questa un'opzione dall'assai difficile riuscita, mentre al Senato i promotori del bill vedevano maggiore facilità per l'approvazione.

3.1 Tra lotta alle lobby e proseguimento della deregulation

Frattanto, un altro anno di elezioni si avvicinava e molti membri del Congresso annunciavano che non si sarebbero ricandidati perché ormai scettici sulla reale capacità dell'istituzione di portare cambiamento: cosicché, in questo clima di crescente sfiducia e urgenza di riformare il sistema, anche il Presidente Clinton aggiunse la sua voce nel suo discorso sullo Stato dell'Unione del gennaio '96. Dopo essersi congratulato con i parlamentari per aver rafforzato la trasparenza nel ricorso ai lobbisti e aver bandito regali e pranzi con questi, il Presidente affermò che voleva "sfidare il Congresso ad andare oltre, eliminando l'influenza degli interessi particolari sul sistema attraverso il passaggio del primo provvedimento bipartisan di riforma del sistema di finanziamento elettorale"⁹. Osservatori esterni, tuttavia, espressero da subito scetticismo sulla possibilità che il crescente scontento riguardo i metodi di finanziamento delle campagne avrebbe realmente spinto il Congresso ad agire, e questo perché, come affermava il professore di scienze politiche della New York University Candice Nelson, non si trattava di una questione "calda" per gli elettori, dunque i membri del Congresso non vedevano questi metter loro pressione e chiedere cosa avrebbero fatto con la riforma¹⁰.

⁹ Ibidem.

¹⁰ Ibidem.

Oltre a ciò, tuttavia, l'epoca dell'amministrazione Clinton si sarebbe contraddistinta per l'ascesa al potere nel Partito Democratico della corrente dei New Democrats, che faceva capo a Bill Clinton stesso: essi erano un ampio gruppo di parlamentari, accademici ed esperti di politica secondo cui, in passato, il partito si era dimostrato eccessivamente incline alle soluzioni burocratiche e troppo poco sensibile all'impatto delle proprie politiche sul mondo degli affari e sul mercato. Al tempo stesso, però, come afferma Joseph Stiglitz nel suo libro "I ruggenti Anni Novanta", "era ormai chiaro che non sempre i mercati funzionavano bene" e, ancora, "alla radice del problema degli anni Novanta (e della recessione che ne sarebbe poi seguita) sta il fatto che lo Stato non intervenne a sufficienza, che le regole non erano troppe, ma troppo poche"¹¹. In tal modo, quando Clinton assunse la presidenza, lo stesso Stiglitz e vari altri esperti che furono chiamati da lui a Washington sperarono che avrebbe restituito allo Stato il ruolo che gli competeva, dopo la deregolamentazione sfrenata avviata con Reagan e Bush: il compito di tutti costoro, dunque, era quello non di deregolamentare, quanto piuttosto di individuare il giusto contesto normativo¹². E, dice ancora Stiglitz, "in alcuni settori questo fu fatto, ma in altri anche loro si fecero prendere la mano dalla deregulation finalizzata a favorire il mondo degli affari a tutti i costi". Dunque l'amministrazione Clinton si illuse di poter ottenere la "crescita a buon mercato" semplicemente con la "vacuità dell'economia della bolla speculativa"¹³, quindi anziché ridurre i consumi per finanziare l'espansione, gli Stati Uniti contrassero debiti esteri sempre più ingenti, anno dopo anno, al ritmo di oltre un miliardo di dollari al giorno: ciò, spiega Stiglitz, fu fatto per ridurre il divario sempre più profondo tra i risparmi degli Americani e gli investimenti - divario manifestatosi seriamente già sotto la presidenza Reagan, e poi aumentato con Bush padre e lo stesso Clinton. In breve tempo, però, il presidente si convinse che la riduzione del deficit, nel '92 al 4,7 per cento del Pil, dovesse diventare la sua priorità assoluta: ciò, naturalmente, significava accantonare gran parte dei programmi sociali che avevano motivato lui e molti suoi seguaci, ma si sperava,

¹¹ J. E. Stiglitz; *I ruggenti anni Novanta. Lo scandalo della finanza e il futuro dell'economia*; Einaudi; 2005

¹² Ibidem.

¹³ Ibidem.

appunto, che almeno tale riduzione avrebbe portato a una riduzione degli interessi a lungo termine sul debito che, a sua volta, avrebbe favorito un aumento degli investimenti tale da rimettere in moto l'economia. Tuttavia, sempre secondo Stiglitz, riducendo il deficit l'amministrazione Clinton finì per ricapitalizzare numerose banche americane, e fu proprio questo atto non intenzionale, più di qualsiasi altra cosa, a rimettere in moto l'economia. A seguito della *débâcle* delle casse di risparmio, infatti, furono adottate nuove regole che imponevano alle banche di costituire riserve adeguate a cui attingere in caso di indebolimento del portafoglio prestiti, ma naturalmente, la quantità di capitali di cui le banche hanno bisogno è direttamente proporzionale alla portata del rischio che queste si assumono. Da questo punto di vista i titoli di Stato a lunga scadenza sono rischiosi, anche se non vi è possibilità di inadempienza; dunque, malgrado il governo stesse imponendo norme più rigorose alle banche, nel 1989 la Fed decise di consentire a queste di considerare i titoli di Stato privi di rischio, con tutto il vantaggio che chiaramente derivava loro da ciò. Tale misura, infatti, aumentava la loro redditività a breve termine, dal momento che i titoli a lunga scadenza avrebbero assicurato rendimenti elevati, cosicché, utilizzando i fondi di deposito per acquistare titoli a lunga scadenza, queste riuscirono a ottenere profitti molto alti. Questa, tuttavia, era anche una strategia molto pericolosa, poiché se i tassi d'interesse fossero saliti - cosa che sarebbe potuta benissimo succedere se il deficit fosse rimasto fuori controllo - i prezzi delle obbligazioni sarebbero crollati, lasciando di nuovo il governo federale col compito di rimettere in salvo l'economia. I titoli a lunga scadenza, d'altronde, offrivano tassi d'interesse superiori rispetto a quelli a breve termine, per risarcire gli investitori del rischio di una diminuzione di valore: in tal modo, sebbene sarebbe stato opportuno imporre alle banche di continuare ad accantonare delle riserve per tutelarsi dal rischio di una diminuzione del prezzo dei titoli di Stato a lunga scadenza, le cose andarono diversamente e le banche si guardarono bene dal farlo. Fortunatamente, in parte per il successo di Clinton nel ridurre il deficit, gli interessi a lungo termine diminuirono bruscamente, e d'altro canto i prezzi dei titoli a lunga scadenza aumentarono, di modo tale che, come risultato del loro gioco rischioso, le banche registrarono un aumento dei guadagni. E poiché, dunque, in quel momento i tassi d'interesse erano bassi, cosa che faceva dei titoli a lunga scadenza un investimento meno allettante, le banche cominciarono a cercare occasioni di profitto altrove, e tornarono quindi alla loro attività precipua, ovvero la concessione di prestiti: insomma, fu la rinnovata disponibilità delle

banche a concedere prestiti a fare davvero la differenza, e il programma di riduzione del deficit dell'amministrazione Clinton, con l'effetto involontario di ricapitalizzare le casse di risparmio, rimise in moto l'economia. Tuttavia, pur con un indice della disoccupazione in calo e un'inflazione tenuta a freno, i salari reali non crescevano, mentre i consumi erano semplicemente tenuti a galla dai prezzi dei beni più elevati, mantenendosi dunque a livelli soddisfacenti: ma salari bassi, crescita elevata e produttività in un aumento significavano una sola cosa, ovvero profitti più alti, e i profitti più alti, uniti a tassi d'interesse modesti, portarono al boom dei mercati finanziari. La domanda di deregolazione si faceva sentire da tempo, e negli anni Novanta chi intravedeva i guadagni sostanziosi legati alla deregulation non esitava a investire per ottenerla, stanziando milioni di dollari a favore di campagne elettorali e lobbisti: tra le aziende che hanno speso di più per esercitare pressioni politiche attraverso le lobby alla fine degli anni Novanta ci sarebbero state proprio quelle attive nei settori bancario e delle telecomunicazioni e schierate contro le norme ambientali e il risparmio energetico. Si stima, infatti, che gli sforzi per evitare l'approvazione di regole necessarie sono stati altrettanto ingenti: il settore della contabilità ha speso 15 milioni di dollari a fini lobbistici tra il 1998 e il 2000, contribuendo alla campagna elettorale di oltre il 50 per cento dei deputati e del 94 dei senatori. L'economia americana in rapida evoluzione, poi, ha fatto anche sì che le disposizioni di legge fossero sempre meno allineate alle necessità, e che i profitti resi possibili dalla deregulation continuassero ad aumentare, e in tal senso, la politica degli anni Novanta non fece altro che provvedere all'offerta"¹⁴. I New Democrats, infatti, si volevano distinguere dagli Old Democrats, considerati tradizionalmente "anti business" e "pro regolamentazione", volevano costruirsi una reputazione di gente favorevole al mondo imprenditoriale, spingendo la deregulation addirittura oltre i limiti già raggiunti, e con il controllo repubblicano del Congresso nel 1994, la deregolamentazione divenne proprio uno dei temi sui quali i neodemocratici potevano unire le forze con gli Old

¹⁴ Ibidem.

Republicans, per dimostrare che avevano superato un punto morto.

Frattanto, poi, la Fed, all'epoca guidata ancora da Alan Greenspan, avrebbe sottovalutato la crescita continua e inarrestabile del mercato azionario che sarebbe ripresa proprio in quegli anni, dando così luogo alla formazione indisturbata di quella che si sarebbe rivelata un'enorme bolla speculativa.

3.2. Il North American Free Trade Agreement (NAFTA) e il Permanent Normal Trade Relationship (PNTR)

Adottando un altro punto di vista, però, come fa John MacArthur in *La Casta Americana*, Bill e Hillary Clinton, in fondo, lasciarono il loro segno distintivo nella vita politica abbracciando iniziative “business-friendly” ispirate alla leadership del consiglio democratico, che era un vero e proprio partito dentro il partito. Essenzialmente, i Clinton sconfinarono nel territorio tradizionalmente Repubblicano-con trattati commerciali corporate e pro-Wall Street come il North American Free Trade Agreement (NAFTA) e il Permanent Normal Trade Relations (PNTR) stipulato con la Cina, tagli al welfare mascherati da riforme che tagliarono fuori otto milioni di persone dal sistema di assistenza sociale, assieme anche ad un'abbondanza di retorica economica sulla “terza via”, a sua volta, come dice Mac Arthur, solo un altro nome per definire la deregulation finanziaria¹⁵. Macchine politiche nell'anima, Bill e Hillary mostrarono un ultimo cenno di idealismo nell'estate del 1993, quando Hillary volle presentare la riforma del sistema sanitario come la prima grande iniziativa legislativa da attivare. Frattanto, però, il suo consorte insisteva nel portare avanti l'accordo NAFTA, già negoziato dall'ex Presidente Bush ma non ancora approvato legalmente, rimandando, così, il programma socialmente progressivo proposto dalla moglie: dunque, contro la volontà degli organi costituenti, del nucleo delle organizzazioni sindacali e dei

¹⁵ John R. MacArthur; *La Casta Americana*; Casini; 2010

lavoratori meno abbienti del suo stesso partito, Clinton riuscì a far passare il NAFTA all'esame del Congresso, abilmente coadiuvato dal Business Roundtable e dal suo rivale occasionale Newt Gingrich, mentre il piano di riforma sanitaria della First Lady, vera e propria minaccia per le compagnie assicurative e le industrie farmaceutiche, ebbe la peggio. Un altro tra i grandi successi apparenti, poi, sarebbe stata la regolarizzazione dei rapporti economici con la Cina, di cui si sarebbe occupato in prima persona Mickey Kantor: Kantor, rappresentante commerciale degli Stati Uniti nei primi anni della presidenza Clinton e responsabile di negoziare gli accordi commerciali, ben esemplificava sia il successo a breve termine sia i problemi a lunga scadenza legati a quei primi risultati positivi. Nelle trattative commerciali per l'ingresso della Cina nel Wto, Kantor aveva sostenuto che questo paese dovesse ricevere il trattamento riservato ai paesi sviluppati¹⁶ e quindi ridurre rapidamente le tariffe doganali (ai paesi in via di sviluppo veniva invece lasciato più tempo per adeguarsi dopo l'ammissione al Wto): il fatto che questa fosse un paese povero in via di sviluppo e, quindi, che le regole del Wto prevedessero tempi più lunghi per la riduzione delle tariffe doganali ai livelli concordati, significava ben poco per lui. Poi, però, nel 1999, mentre procedevano le trattative e il primo ministro cinese Zhu Rongji si recava negli Stati Uniti per firmare l'accordo, il Tesoro insistè per una rapida apertura dei mercati finanziari cinesi allo scopo di consentire, ad esempio, l'afflusso di capitali speculativi a breve termine, e alle banche americane di vendere i loro rischiosi derivati. La Cina, però, era riluttante in questo senso, avendo visto quale devastazione avesse provocato la recessione dell'Est asiatico nel 1997, all'origine delle recessioni in Thailandia, Corea, Indonesia e Malaysia: il paese del dragone, invece, era stato risparmiato perché, pur avendo aperto le porte agli investimenti esteri diretti e a chiunque desiderasse costruire fabbriche e creare posti di lavoro, non aveva dato il benvenuto ai capitali in fuga, in quanto sapeva che portavano enorme instabilità, ma nessun incremento della crescita. Persino il rappresentante commerciale Americano capì che qui stava chiedendo troppo alla Cina, ma pur avendo poco senso dal punto di vista economico, l'insistenza nell'apertura dei mercati

finanziari servì gli interessi a breve termine degli Stati Uniti. Quando, dunque, Zhu Rongji si vide costretto a rientrare in Cina a mani vuote - infatti non era disposto a mettere in pericolo la stabilità del suo paese e si rifiutò di accogliere le richieste del Tesoro - vi fu una grave battuta d'arresto per coloro che in questo Paese stavano lavorando per le riforme e una maggiore integrazione nel mondo: ciò perché erano stati messi in pericolo gli interessi dell'America. In questo caso, tuttavia, i riformisti recuperarono e la Cina entrò poi nel Wto: mentre l'America tirava per le lunghe la fase negoziale per la sua ammissione, la Cina preparò l'economia al nuovo regime commerciale e di fatto, ebbe quel tempo in più che aveva chiesto e che gli Stati Uniti le avevano rifiutato.

Il segnale del successo politico di Bill Clinton alla Casa Bianca, in ogni modo, sarebbe stato la sua rielezione nel 1996: il suo eccezionale contributo al "partito del popolo", cioè, consistette nell'ottenere parità di finanziamenti rispetto al partito degli imprenditori, i Repubblicani, ai massimi livelli della finanza d'impresa.

Tuttavia, in parte a causa del NAFTA e del fallimento della riforma sanitaria, nel 1994 i democratici avevano perso il loro dominio, durato quarant'anni, sulla Camera, assieme alla maggioranza in Senato.

3.3. La dottrina della "terza via" e il predominio di Wall Street: la scalata dei Clinton nel Partito Democratico

Frattanto, proprio a partire dal periodo alla Casa Bianca, i Clinton presero il totale controllo sul Partito Democratico, e cominciarono dunque a prepararsi per la futura discesa in campo di Hillary: come conseguenza, chiunque si sarebbe opposto al loro intento sarebbe stato neutralizzato senza troppi problemi. In effetti, la prima illustre vittima del loro potere sarebbe stato il centrista governatore del Vermont Howard Dean, candidato alle primarie democratiche del 2004: la più grave slealtà da lui commessa sarebbe stata quella di raccogliere fondi del tutto autonomamente, senza l'autorizzazione dei capi del partito, guidato da Bill e Hillary Clinton. La coppia presidenziale, infatti, non temeva tanto un'eventuale vittoria di Dean su Bush, cosa che avrebbe ritardato o annullato la scalata di Hillary alla presidenza: secondo l'ex first lady, infatti, solo la candidatura di Howard Dean si opponeva molto minacciosamente al suo potere nelle fila del Partito Democratico, in quanto, a differenza di John Kerry e degli

altri candidati, Dean non dipendeva dalla normale tesoreria del Partito Democratico, controllata appunto dai coniugi. Quindi, per mantenere le redini del partito per i successivi quattro anni, Hillary avrebbe dovuto impedire a Dean e al suo esercito di volontari di aggiudicarsi la candidatura: così, con quell'obiettivo in mente, si riunì in consiglio assieme a Bill e ad altri advisor per escogitare una duplice strategia: da un lato avrebbe fatto quanto in suo potere per sostenere John Kerry o qualunque democratico che potesse rappresentare un'alternativa a Dean, dall'altro, si sarebbe proposta lei stessa quale rappresentante di un'ampia fetta del suo partito che andava a destra e sinistra. E ancora una volta, i coniugi riuscirono nel loro scopo: infatti, con il crollo di Dean e lo scatto di Kerry alla candidatura, le priorità della Clinton slittarono, in quanto "il futuro di Hillary dipendeva dalla permanenza di George W. Bush alla Casa Bianca".

Hillary, infatti, nativa dell'Illinois, designata dal suo stesso consorte come candidata democratica al Senato di New York nel 2000, "adesso doveva dare l'impressione che stesse tentando tutto il possibile per portare avanti la causa di John Kerry"¹⁷, quando, in realtà, stava facendo ben poco: e in effetti, come riporta Edward Klein, biografo di Hillary, allo stesso tempo, come con Dean, "la Clinton aveva altresì bisogno di impedire a Kerry di far suo il Partito Democratico", e uno degli elementi chiave della sua strategia consisteva nel rafforzare la propria influenza sul meccanismo di raccolta di sovvenzioni per mezzo di Terry McAuliffe, il presidente del Comitato Democratico Nazionale designato dai Clinton. E infatti, come scrisse l'ex consigliere politico di Bill Clinton, "McAuliffe occupava una posizione dominante nelle operazioni di reperimento dei finanziamenti: "Democratici facoltosi elargivano denaro alle persone che gli venivano indicate quando veniva loro detto di farlo, tramite un agevolato metodo di raccolta fondi". [...] Sono ancora gli assegni "pesanti" a farla da padrone-e i Clinton controllano l'intero processo".

¹⁷ John R. MacArthur; *La Casta Americana*; Casini; 2010

L'AMMINISTRAZIONE BUSH JUNIOR: IL RITORNO IN GRANDE STILE DELLA "CASTA"

1. La "dubbia" elezione di George W. Bush

Mentre i Clinton compivano la scalata ai vertici del Partito Democratico, il nuovo millennio si apriva con un nuovo, clamoroso, episodio che, come dice John MacArthur, metteva seriamente in dubbio l'assunto per cui l'America sia una democrazia-rappresentativa, popolare e costituzionale: come fu possibile, infatti, che durante le elezioni presidenziali del 2000 George W. Bush fu eletto Presidente con la minoranza dei voti popolari?¹ Per spiegare questo "enigma", alcuni citerebbero i ballottaggi annullati nella contea di Palm Beach, in Florida (che sarebbe dovuta andare ad Al Gore), la candidatura indipendente di Ralph Nader (che però conquistò voti indipendentemente da Gore) o una Corte Suprema USA aggressiva e costituzionalmente discutibile, che annullò l'ordine della Corte Suprema della Florida di conteggiare di nuovo i voti in tutto lo Stato. "Pochi cittadini ben informati, forse più raffinati, accuseranno di estrema anti-democraticità il collegio elettorale, protetto come un santuario dall'articolo II, sezione I, della Costituzione", dice sempre MacArthur. Ma anche al di là delle possibili controversie legate al conteggio del voto in Florida, secondo l'autore, questi

¹ John R. MacArthur; *La Casta Americana*; Casini; 2010

“cittadini ben informati” avrebbero sempre potuto indignarsi dinanzi al fatto che il voto di un solo Stato aveva avuto il potere di scegliere il prossimo Presidente degli Stati Uniti. Infatti, la vittoria di Bush nel collegio elettorale (per 271 voti contro 266) e la sconfitta nel voto popolare rappresentarono per la quarta volta nella storia americana una situazione in cui il candidato più popolare perdeva le elezioni presidenziali: nell’opinione di MacArthur, di sicuro il collegio è un ostacolo al processo di selezione del Presidente. La Costituzione americana prescrive che il regolamento legislativo dei singoli Stati “nomini, secondo modalità conformi alle direttive indicate dalla legislatura”, un numero di elettori del Presidente equivalente al totale dei deputati e dei senatori USA in quel determinato Stato”², in tutto 538 persone che eleggono il Presidente e il Vicepresidente: il dettato costituzionale, tuttavia, non si pronuncia in merito alle procedure che regolano lo svolgimento del voto popolare. In generale, dei 51 Stati, quarantotto usano la formula dell’asso pigliatutto, ma questa ha più a che vedere con il potere dei partiti politici che con un qualunque senso di giustizia equa: per quanto anti-democratico potrebbe essere ritenuto il collegio elettorale, ciò, dice sempre MacArthur, non spiega l’“inquinata” vittoria di Bush. Secondo l’autore, infatti, vi è sempre un duopolio bipartitico che decide le regole del gioco, tale che “lo Stato, ufficialmente incaricato di vigilare sul corretto svolgimento delle consultazioni elettorali, è anche elemento importante di una fazione il cui interesse primario è vincere le elezioni”³, di modo che, nonostante sia in vigore una legislazione federale che promuove l’uniformità delle procedure di voto, in oltre tremila contee, parrocchie e città autonome, la registrazione dei votanti e i seggi circoscrizionali sono ancora controllati da funzionari di partito che devono rispondere del loro operato a membri ufficiali dello Stato,

² Ibidem.

³ Ibidem.

la cui lealtà è più orientata verso il proprio schieramento politico che verso la popolazione. Nel 2000, Katherine Harris, che vinse le elezioni per Segretario di Stato della Florida, lavorava anche come co-presidente della campagna presidenziale di George Bush, sotto la stretta supervisione del fratello di quest'ultimo, il repubblicano Jeb Bush, frattanto nominato Governatore della Florida. Ora questo doppio incarico costituiva un evidente conflitto di interessi, ma la signora Harris non permise mai che la sua attività di funzionario di governo interferisse con quella politica, senonchè, tra le altre incongruenze presenti nella legge elettorale in vigore nel 2000, va menzionato il fatto che quattordici Stati, compresa la Florida, proibivano il voto agli ex criminali: tra il maggio 1999 e l'Election Day, il 7 novembre 2000, la Harris e Sandra Mortham, che aveva svolto l'incarico di Segretario prima di lei, avevano dato disposizioni affinché 57700 di questi ex detenuti fossero cancellati dal registro dei votanti, e vi era una precisa logica politica dietro ciò. Infatti, nei trentacinque Stati dove è consentito il voto agli ex detenuti, circa il 90 per cento ha sempre votato per i Democratici, e ancor oltre, in quest'occasione, tali liste "ripulite" furono compilate con un metodo alquanto dubbioso: migliaia di elettori che avevano lo stesso nome o un nome simile a quello di ex detenuti furono espulsi dalle liste e, quando si presentarono alle urne, per la maggior parte furono rimandati indietro. Secondo le stime della Commissione per i diritti civili, ottomila corrispondenze con i nomi degli ex detenuti della Florida erano false, dunque se la decurtazione dalla lista era pari al 70 per cento dei votanti tra questi circa ventimila elettori (quell'anno un numero record di afroamericani votò in Florida), dei quali la maggioranza era schierata probabilmente a favore di Gore, i cittadini privati del diritto di voto avrebbero assai probabilmente potuto cancellare il margine di vittoria delle 537 preferenze a favore di Bush fatte registrare nello Stato. Quindi, la soppressione di potenziali voti operata da Katherine Harris, voti perlopiù provenienti da una minoranza di democratici, poteva ben considerarsi una frode per impedire il voto; ma la cosa andava oltre: infatti, ancor prima della sfida tra Bush e Gore, nelle primarie Repubblicane di quell'anno emersero importanti candidati riformisti, ovvero John McCain per i repubblicani e Howard Dean per i democratici, i quali furono però neutralizzati o virtualmente distrutti dai loro stessi partiti, nonostante i teatrali appelli che rivolsero ai votanti. Nel caso di McCain, in particolare, questi

era un senatore dell'Arizona dal noto e coraggioso passato come prigioniero di guerra in Vietnam: McCain riuscì a stupire l'establishment repubblicano vincendo le primarie del New Hampshire nel febbraio 2000. Tuttavia, già prima dell'inizio delle primarie, George W. Bush era stato "consacrato" alla candidatura dai suoi capi di partito, mentre McCain, con il suo *straight talk express*, e la sua promessa di portare il denaro e gli *special interests* fuori della politica, si rivelava chiaramente una minaccia per la leadership del partito, Bush padre compreso, cosicché, in occasione delle primarie di cruciale importanza del South Carolina, svoltesi subito dopo quelle nel New Hampshire, la figura e il passato di McCain furono oggetto di un'aggressione selvaggia. Persino i suoi patimenti come prigioniero di guerra furono messi in discussione da un sostenitore di Bush e da un veterano del Vietnam di nome J. Thomas Burch Jr., che accusò McCain di aver deluso i suoi compagni di prigionia e camerati in Vietnam. Burch, infatti, dichiarò a Sunter, nel South Carolina, con Bush al fianco: "Il senatore McCain ha abbandonato i veterani", mentre frattanto cinque Senatori-tutti ex combattenti nella guerra del Vietnam-avevano preso le difese di McCain in una dichiarazione congiunta a George W. Bush. McCain, lui stesso un pilota della Marina, abbattuto mentre sorvolava Hanoi durante una missione, aveva rifiutato per principio l'offerta dei nord-vietnamiti di un futuro rilascio di altri militari, prigionieri da tempo. Il suo eroismo, però, non bastò a contrastare le critiche ispirate da Bush, e frattanto rilevante fu anche il cosiddetto push polling, ovvero alcuni operatori telefonici chiamavano a casa i potenziali votanti repubblicani facendo loro domande tendenziose e insinuando che McCain avesse avuto una figlia illegittima da una donna di colore (affermazione, questa, totalmente falsa): tutti elementi che concorsero alla pesante sconfitta del senatore nel South Carolina, da cui la sua campagna non sarebbe mai più riuscita a riprendersi.

2. Il ritorno delle voci anti-sistema: Howard Dean e la lotta agli "interessi speciali"

Se John McCain era l'unico vero pericolo dei Repubblicani, allo stesso modo Howard Dean era quello dei Democratici. Dean, ex Governatore del Vermont,

condusse nel 2004 una campagna sorprendentemente simile a quella di McCain nell'enfasi posta sull'attuazione di una riforma del finanziamento ai partiti e nel risultato dato alle "adunanze cittadine" improvvisate, in cui il candidato, per non meno di un paio d'ore, rispondeva alle domande rivoltegli da cittadini comuni⁴. Certamente Dean si tenne più a "sinistra" rispetto a McCain su numerose questioni, compresa quella dell'invasione e dell'occupazione dell'Iraq, ma entrambi i candidati tentarono con foga di epurare le loro compagini politiche dalla corruzione e dalla propensione a elaborare leggi per la preservazione degli "interessi speciali": entrambi intendevano abolire i finanziamenti indiretti ai due partiti. E infatti McCain e Dean, con le loro incalzanti istanze di riforme, stavano conducendo un vero e proprio attacco diretto al potere dei leader di partito, non soltanto in seno al Congresso ma anche in tutti i singoli Stati, che dipendevano economicamente dal sostegno federale. In particolare, i privilegi di cui godevano i capi di partito derivano in gran parte dal fatto di poter contare sulla generosità dei propri donatori, privati cittadini particolarmente facoltosi e corporazioni che cercavano di trarre vantaggi da leggi nuove e da una regolamentazione ridotta. Quindi, qualunque limite ai finanziamenti per le campagne dei partiti non poteva che interferire con il sistema delle "ricompense" previsto da Washington, in quanto se i politici non riuscivano a ottenere fondi in cambio di accesso al mondo della politica, non avrebbero mai potuto finanziare una campagna elettorale per la rielezione, dunque, senza il vantaggio, proprio dei politici al governo e delle riserve finanziarie accumulate con la raccolta fondi, gli sfidanti sarebbero stati spinti a procurarsi piccole quantità di denaro dai privati cittadini. E fu esattamente così, infatti, che McCain e Dean riuscirono a guadagnare quanti più fondi poterono: attraverso il modesto contributo della gente che aveva poche possibilità di accesso al potere politico. Eppure, il 30 per cento dei finanziatori di McCain offrì solo duecento dollari in meno rispetto al 7 per cento dei donatori di Bush,

⁴ Ibidem.

mentre per quanto riguardava Dean questo valore raggiunse il 61 per cento. In totale Dean raccolse l'incredibile cifra di 53 milioni di dollari, la maggior parte dei quali prima di essere anche lui sconfitto al primo turno delle primarie. Insomma, come afferma sempre MacArthur, i candidati popolari "perdono" le elezioni, sacrificati all'imperativo dettato dal regime di controllo interno al partito. Stessa cosa sarebbe avvenuta il 7 febbraio del 2000, quando, dopo la sua sorprendente vittoria nel New Hampshire, un sondaggio Gallup per la CNN rivelò che John McCain avrebbe battuto il prossimo candidato democratico, Al Gore, di ben il 58 per cento contro il 36 per cento, mentre Bush avrebbe solo ottenuto uno scarto del 53 per cento contro il 44 per cento: lo stesso sondaggio rivelò inoltre che il 64 per cento dei repubblicani preferiva un candidato "privo di legami con i leader del partito", rispetto al 30 per cento che voleva invece un candidato "fedele al partito". Allo stesso modo, tre anni dopo, il 13 dicembre 2003, subito dopo aver ricevuto l'importante approvazione di Al Gore, il favorito nella corsa alla candidatura, Dean, risultò da un sondaggio del "Newsweek", in testa su Bush con il 49 per cento contro il 42 per cento: il candidato che alla fine avrebbe ottenuto la candidatura, invece, John Kerry, non era stato neppure preso in considerazione. Senonchè, nel gennaio seguente, dopo che Dean, sotto un attacco incessante simile a quello subito da McCain, scese al terzo posto nell'Iowa, dietro a Kerry e John Edwards (con una percentuale del 26 contro il 23 e il 20 per cento), secondo il Des Moines Register" lo stesso sondaggio, nonostante questo, faceva emergere che per il 48 per cento dei democratici di quello Stato il punto di forza di Dean consisteva nella sua "capacità di sconfiggere Bush". Infatti, nonostante i continui riferimenti alla cosiddetta "eleggibilità" di Kerry, ripetuti da esponenti provenienti da ogni parte, solo il 35 per cento di questi pensava che la capacità di avere la meglio su Bush costituisse il suo punto di forza.

2.1 L'"espediente Bush" e la preparazione di Hillary Clinton alla corsa presidenziale

Eppure, come dice ancora MacArthur, nella politica americana la fedeltà al partito molto spesso prevale sul denaro, in quanto solitamente la lealtà verso il

leader garantisce ritorni significativi, e proprio questo fu l'errore del centrista Dean: la più grave "slealtà commessa" fu quella di raccogliere fondi del tutto autonomamente, senza l'autorizzazione dei capi del partito, ovvero Bill e Hillary Clinton. Dean infatti aveva cominciato a formare una sorta di partito esterno a quello ufficiale, che alla fine raggiunse più di 300000 finanziatori, molti dei quali contribuirono con offerte tramite Internet, ma la cosa non piacque ai Clinton. Come riporta sempre McKay, il biografo di Hillary Clinton, Edward Klein, racconta che la coppia presidenziale non temeva tanto un'eventuale vittoria di Dean su Bush (cosa che avrebbe ritardato o annullato la scalata di Hillary alla presidenza), quanto il suo nuovo potere tra le fila del partito, acquisito grazie alla sua crescente abilità nel raccogliere fondi. Come riporta Klein, "secondo Hillary, solo la candidatura di Howard Dean si opponeva molto minacciosamente al suo potere nelle fila del Partito Democratico. A differenza di John Kerry e degli altri candidati, Dean non dipendeva dalla normale tesoreria del Partito Democratico, controllata appunto da Bill e Hillary Clinton [...]. Per mantenere le redini del Partito Democratico per i successivi quattro anni, Hillary doveva impedire a Dean e al suo esercito di volontari, tutti giovani e abilissimi conoscitori di Internet, di aggiudicarsi la candidatura. Con quell'obiettivo in mente, Hillary si riunì in consiglio insieme a Bill (Clinton) e altri top advisor per escogitare una duplice strategia [...]. Da un lato, avrebbe fatto quanto in suo potere per sostenere John Kerry o qualunque altro democratico potesse rappresentare un'alternativa a Dean, dall'altro, si sarebbe proposta quale rappresentante di un'ampia fetta del suo partito che andava da destra a sinistra"⁵. A quel punto Hillary avrebbe "dovuto dare l'impressione che stesse tentando tutto il possibile per portare avanti la causa di John Kerry", quando, in realtà, stava facendo ben poco: infatti allo stesso tempo, come con Dean, la Clinton

⁵ Ibidem.

aveva altresì bisogno di “impedire a Kerry di far suo il Partito Democratico”⁶. L’annientamento di Howard Dean sarebbe stato emblematico non solo per la sua spietatezza, ma anche perché rappresentò il perfetto connubio tra denaro e mutui interessi politici tra i due maggiori partiti. Tra l’altro Dean non era neppure un bersaglio molto facile: centrista, fautore del buon governo, medico, astemio, cresciuto a Park Avenue da un ricco (e repubblicano) broker di Wall Street e dalla sua aristocratica consorte, non era facile da fare a pezzi – per lo meno non all’inizio. Ciò che però distingueva il centrismo di Dean da quello dei Clinton era che questi sapessero praticamente tutto di tattiche politiche e di reperimento di finanziamenti.

2.2 La scarsa partecipazione popolare e lo strapotere degli apparati di partito

Come già accennato precedentemente, alla totale egemonia dei due grandi partiti sulla democrazia americana si accompagna da anni un continuo calo nel tasso di partecipazione popolare al processo politico: ancora una volta, il caso di Howard Dean è più che mai calzante. Infatti il 21 febbraio 2003 Dean destò sorpresa e scalpore quando, a un meeting del Comitato Democratico Nazionale, dichiarò di provenire direttamente dalle fila dell’“ala democratica del partito” e di essere fermamente contrario all’imminente invasione dell’Iraq (un conflitto a favore del quale si erano espressi sia la leadership del partito sia i Clinton), divenendo così una minaccia per i coniugi e per la struttura gerarchica del partito così accuratamente elaborata. Per un’oligarchia di partito non c’è ostacolo peggiore della partecipazione di massa, e i 280000 finanziatori di Dean del 2003, ognuno dei quali aveva versato un contributo individuale di 143 dollari, rappresentavano un chiaro problema. Dean, come già ricordato, fece eco a McCain che, nel 2000, denunciava il “triangolo di ferro” (costituito) dagli interessi, dal denaro e

⁶ Ibidem.

dalle leggi speciali” e parlava di ripristino della “sovranità popolare sui poteri del governo” attraverso la riforma delle campagne per il reperimento dei finanziamenti e i “tentativi di cambiare questo partito”. Così scriveva Dean nell’autobiografia da lui redatta in occasione della campagna: “So che abbiamo il dovere di diminuire l’influenza delle grandi somme di denaro”. L’anno successivo, dopo la sconfitta, sarebbe stato ancora più diretto: “È emerso negli anni Novanta che il Partito Democratico, esattamente come quello Repubblicano, è asservito agli interessi legati alle grandi somme di denaro”. Ma non sarebbe stato solo il metodo di raccolta dei finanziamenti utilizzato da Dean la sola cosa che avrebbe spaventato i professionisti del partito: le gigantesche folle entusiaste che era riuscito a trascinare nel 2003, infatti, non furono da meno. Peggio ancora sarebbe stato se egli fosse stato in grado di vincere la candidatura dei democratici, perché allora le sue misure antideficit drasticamente conservatrici avrebbero anche potuto attirare i repubblicani disaffezionati-in realtà nient’altro che tradizionalisti inorriditi dalle scellerate spese belliche e da un deficit federale vertiginoso causato da Bush-in campo democratico. Ancor oltre, poi, nessuno si aspettava che Dean fosse nella rosa dei favoriti: un sondaggio nazionale Gallup condotto tra l’11 e il 14 dicembre 2003 lo dava in testa su un folto gruppo di nove candidati con un vantaggio del 28 per cento, rispetto al 12 per cento di Lieberman e al 10 per cento di John Kerry. In effetti, secondo diversi istituti di sondaggi, Dean era in assoluto vantaggio sia nell’Iowa, Stato molto conteso, teatro delle prime e più importanti elezioni primarie presidenziali, sia nel New Hampshire, che era il secondo più importante Stato. Il 9 gennaio il più noto tra le fila dei Democratici, il senatore Tom Harkin, diede il proprio sostegno a Dean, affermando con involontaria ironia: “È l’Harry Truman dei nostri tempi” (Truman era il più reazionario di tutta l’organizzazione del Partito Democratico. La vittoria di Dean, insomma, sembrava inevitabile, tanto che quello stesso giorno anche il senatore Repubblicano dell’Iowa, Charles Grassley, dichiarò: “Penso, senza alcuna ombra di dubbio, che (Harkin) stia appoggiando il vincitore tra i candidati democratici”: in tutto questo, però, i Clinton e il partito non si erano ancora pronunciati. La loro risposta,

comunque, non sarebbe tardata ad arrivare: nel novembre 2003 una nuova, oscura versione del gruppo “527”, autodenominatasi Americans for Jobs, Health Care and Progressive Values”, e gestita dagli attivisti del Partito Democratico, faceva il suo ingresso in scena. Le “527” sono delle organizzazioni politiche esentasse, che fanno riferimento all’Internal Revenue Service, e poichè sostengono che le proprie attività non sono coordinate a quelle delle campagne di singoli personaggi politici, non riferiscono le proprie operazioni alla Commissione Elettorale Federale e non sottostanno, di conseguenza, alle regole imposte dalla legge di riforma elettorale del 2002, anche nota come McCain-Feingold. Nel dicembre di quell’anno, il gruppo Americans for Jobs, Health Care and Progressive Values condusse una massiccia operazione di advertising attraverso la televisione dello Iowa: il messaggio più efficace e insinuante mostrava Osama Bin Laden come figura dominante sullo sfondo, mentre un anonimo speaker si interrogava sulla mancanza di esperienza in politica estera da parte di Dean. Altri spot, invece, sbandieravano i consensi attribuitigli dalla National Rifle Association e mettevano in discussione il suo impegno in favore del Medicare: esonerati dal fornire informazioni sui propri finanziatori fino al 31 gennaio 2004, dopo le assemblee dello Iowa, i fondatori del gruppo, David Jones e Tim Raftis, non dissero una sola parola circa le fonti delle sovvenzioni versate a favore delle loro cause. Tuttavia, quando i nomi degli sponsor del gruppo vennero resi noti, risultò che la lista comprendeva anche un ex Senatore corrotto del New Jersey, Robert Torricelli, alleato di Clinton, il quale aveva elargito 50000 dollari provenienti dalla raccolta fondi della sua precedente campagna elettorale, bruscamente conclusasi quando Torricelli era stato costretto a dare le dimissioni dal proprio incarico. I finanziamenti più cospicui, però, furono quelli erogati da singoli individui facoltosi e da sindacati collegati ai Clinton e al partito, soprattutto dai fondi provenienti da S. Daniel Abraham, il miliardario fondatore della Slim-Fast, un’azienda di bibite dietetiche: alla fine, il gruppo Americans for Jobs, Health Care and Progressive Values comunicò di aver raccolto un milione di fondi tra novembre e gennaio (dei quali quasi 700000 dollari prima della fine

di dicembre), e una volta portato a termine il lavoro sporco, Abraham contribuì con 200000 dollari. Abraham non era un amico come tanti per Bill Clinton: aveva infatti raccolto il massimo dei contributi in moneta forte per le campagne di Hillary al Senato nel 1999 e nel 2003 e per il Comitato d'azione, sempre della Clinton, nel 2001. Le sue sovvenzioni al Comitato Democratico Nazionale di McAuliffe, al Comitato per la Campagna del Congresso Democratico e al Comitato per la Campagna del Senato Democratico, tra il 1997 e il 2003, ammontavano a oltre tre milioni. Ma il maggior contributo offerto da Abraham ai Clinton fu quello a favore degli eventi più mondani tra quelli finanziati con denaro indiretto, come l'evento per la nuova era millenaria inaugurata dall'anno 2000 nel Mall di Washington D.C., pagato privatamente da Clinton. MacArthur riporta qui che qualcuno molto vicino ad Abraham gli raccontò che questi fece una donazione di tre milioni di dollari per sostenere le spese della coppia presidenziale, e che fu generosamente ringraziato per questo: al loro arrivo nell'area del Mall riservata all'evento, infatti, gli invitati venivano salutati con una gigantesca insegna luminosa con la scritta "Grazie Slim-Fast". Abraham, che nel 2001 vendette la Slim-Fast alla Unilever per 2.3 miliardi di dollari, era stato così vicino ai Clinton durante i loro due mandati alla Casa Bianca che, nelle occasioni in cui il Presidente era impegnato a trasmettere messaggi in back channel, lui spesso seguiva in sua vece missioni diplomatiche private tra i politici israeliani e Yasser Arafat. Era ospite abituale alla Casa Bianca, dove aveva accesso pressochè libero; nutriva un certo interesse per Israele, ma la sua vera passione era quella per i Clinton e per la loro "fazione" all'interno del Partito Democratico. Tra gli altri personaggi che si erano offerti di finanziare il gruppo anti-Dean "527" (con un contributo di quindicimila dollari) vi era anche Bernard Schwartz, presidente di Loral, un'industria attiva nel settore della difesa che aveva ampiamente beneficiato della generosità di Clinton. Contemporaneamente la YES Network, canale sportivo devoto ai New York Yankees, una delle squadre locali di baseball adottate da Hillary, regalava alla propaganda anti-Dean una somma di 125000 dollari: l'allora amministratore delegato di YES

Network, Leo Hindery, era un fedele democratico di lunga militanza e aveva offerto cospicue somme di denaro indiretto ai Democratici, ben oltre il massimo contributo consentito per legge, a favore di tutte le singole campagne di raccolta fondi condotte da Hillary nella zona di New York. Adesso, i “nuovi” democratici e i liberali “di lusso” facevano un passo indietro, tornando alla tesi che i Clinton fossero dei “boss” della politica e che il loro modo di gestire il Partito Democratico fosse non meno scaltro e spietato di quello dei loro più crudeli predecessori dalla cultura meno raffinata, Lyndon Johnson, William M. (“Boss”) Tweed da New York, ecc. Per lo più, Bill Clinton giocava ancora a fare l’intellettuale sofisticato che, anziché prevaricare, persuadeva: cionostante, di tanto in tanto gli capitava di scivolare in un linguaggio da boss, come accadde nella tarda estate del 2003 a Ludiaco, nell’ Iowa, all’annuale Harkin Steak Fry (dove a fare gli onori di casa c’era il senatore Tom Harkin). Parlando a una platea di fedelissimi del Partito Democratico, tra i quali i nove candidati democratici alle presidenziali, Clinton ricordò allora al suo pubblico che, se all’inizio ci si “innamora” del candidato, alla fine ci si deve “allineare” a lui. Allo stesso modo, la stampa ufficiale e i comuni cittadini americani avevano difficoltà a credere che due partiti di segno politico opposto potessero coalizzarsi per distruggere il ribelle all’interno di uno dei due: si presume, invece, che questi due partiti siano sempre in competizione tra loro e che pongano la vittoria delle elezioni come loro massima priorità. Eppure, una massima collusione si è verificata proprio nel tentativo di fermare Dean: infatti, pressappoco nello stesso periodo in cui il gruppo Americans for Jobs, Health Care and Progressive Values mandava per la prima volta in onda i suoi spot provocatori, un comitato d’azione repubblicano, il Club for Growth, lanciava il suo assalto mediatico contro Dean. La colonna portante di una campagna che si calcolò fosse costata 100000 dollari era uno spot televisivo che mostrava un’anziana coppia dello Iowa, due persone umili che sostavano davanti al salone di un barbiere, mentre una voce fuori campo chiedeva loro cosa ne pensassero del “piano di aumento delle tasse” proposto da Howard Dean. Il marito rispondeva: “Cosa ne penso? Bè, credo che Howard Dean

farebbe bene a prendere tutta la sua bizzarra messinscena di sinistra aumentatasse, espandi-governo, bevi-latte, mangia-sushi, guida-Volvo, leggi-New York Times...” e la moglie aggiungeva:“porta –piercing e ama-Hollywood, e portarla nel Vermont, da dove è venuto”. Come riporta ancora MacArthur, Joani Murray, organizzatrice della campagna elettorale di Dean nello Iowa, gli riferì che in un primo momento, vedendo lo spot, lei e il suo staff risero, e in effetti dev’essere andata proprio così, visto che il centrismo determinato di Dean su temi che spaziavano dal budget federale (che lui intendeva riequilibrare) al controllo delle armi (cui era per lo più contrario), dall’assistenza sanitaria per tutti (cui era favorevole solo in parte) alla pena di morte (che sostanzialmente approvava) irritava molti democratici dell’ala progressista. Inoltre, il modo in cui venivano rappresentati i sostenitori di Dean era ridicolo, in quanto un suo tipico sostenitore era un individuo vestito in maniera modesta, il cui stile di vita, come dice MacArthur, si collocava nella corsia più lenta della società⁷. Dean stesso era l’emblema della rettitudine.

Ma la Murray disse anche di essersi resa conto in seguito che quello era l’inizio della fine. “È stato il culmine” affermò. “Il fattore scatenante ha coinciso con il momento in cui il Vicepresidente Gore ci ha manifestato il suo consenso (il 9 dicembre)”. La parola d’ordine fu:“Dobbiamo assolutamente fare fuori quest’uomo”. Joe Trippi, coordinatore della campagna nazionale di Dean, si espresse più meno allo stesso modo:“L’allarme della campagna suonava “dobbiamo fare fuori quest’uomo adesso, o verrà candidato”. E mentre il Club for Growth continuava a trasmettere i suoi spot, sul genere “Tornatene nel Vermont”, tutti i rivali democratici di Dean mantenevano il silenzio, sia sulle origini del gruppo (fondato da alcuni colleghi del suo leader di maggioranza repubblicano alla

⁷ Ibidem.

Camera Tom DeLay), sia sulle tattiche adottate. Per quale motivo, infatti, una squadra vincente dovrebbe irrompere al primo turno delle primarie del Partito Democratico e attaccare un unico candidato? All'ala conservatrice democratica di fine 2003 era sembrato che Howard Dean potesse rappresentare il rivale ideale di Bush, un autentico radicale dell'ala progressista: Evan Bayh, esponente di prestigio del gruppo democratico al Senato e presidente del direttivo della leadership democratica, proveniente dallo Stato dell'Indiana, aveva lanciato un monito tempo prima, in cui diceva che, in caso di successo da parte di Dean, "il Partito Democratico avrebbe corso il pericolo di essere sopraffatto dalla sinistra estremista". Ma è più convincente l'analisi secondo cui Bush e i Repubblicani temevano un messaggio pacifista e di denuncia del deficit pubblico da parte di Dean-temevano che egli potesse essere un rivale più forte dell'ambiguo e tormentato John Kerry, che aveva espresso il proprio voto a favore della guerra in Iraq: così, il convergere di interessi democratici e repubblicani distrusse il candidato della riforma contro la guerra, quello che aveva probabilmente le maggiori possibilità di battere Bush. MacArthur, poi, riporta ancora come nel 2005 lui stesso si recò in Iowa per testare e verificare di persona come Howard Dean avesse potuto perdere la presa sulle prime fondamentali primarie della nazione: ebbene, in Iowa l'elettore, o l'elettrice, solitamente si incontra nei consigli con altri elettori del proprio distretto, cercando di convincerli a sostenere un determinato candidato. Il candidato, sostenuto da un collegio elettorale dotato di una solida organizzazione, può vincere semplicemente sfoderando un numero sproporzionatamente alto di votanti che, a quel punto, sono in grado di dominare un raggruppamento politico e fare pressione su altri elettori affinché si uniscano a loro. Il voto segreto non esiste ed è necessario che gli elettori dichiarino pubblicamente il proprio sostegno al candidato prescelto perché la loro preferenza sia valida: alla fine, un numero commisurato di delegati, collegati a un determinato candidato, viene mandato alla convention della contea di appartenenza e sceglie a sua volta i delegati da mandare alla convention dello Stato, dove vengono selezionati i delegati per la convention del partito nazionale. In assenza di voto segreto, dunque, si può far gravare ogni forma di pressione

più o meno subdola sui sostenitori del candidato di minoranza che non sembrano propensi a passare alla maggioranza nel giro di poche ore; oppure si mette in atto anche un altro trabocchetto, ovvero solitamente, se i consensi ottenuti da un candidato scivolano al di sotto del 15 per cento, non viene registrato dall'assemblea elettorale alcun voto in suo favore. A quel punto, quindi, si può solo scegliere se trasferire la propria preferenza su un altro candidato o rinunciare al voto: un clima di questo tipo, dunque, può risultare intimidatorio per il normale cittadino, il che spiegherebbe perché nelle adunanze elettorali in Iowa l'affluenza al voto sia così bassa. Nel 2000, riporta sempre MacArthur, solo il 6,8 per cento dei potenziali elettori ha preso parte al collegio ristretto; nel 2004 partecipò appena il 6,1 per cento: di conseguenza alcuni, tra i quali Dean, criticarono le assemblee elettorali in Iowa definendole al di sotto della soglia della pura democrazia, e sostenendo che non fossero di certo il miglior sistema per eleggere un futuro Presidente.

2.3 L'uniformazione di Democrats e Republicans: servitori dei grandi interessi

Tutto questo, insomma, non fa altro che rafforzare il concetto già delineato in precedenza della totale uniformazione di Democrats e Republicans a “servitori dei grandi interessi”: nonostante, infatti, come dice ancora MacArthur, non si può dire che “la storia americana non abbia avuto grandi legislatori e presidenti dai solidi principi, capaci di dare un orientamento al Congresso Statunitense, di rispecchiare la volontà del popolo e di mettere in atto leggi che favorissero le moltitudini anziché i pochi privilegiati”, tuttavia, la “legislazione di ispirazione socialdemocratica non è affatto tipica del Congresso americano”⁸. Il divario tra la quotidianità di un deputato, o di un Senatore degli Stati Uniti, e le nobili aspirazioni della Dichiarazione di Indipendenza, infatti, è notevole: e per farsene un'idea basta solo pensare all'esercito di 13595 lobbisti che dagli inizi dell'Ottocento ad oggi hanno partecipato al processo di progettazione e

⁸ Ibidem.

attuazione delle leggi insieme ai parlamentari eletti dai cittadini. Questi “manipolatori”, come dice ancora MacArthur, “detengono oggi tanto più potere di quanto non ne abbiano forse mai avuto in ogni altra epoca della storia americana. In ogni caso, tra giornalisti e fautori delle riforme, è impressione comune, ma non propriamente esatta, che lobbisti, corporazioni, ricchi privati, associazioni di mercato e sindacati effettivamente offrano tangenti ai politici come finanziamento per le loro campagne elettorali, affinché vengano approvate leggi che li favoriscano: in realtà, però, è più frequente che un membro del Congresso faccia pressione sul potenziale finanziatore, ronzandogli intorno in atteggiamento amichevole o mostrandogli di voler cambiare le leggi, per poi chiedere il suo “appoggio” in favore del proprio partito, o per la campagna elettorale successiva. Come afferma Ned Lamont, infatti, spesso gli uomini d'affari pagano ai politici “il pizzo; così si è certi che di investire in un potente”: mentre, ad esempio, mentre le leggi sui diritti civili favoriscono prevalentemente le minoranze povere il cui contributo alle corse alle nomine dei loro candidati si basa su piccole somme di denaro, le leggi che vanno a incidere sul prelievo fiscale, sui dazi o sul diritto valgono milioni di dollari per il mondo degli affari, divenendo così un potente strumento di reperimento fondi. Ed esistono due casi, a tal proposito, che bene illustrano questo stato dei fatti: nel giugno del 2007, ad esempio, una legge per la riforma dell'immigrazione mirata a facilitare la conquista della cittadinanza statunitense da parte degli immigrati clandestini, fu bocciata al Senato nonostante si avvalesse del sostegno ufficiale del Presidente Bush e di un cospicuo numero di esponenti di entrambi i partiti. Il problema in questo caso, però, è che gli immigrati clandestini, si potrebbe dire, non costituiscono una lobby: solo il loro avvocati, eventualmente, potrebbero partecipare al finanziamento di una campagna elettorale. Ora, il tribunale per gli immigrati ha una certa influenza sulla società, ma nulla che si avvicini anche lontanamente a quella di una potente corporazione o di un gruppo industriale. Due anni prima, invece, un progetto di legge che riguardava gli istituti che emettono carte di credito e le compagnie creditizie aveva avuto un esito del tutto diverso dal punto di vista legislativo. Come già ampiamente discusso in precedenza, da quando, nel 1981, l'amministrazione Reagan salì al potere, le

“imprese private”, in accordo con un rinascente movimento conservatore, tentarono di ribaltare molte delle iniziative liberali introdotte dal New Deal di Roosevelt e dalla Great Society di Johnson: secondo Reagan, infatti, gli indigenti e gli svantaggiati d’America usufruivano di un trattamento fin troppo generoso. E da allora entrarono a far parte dell’uso comune le nozioni di “regime del welfare” e di “fannulloni” ultra-viziati, con riferimento a chi attingeva voracemente alla mangiatoia comune a spese degli onesti lavoratori retribuiti⁹: il risultato, così, fu che dal 1981 al 2001, sotto le amministrazioni Reagan e Bush, milioni di persone furono espulse dalle liste di assistenza sociale. In seguito, nel 2001, avvantaggiandosi del clima favorevole creatosi intorno agli affari con l’avvento dell’amministrazione Bush, le società che emettevano carte di credito hanno raddoppiato la loro campagna per rendere più difficile proteggersi dai creditori per coloro che “abusavano sistematicamente” delle leggi sulla bancarotta: di fatto, la maggior parte di questi presunti profittatori era gente sommersa dai debiti e in possesso di carte di credito che avevano patito disastrosi rovesci finanziari. Tuttavia, questo disegno di legge aveva senso in termini di affari dal punto di vista dei creditori, che ebbero la possibilità di continuare ad aumentare i loro profitti sotto forma di interessi maturati col prolungarsi dei debiti scaturiti dalle bancarotte, inclusi quelli di quei debitori che a malapena erano in grado di pagare. Come se non bastasse, questo progetto normativo servì anche da raccolta fondi per quei membri del Congresso che poterono usufruire di una nuova legge sulla bancarotta per raccogliere più denaro contante destinato al finanziamento delle loro campagne elettorali, reclamando al contempo il risanamento delle “stigmati morali” generate proprio dalla bancarotta. Dunque attraverso la legge battezzata con il nome di “Bankruptcy Abuse Prevention and Consumer Protection Act” (BAPCPA), approvata nel 2005, il Congresso introduceva un “test di accertamento delle fonti di reddito”, per chi si avvaleva

⁹ Ibidem.

del capitolo 7 del Bankruptcy Act (la legge sulla bancarotta, approvata nel 1898, che forniva un mezzo di tutela per gli affari ponendo particolare attenzione alla riorganizzazione e riabilitazione delle società e tenendo contemporaneamente a bada i creditori), che era praticamente impossibile da superare per la maggior parte dei casi di bancarotta. Stando alla descrizione del processo legislativo fornita dal parlamentare Johnson, “gli atti legislativi possono derivare da molte, svariate fonti”, ma di “primaria importanza sono l’idea e la bozza presentati dal singolo membro del Congresso”: ancora una volta, però, come nota MacArthur, Johnson evitava di dire che le bozze di molti disegni di legge vengono tracciate dai lobbisti che occupano quel prolungamento architettonicamente uniforme del Campidoglio conosciuto come K Street e divenuto sinonimo di lobbying firm. Gli istituti che emettono carte di credito sono tra gli usuali utilizzatori della lobbying firm di K Street e forniscono ampi contributi alle campagne elettorali per il Senato: lo stesso senatore Grassley, ad esempio, ricevette 123000 dollari tra il 1997 e il 2002 da istituzioni finanziarie, comprese banche, istituti creditizi e società che erogano mutui non bancari. O che dire ancora del senatore Joseph Biden, democratico del Delaware, quartier generale della MBNA, il più grande istituto di emissione di carte di credito degli Stati Uniti, che ricevette 147700 dollari tra il 1999 e il 2004 dal comitato di azione politica di quest’ultimo, dalle sue succursali e dai suoi dipendenti. Peraltro, anticipando la futura approvazione del progetto di legge, la MBNA aveva generosamente contribuito a finanziare la campagna presidenziale del 2000 di George Bush, e quale appartenente ai cosiddetti “pionieri” di Bush (una categoria di donatori che prevedeva una quota associativa minima di 100000 dollari), l’amministratore delegato della MBNA, Charles Cawley, andò oltre e al di sopra del normale compito del lobbista. Dal momento che all’epoca la legge di riforma elettorale del 1974 gli proibiva di versare personalmente a Bush più di duemila dollari, Cawley raccolse i contributi di centinaia di dipendenti della MBNA, arrivando a versare al comitato per la campagna elettorale di questo più di 240000 dollari, cosicché, oltre a crearsi amicizie all’interno della Casa Bianca, Cawley si guadagnò l’onorificenza di “ranger”, la più alta nella scala gerarchica dei finanziatori di Bush. Alla luce di tanta generosità rivolta verso entrambi i partiti, dunque, non destò sorpresa, il 10 marzo 2005, l’approvazione della BAPCPA in Senato con un risultato di 74 a 25

(e il voto favorevole di 18 democratici), e un mese dopo quella alla Camera con 302 voti contro 126 (e 73 democratici a favore).

3. La guerra in Iraq: la campagna disinformativa dell'Amministrazione e il silenzio dei media

Una menzione va fatta, però, anche sulla guerra in Iraq, altro evento che segnò la presidenza Bush: come infatti riporta ancora MacArthur, forse nessun Presidente è arrivato alla Casa Bianca con una visione meno altruistica degli affari esteri, o della guerra, di George W. Bush¹⁰. Avendo già evitato il servizio militare in Vietnam usando l'influenza di suo padre per entrare nella Guardia Nazionale Aerea del Texas, Bush non aveva alcun interesse politico, nel 2000, nel proporre una politica estera ambiziosa. A peggiorare le cose, peraltro, questo candido e provinciale figlio di un padre mondano si trovava spesso in imbarazzo per la sua completa mancanza di conoscenze basilari sui Paesi stranieri, sbagliando clamorosamente ad esempio, in un'intervista televisiva del 1999, i nomi dei leader di India e Pakistan, nazioni che allora erano proprio sul punto di fronteggiarsi in uno scontro potenzialmente nucleare per il Kashmir. Bush si fece all'inizio un punto d'onore nel presentarsi come prudente e inesperto di affari internazionali, a eccezione dei suoi rapporti col Messico quand'era Governatore del Texas: in un'intervista dell'aprile 2000 con Jim Lehrer della PBS, l'allora candidato alla presidenza dichiarò: "Imparo in fretta, e ascolto, (ma) non reciterò il ruolo di una persona che trascorso ore d'impegno nella politica estera. Sono quel che sono". Durante il dibattito della sua campagna elettorale contro il vicepresidente Al Gore, il 3 ottobre, Bush si dipinse come un anti-wilsoniano: "Non penso che noi possiamo essere tutto per tutti i popoli del mondo. Penso che dobbiamo essere molto cauti nell'invio di truppe. Il

¹⁰ Ibidem.

vicepresidente e io siamo in disaccordo sull'uso delle truppe. Lui crede nella costruzione della nazione. Io sarei molto cauto nell'usare le nostre truppe come costruttrici di nazioni. Credo che il ruolo dell'esercito sia di combattere e vincere guerre e pertanto la prevenzione del loro verificarsi è posta come primo obiettivo". Ma, come Wilson, Bush imparò in fretta l'uso della guerra per ottenere vantaggi politici: se si crede alle parole di Mickey Herskowitz, autore-licenziato-dei suoi discorsi durante le campagne elettorali, Bush stava già pensando ai potenziali vantaggi politici della guerra prima ancora di essere eletto: "Stava pensando di invadere l'Iraq nel 1999", disse Herskowitz al giornalista Russ Baker. "Ce l'aveva in testa. Mi disse: "Una chiave per farsi considerare un grande leader è quella di farsi considerare un Comandante in Capo". E aggiunse: "Mio padre costruì il suo intero capitale politico cacciando gli iracheni fuori dal Kuwait e l'ha sprecato". Disse anche: "Se avessi l'occasione di invadere [...], se avessi quel capitale, non lo sprecherei. Farei approvare tutto quel che voglio far approvare e avrei una presidenza di successo". "Qualunque fosse la sua curva di apprendimento", come dice ancora ironicamente MacArthur, "dopo gli attacchi terroristici dell'11 settembre 2001 Bush reinventò ampiamente sé stesso come l'erede diretto di Woodrow Wilson, senza quella retorica sulla cooperazione internazionale": come Wilson, infatti, Bush fece pesantemente leva sul concetto di "autodeterminazione" per giustificare la sua "liberazione" del popolo iracheno oppresso. Bush stesso, poi, avrebbe evocato Wilson in un discorso del novembre 2003 pronunciato a Londra otto mesi dopo l'invasione dell'Iraq. Peraltro, come un'immagine riflessa di Wilson, Bush avrebbe usato la sua retorica di libertà per lanciare un attacco aggressivo alle libertà degli Stati Uniti-inclusi i principali emendamenti della Carta dei Diritti-allo scopo di far tacere il dissenso contro la guerra in Iraq e contemporaneamente di combattere il terrorismo: a riprova di ciò, infatti, durante il Congresso Democratico del 2004, la polizia di New York arrestò in massa i dimostranti contro la guerra con accuse estremamente fraudolente e completamente anticostituzionali. La "base giuridica" di riferimento, qui, era lo USA PATRIOT Act (Uniting and Strengthening America by Providing Appropriate Tools Required to Intercept and Obstruct Terrorism Act, del 2001), l'Homeland Security Act, prigionie segrete e "restituzioni" di sospetti terroristi a Paesi del

“terzo partito”, dove questi vengono interrogati e torturati senza la presenza di avvocato. Ma questa, peraltro, non era altro che una delle pedine della politica bellica del Presidente: d'accordo, infatti, con il suo maggiore stratega politico, Karl Rove, Bush prese immediatamente al balzo la palla del simbolismo guerresco-e della minaccia straniera-per spaventare le persone tanto da renderle favorevoli alla sua guerra. “A un livello più elevato del simbolismo mediatico”, come evidenzia ancora con dissacrante arguzia MacArthur, “Bush e Rove spesso mescolavano immagini di libertà e democrazia con immagini di vittorie in guerra”: la più famosa di queste “carrellate di foto ben allestite” era l'atterraggio di Bush sul ponte della portaerei USS Abraham Lincoln, decorata da uno striscione che recitava “Missione Compiuta”. “Le immagini”, sostiene ancora MacArthur, “dicevano in realtà “fidatevi del vostro coraggioso comandante di guerra”, mentre il nome della nave associava Bush al più grande fautore dell'emancipazione, che diede la libertà a un popolo in catene”. Saddam Hussein non avrebbe più “fatto il proprio comodo” senza controllo, tiranneggiando una popolazione asservita. E ancora, nella campagna del 2004 contro lo sfidante democratico John Kerry, Bush enfatizzò il proprio impegno per la libertà e la democrazia, mettendo l'accento allo stesso tempo sui presunti pericoli del cambiare Presidente durante una guerra. Il vicepresidente Dick Cheney, poi, rese esplicita la sua minaccia quando disse al pubblico di Des Moines, nell'Iowa, il 7 settembre 2004: “È assolutamente necessario che a otto settimane a partire da oggi, il 2 novembre, facciamo la scelta giusta, perché se facciamo quella sbagliata, se ritenete che in realtà questi attacchi terroristici siano semplici azioni criminali e che non siamo veramente in guerra, c'è il pericolo che poi verremo colpiti di nuovo-che saremo colpiti in maniera devastante, e che ritorneremo all'atteggiamento mentale di prima dell'11 settembre”. Bush, peraltro, fece ripetutamente riferimento a sé stesso come un “Presidente in guerra”, e durante la campagna parlò spesso, lungo il suo giro elettorale, su uno sfondo di soldati in uniforme. In armonia con il tema della guerra, ancora, “USA Today” fece il paragone Bush-Lincoln senza suggerimenti, in un articolo con la data di Gettysburg e intitolato *È chiaramente una campagna da Comandante in Capo: La risposta (a se sia saggio eleggere Kerry e cambiare il Comandante in Capo) riverbera a Gettysburg, il sito della sanguinosa battaglia della Guerra Civile.*

Un Presidente del tempo di guerra, Abraham Lincoln, ci ha regalato qui un discorso classico sui sacrifici e sul valore dei soldati. Il quotidiano si spinse tanto in là da citare persino l'appello rivolto da Lincoln agli elettori durante la sua campagna per la rielezione del 1864: "Era meglio non cambiare il cavallo durante l'attraversamento di un fiume". Cosicché, per quanto assurda fosse l'analogia tra la Guerra Civile Americana e l'invasione dell'Iraq, o tra Lincoln e Bush, la sua strategia funzionò, e qualunque frode si fosse verificata in Ohio, lo stato che decise le elezioni, non c'è dubbio che Bush vinse legittimamente la votazione popolare (di tre milioni di voti circa), e i suoi poco più di sessantadue milioni di voti furono peraltro il numero più alto ottenuto da un candidato Presidente nella storia. A distanza di diverso tempo da quegli eventi, però, come ben fa notare Noam Chomsky nel suo libro "Chi sono i padroni del mondo"¹¹, tra i massacri, le sofferenze e gli orrori che la guerra provocò, Bush avrebbe fatto anche "un dono prezioso" a un nemico di lunga data degli stati Uniti, l'Iran, sbaragliando proprio il suo peggior nemico, ovvero Saddam Hussein. Bush addirittura attirò l'Iraq, nemico giurato dell'Iran, nell'orbita di quest'ultimo, dopo il fallimento dell'intervento americano, che sarebbe stato tanto grave da costringere Washington ad abbandonare i propositi di creare basi militari permanenti (i cosiddetti "accampamenti stabili") e di assicurare alle multinazionali americane l'accesso privilegiato alle vaste risorse petrolifere irachene. Come infatti afferma ancora Chomsky, l'invasione statunitense-britannica, "priva di qualsiasi giustificazione credibile, è il peggior crimine del ventunesimo secolo": un'invasione che ha provocato la morte di centinaia di migliaia di persone in paese la cui società civile era già stata devastata dalle sanzioni americane e inglesi, considerate "genocidiali" perfino dai due eminenti diplomatici internazionali che le gestivano e che si dimisero in segno di protesta. L'invasione ha anche generato milioni di profughi, distrutto il paese e fomentato un conflitto settario che crea profonde spaccature nel Paese e nell'intera regione. In base ad

¹¹ N. Chomsky, *Chi sono i padroni del mondo*, Ponte alle Grazie, 2016

alcuni sondaggi del Pentagono e del Ministero britannico della Difesa, solo il 3% degli iracheni considerava legittimo il ruolo di sicurezza degli Stati Uniti nel loro paese, meno dell'1% riteneva che le forze della "coalizione" fossero di beneficio per la loro sicurezza, l'80% era contrario alla presenza di quei contingenti e la maggioranza appoggiava gli attacchi contro i soldati della coalizione. In ogni modo, evidenzia Chomsky, "soprattutto in Iraq gli Stati Uniti hanno subito una sonora sconfitta, tanto da essere costretti ad abbandonare i propositi iniziali della guerra e lasciare il paese all'influenza dell'unico vero vincitore: l'Iran". Ovviamente, però, riporta sempre Chomsky, "dall'altra parte della barricata politica", persino "l'editorialista di punta del New York Times su Medio Oriente e affari internazionali Thomas Friedman, nel 2003, durante una puntata del programma di Charlie Rose, elargiva consigli a Washington su come condurre la guerra in Iraq: "C'è stata quella che chiamerei una bolla terroristica [...]. Quello che dovevamo fare era andare in quella parte del mondo e far scoppiare la bolla. Dovevamo andare lì e, bè, prendere un grosso bastone, piantarlo proprio nel cuore di questo mondo e far scoppiare la bolla. E c'era un solo modo per farlo [...]. Quelli dovevano vedere i ragazzi americani andare in giro casa per casa, da Bassora a Bagdad, a chiedere: "Quale parte della frase non hai capito? Pensi che non ci teniamo alla nostra società, alla libertà? Pensi che lasceremo gonfiare quest'assurda bolla? Bè, vaffanculo". Ecco. Questa era la guerra, Charlie." Gliela facciamo vedere noi a quegli arabi lì."

4. Verso il punto d'arrivo della deregulation

Altro elemento portante della presidenza Bush sarebbe infine stato, come titola Stiglitz ne "I ruggenti anni Novanta"¹², la sua "cattiva gestione dell'economia": appena entrato in carica, infatti, Bush volle un taglio fiscale che non era stato pensato come stimolo, e non funzionò come tale. L'economia languiva, e la

¹² J. Stiglitz, I ruggenti anni Novanta. Lo scandalo della finanza e il futuro dell'economia, Einaudi, 2005

riduzione delle imposte assicurava grandi agevolazioni alle fasce di reddito più abbienti, ma non aiutava quei cittadini che, se avessero potuto spendere di più, avrebbero contribuito a rimettere in moto l'economia. Per giustificare il ricorso alla riduzione delle imposte, Bush e i suoi si richiamavano ad argomenti keynesiani, ma avrebbero dovuto sapere, dice ancora Stiglitz, che l'impatto sull'economia sarebbe stato minimo: forse "speravano che la politica monetaria avrebbe compiuto il miracolo, ma l'esperienza maturata negli anni Novanta avrebbe dovuto suggerire loro quanto fosse rischioso"¹³. Alla fine, infatti, la politica monetaria non risollevò l'economia dalla stagnazione, la riduzione dei tassi d'interesse non rinvigorì gli investimenti, e "le aziende con capacità già in eccesso non costruirono certo ancora più fibre ottiche solo perché il costo del credito era diminuito". La riduzione dei tassi, invece, indusse molti proprietari di case a rifinanziare i mutui, e quel denaro servì a sostenere i consumi, ma questo lasciò l'economia in uno stato ancora più precario per il futuro e per le famiglie pesantemente indebitate. Nell'analisi di Stiglitz, "anziché concedere sgravi fiscali ai ricchi, si sarebbero potute attuare politiche che avrebbero stimolato l'economia in modo più rapido, sicuro ed efficiente". Per creare uno stimolo fiscale potente ed efficace, si sarebbero dovuti dare soldi a chi li spendeva, e li spendeva in fretta, ovvero i disoccupati, le amministrazioni comunali e statali sempre a corto di fondi, i lavoratori a basso reddito. Bush si avvaleva della collaborazione di alcuni ottimi economisti, eppure, con la bolla speculativa del 2000 che era già in fase di implosione prima ancora che fossero approvati i tagli fiscali, era chiaro che sarebbe stata necessaria una revisione al ribasso, forse drastica, delle previsioni di bilancio. Se già, durante l'amministrazione Reagan, il paese aveva pagato lo sconto dei trucchi contabili nel settore privato, Bush junior, tuttavia, insisteva affinché venisse adottato il cosiddetto *dynamic scoring*, sostenendo che il deficit reale sarebbe stato più contenuto del previsto proprio grazie al dinamismo che le riduzioni delle imposte avrebbero stimolato. Bush scelse di ignorare i consigli del passato, poiché gli interessava una sola cosa: un taglio fiscale che aiutasse

¹³ Ibidem.

non solo chi aveva già guadagnato molto nel decennio precedente, ma andasse addirittura oltre ciò che il paese poteva permettersi. Come si poteva facilmente prevedere, infatti, il taglio fiscale non fornì lo stimolo di cui il paese aveva bisogno, né riuscì nell'intento la politica monetaria, malgrado la riduzione record dei tassi d'interesse, e l'economia continuava a girare al di sotto delle sue potenzialità. Con l'esplosione della bolla nel 2000, poi, vennero alla luce anche altri problemi di cui il presidente era stato informato, come le amministrazioni comunali e statali che erano state costrette ad aumentare le tasse e a tagliare le spese per far fronte ai rispettivi deficit, o ancora la crisi economica che aveva provocato un incremento della disoccupazione che, a sua volta, aveva richiesto un maggiore ricorso allo stato sociale e causato un aumento della criminalità. Le previsioni di bilancio di Bush si erano dimostrate ancora più rosee di quelle fatte da Reagan vent'anni prima, e infatti, nel breve volgere di diciotto mesi, la cospicua eccedenza di bilancio lasciata da Clinton si trasformò in un enorme deficit. Bush, peraltro, avrebbe portato la finzione contabile a livelli mai raggiunti prima, quando persuase il Congresso a eliminare le imposte di successione per un solo anno: egli, infatti, scommetteva sul fatto che nessuno si aspettava veramente che l'abrogazione potesse durare un solo anno. Era, cioè, semplicemente un altro trucco contabile, in quanto il presidente voleva che nessuno fosse a conoscenza del costo complessivo del taglio fiscale: eliminando, infatti, le imposte di successione per un anno soltanto, il costo del taglio fiscale sarebbe sembrato molto più basso che nella realtà se, com'era certo, il Congresso fosse poi stato costretto a prorogare il provvedimento. Quando la ricetta dei tagli alle imposte di Bush sarebbe fallita, poi, e l'economia avrebbe continuato a marciare a scartamento ridotto, Bush avrebbe escogitato un'altre soluzione analoga: meno tasse ai ricchi, solo che questa volta, come afferma ancora Stiglitz, superò sé stesso, con l'audace proposta di sopprimere la cedolare, cosicché i 226000 contribuenti americani con reddito superiore a 1 milione di dollari avrebbero ricevuto, in totale, circa gli stessi vantaggi dei 120 milioni di contribuenti con reddito inferiore a 100000 dollari. Secondo i calcoli eseguiti dal Tax Policy Center, una struttura di ricerca facente capo alla Brookings Institution e all'Urban Institute, oltre metà dei benefici dell'esenzione dei dividendi dall'imposta sul reddito delle persone fisiche sarebbe finita nelle tasche del 5 per cento più ricco della popolazione. Bush cercò di far passare la riduzione delle imposte come un provvedimento di stimolo alla crescita, ma era chiaramente evidente che la proposta di sopprimere la cedolare non era motivata né dal desiderio di promuovere la crescita né da quello di stimolare l'economia: diminuendo le tasse per i cittadini

più abbienti, invece, si voleva solo ricambiare chi aveva aiutato Bush a diventare presidente. Cioè, se da una parte i vantaggi della proposta erano a dir poco incerti, i suoi costi erano stati enormi, in quanto gli Stati Uniti avrebbero dovuto contrarre ingenti prestiti, principalmente all'estero, indebitandosi più che mai. Il deficit della bilancia commerciale avrebbe continuato ad aumentare, e infatti, proprio nel periodo in cui venivano avanzate queste proposte, esso stabiliva nuovi record. Parte dell'indebitamento, tuttavia, sarebbe stata coperta dagli americani, e quando gli Stati Uniti fossero tornati alla piena occupazione, parte del denaro speso per finanziare l'aumento del deficit sarebbe stato prelevato da fondi altrimenti destinati agli investimenti: molto probabilmente, dunque, la proposta avrebbe portato a lungo andare a una diminuzione dei redditi, anziché a un aumento della crescita.

Un'altra delle ragioni per cui nel nuovo millennio l'economia continuava a girare ben al di sotto delle sue potenzialità, poi, sarebbe stata l'evidente mancanza di risolutezza nell'affrontare una serie di problemi divenuti ormai palesi dopo la lunga sequela di scandali contabili, societari e bancari: gli azionisti, dice ancora Stiglitz, sapevano che le cifre erano state propinate loro in passato non erano attendibili, e ameno che non fossero state approvate riforme sostanziali, perché mai avrebbero dovuto fidarsi di quelle nuove? Occorreva tornare a una regolamentazione più equilibrata, ma l'amministrazione Bush voleva invece continuare come prima, con una deregulation ancora più esasperata. Questa resistenza a intervenire da parte del governo federale era probabilmente dovuta a dei motivi: dato il numero elevato di funzionari dell'amministrazione Bush e dei loro amici coinvolti in molti raggiri in qualità di beneficiari, nessuno aveva interesse ad arrivare alla loro condanna. In seguito, la pressione popolare sarebbe riuscita a convincere un riluttante Bush ad avallare alcune riforme ma, nonostante ciò, la paura era che fossero "esagerate", anziché insufficienti: ad esempio, fa notare sempre Stiglitz, nulla fu fatto per risolvere uno dei problemi sostanziali, ovvero il trattamento delle stock options, sebbene molti esponenti del mondo imprenditoriale decisero poi di agire per conto proprio rendendo pubblici più dati del necessario e contabilizzando le stock options tra le voci di conto.

Le "timide" riforme che il riluttante Bush temeva invece fossero "eccessive", combinate alla benevolente azione della Fed e del suo ancor più prudente capo Alan Greenspan, invece, avrebbero portato alla formazione, lenta ma inesorabile, di un'altra bolla, molto più grande e ben più pericolosa di quella del 2000, che avrebbe colpito per primo, stavolta, proprio il

settore dei mutui, innescando una conflagrazione a catena di enorme portata che avrebbe condotto, infine, alla grande crisi finanziaria del 2008.

Conclusioni

Mentre la presidenza Bush volgeva a un contestato e disastroso termine, la corsa per la successione alla Casa Bianca infuriava già tra le fila dei due grandi partiti, con l'emergere in particolare di una nuova figura nei Democratici: Barack Obama. Senatore dell'Illinois per tre mandati, Obama sarebbe stato successivamente eletto al Senato degli Stati Uniti nel novembre 2004, affermandosi al contempo come una delle voci più influenti del partito in seguito al discorso inaugurale pronunciato alla convention democratica di luglio. Il 10 febbraio 2007, poi, Obama avrebbe annunciato ufficialmente la propria candidatura alle successive consultazioni presidenziali, dove si sarebbe subito trovato a sfidare la favorita del partito Hillary Clinton. L'iter delle primarie cominciò il 3 gennaio 2008, quando si tennero i caucus dell'Iowa: qui il giovane senatore afroamericano batté a grande sorpresa la Clinton, con una percentuale del 38% rispetto al 29% di quest'ultima. Obama riuscì a vincere in questo teatro grazie al programma di forte cambiamento su cui aveva impostato il suo messaggio, al grido di "Yes, we can", rafforzato anche dall'essere un afroamericano di umili origini che per la prima volta correva per divenire Presidente, creando così un forte movimento di popolo attorno alla sua figura, e appannando così la candidatura di prima donna, ma ancora troppo legata alla vecchia politica della Clinton. Eppure, come affermava già nel 2010 MacArthur, "assistere a una sfida politica nell'America del 2008 non equivale a osservare una competizione sulle idee, ma è piuttosto un veder sovvertire l'idea stessa di democrazia. I due partiti di maggioranza, d'accordo con i rispettivi sponsor e con la maggior parte dei media, mettono in campo non già un ventaglio di posizioni e piattaforme, ma una sorta di manifesto politico" nota, e in effetti vi erano ampie ragioni per affermare ciò. A partire dalla vittoria che

la Clinton conseguì, nello stupore generale, nelle successive primarie del New Hampshire, che rappresentarono a tutti gli effetti la rivincita dell'ex first lady “contro un giovane e ambizioso piantagrane di stirpe semi-africana che aveva scioccato la leadership del suo Partito osando prima sfidarla e poi batterla in Iowa due settimane prima”¹. Quello che molti (sondaggisti compresi) sembravano ignorare, tuttavia, come dice ancora MacArthur, era il duraturo potere del sistema partitico in America - un'intricata rete di funzionari eletti, impiegati statali, lavoratori patrocinati e donatori con legami d'affari col governo che lavorano di concerto nei periodi elettorali per conservare il proprio posto di lavoro e il proprio potere. Per non parlare, poi, del duraturo potere del denaro nelle campagne politiche americane: per più di quindici anni, infatti, come discusso in precedenza, come leader del Partito Democratico i Clinton non avevano solo accumulato una gran quantità di denaro, ma avevano anche operato un grandissimo numero di favoritismi verso un altrettanto grande numero di persone. In questo modo, prima del giorno delle elezioni, tali persone sono più che determinate a sollecitare contributi alla campagna, e il giorno delle elezioni sono ansiosi di affidare il voto ai loro amici e alleati; cosicché, come neosenatore dell'Illinois (dove peraltro non aveva vissuto fino all'età adulta), anche col supporto della potente macchina familiare dei Daley, suoi amici di lunga data, Obama stesso non si sarebbe mai aspettato, almeno in queste prime fasi della campagna, di vedersi restituire i “debiti” politici nella quantità necessaria a eguagliare quelli spettanti ai Clinton². Ma Obama non era un dilettante quando giunse a competere coi Clinton negli strati medio-alti della società americana per il supporto economico: la sua manovra più audace, infatti, fu quella di inserirsi nella base di Hillary Clinton, fatta di banche, corporazioni, e aziende delle lobby di Washington. In tal modo, alla fine del gennaio 2008, Obama aveva già accumulato più denaro della sua rivale – che era, all'inizio, favorita dalla maggior parte dei funzionari e dell'establishment di Wall Street – da 117 milioni di dollari a 137. Per competere coi Clinton, infatti, Obama aveva dovuto creare una propria macchina di raccolta-fondi, cosa cui si dedicò

¹ John R. MacArthur; *La Casta Americana*; Casini; 2010; 293 p.

² *Ibidem*.

completamente per entrare nel Senato nel 2005. Come scrisse il giornalista Ken Silverstein nell' "Harper's Magazine" del novembre 2006, prima che Obama annunciasse la sua candidatura alla presidenza, "impiantò rapidamente una macchina politica fondata e gestita da un normale gruppo di lobbisti della Beltway, esperti di pubbliche relazioni e ruffiani. Per il ruolo nello staff di direttore politico egli assunse Karen Kornbluh, un'ex assistente di Robert Rubin (poi diventato direttore e presidente del Comitato Esecutivo della Citigroup, la più grande banca commerciale americana), mentre quest'ultimo, in quanto direttore del Dipartimento del Tesoro sotto Bill Clinton, era uno dei principali sostenitori del NAFTA e di altre politiche basate sul libero scambio che avevano decimato il settore manifatturiero nazionale (e l'ala sindacale del Partito Democratico). I maggiori sostenitori di Obama erano studi legali di diritto societario e aziende lobbiste (Kirkland & Ellis e Skade, Arps, in cui quattro avvocati erano procacciatori di fondi per Obama, oltre che donatori), banche d'affari di Wall Street (Goldman Sachs e JPMorgan Chase), e grosse imprese d'investimento di Chicago (Henry Crown and Company, un'impresa che ha interessi in realtà industriali che vanno dalle telecomunicazioni alla difesa (inclusa la General Dynamics))"³. Dunque, come risultato del suo primo corteggiamento dell'establishment finanziario e corporativo statunitense, quando annunciò la sua candidatura nel febbraio 2007 Obama poteva vantare un fondo per la campagna sempre crescente, col giusto potenziale per arrivare alla pari con quello della Clinton. La sua precoce vittoria in Iowa, poi, colse alla sprovvista la campagna dell'ex first lady, anche se non avrebbe dovuto, dati il denaro e gli sforzi profusi per giungere alla vittoria: "di certo l'aperta opposizione di Obama alla guerra in Iraq, le sue superiori capacità persuasive, il suo sorriso ammaliatore e gli incessanti appelli al "cambiamento" gli regalarono ragionevolmente un supporto popolare genuino, ma il denaro non guastò"⁴. Peraltra cosa intendeva esattamente Obama con cambiamento? Come afferma ancora John MacArthur, a parte la sua antica opposizione all'invasione dell'Iraq (da Senatore dello Stato dell'Illinois),

³ Ibidem.

⁴ Ibidem.

il suo sesso, il suo colore e la sua pelle, c'erano in realtà ben poche differenze tra il Junior Senator dell'Illinois e il Junior Senator dello Stato di New York sulle questioni più pressanti che coinvolgevano la nazione: il piano di Obama per l'assicurazione sanitaria nazionale, ad esempio, era quasi più conservatore di quello della Clinton; entrambe le campagne erano poi estremamente "devote" alla partecipazione dei settori privati alla politica pubblica; stessa cosa valeva per le normative finanziarie e la regolarizzazione delle tasse e, ad un'analisi più attenta, persino per la guerra-occupazione dell'Iraq, come dimostrato dal fatto che nel giugno 2006, dinanzi a una proposta dei Senatori democratici John Kerry e Russell Feingold di emendamento al progetto di legge sullo stanziamento annuale per la Difesa che avrebbe comportato la "redistribuzione" della maggior parte delle truppe che erano in Iraq entro l'anno, Obama e la Clinton votarono contro. Peraltro, riguardo quest'ultimo punto, la Clinton e Obama votarono per il progetto di legge complessivo, che continuava a finanziare il combattimento e l'invio di altre truppe in Iraq, così come, senza eccezioni, ebbero atteggiamenti identici per tutti i voti seguenti che concernevano l'Iraq. Senza dubbio Obama iniettò nuova linfa nel Partito democratico, se solo sfidando Hillary Clinton portò milioni di persone in più al voto nelle primarie, ma troppo spesso, nella sua breve carriera politica, come dice sempre MacArthur, "il titolo della sua autobiografia politica, *The Audacity of Hope*, non si armonizzò granché con la sua condotta politica". "Cittadini ansiosi di cambiamento e sospettosi verso le dinastie familiari e politiche – Bush o Clinton, repubblicane o democratiche – potevano esultare del successo di Obama". Ma tendevano più a vedere il giovane senatore come l'incarnazione di ciò che desideravano, ovvero un riformatore del sistema lobbistico, amico dei poveri di Chicago, oppositore degli interessi particolari a Washington. E Obama era davvero convincente nelle sue espressioni di speranza per l'America. In realtà, però, ben oltre le innocenti e "commoventi" aspettative dei normali cittadini americani, una delle ragioni cruciali per il successo di Obama era la sua capacità assai spiccata di non terrorizzare l'establishment politico e finanziario americano, mentre contemporaneamente rassicurava gli elettori della propria indipendenza. Per riuscire in ciò, nella sua carriera da Senatore, come detto, Obama aveva cominciato ben presto a sconfinare nel terreno dei Clinton – l'ambiente sociale composto di persone ricche e con le conoscenze giuste che potevano finanziare le campagne politiche. Come infatti Obama stesso scriveva in *The Audacity of Hope*, "Il denaro non può garantire la vittoria – non può comprare la passione, il carisma, o la capacità di raccontare una storia. Ma senza denaro, e senza gli spot

televisivi che consumano tutto il denaro, puoi star quasi sicuro che perderai”⁵. Obama, infatti, descriveva accuratamente il procedimento: “In assenza di potenti mezzi personali, c’è fondamentalmente una sola maniera di ottenere la quantità di denaro che serve [...]. Bisogna chiederlo alle persone ricche”⁶. E tutto questo procacciarsi fondi può cambiare una persona, come egli stesso afferma ancora: “Mi sono ritrovato sempre di più a trascorrere il tempo con persone dotate di mezzi – soci di studi legali e amministratori di banche d’investimento, gestori di fondi d’investimento e capitalisti di ventura”⁷. E nonostante Obama “evitasse certi argomenti nelle conversazioni con loro”, diventava sempre più difficile essere un vero democratico: “So bene che, in conseguenza della mia ricerca di fondi, sono diventato più simile ai ricchi donatori che ho incontrato, nel senso molto specifico che ho passato sempre più tempo nella mischia, lontano dal mondo fatto di fame impellente, delusioni, paura, irrazionalità e spesso di stenti del restante 99 per cento della popolazione – cioè, le persone per aiutare le quali sono entrato nella vita pubblica”⁸ queste sono tutte citazioni cui devono seguire le note con le relative pagine!. Insomma, come dice MacArthur, “come i Clinton prima di lui, Obama si era accorto che la via del potere si snodava tra l’alta finanza e la Business Roundtable, almeno quanto si snoda tra gli umili tinelli in Iowa e in New Hampshire. Forse Obama è stato anche più clintoniano dei Clinton”⁹. E allora, “era possibile che le riflessioni rese pubbliche di Obama fossero le espressioni autentiche di una mente estremamente mediocre? O erano semplicemente banale propaganda di un politico ambizioso

⁵ Barack Obama, *The Audacity of Hope: Thoughts on Reclaiming the American Dream*; in John R. MacArthur; *La Casta Americana*; Casini; 2010; 293 p.; p.284

⁶ Ibidem.

⁷ Ibidem.

⁸ Ivi.

⁹ John R. MacArthur; *La Casta Americana*; p. 286

che aveva imparato da tempo che non poteva combattere il sistema – che al massimo poteva soltanto entrarci, e forse operare collaborando. O forse Obama non era nient'altro che un leader di una fazione che mirava a strappare il controllo del Partito Democratico ai Clinton e ai loro amici". Ciò che sembra certo, in ogni modo, è che, come "l'audacia era stata sopraffatta dalla cautela nei rapporti di Obama con gli interessi di monetari"¹⁰, allo stesso modo, anche "chiunque sperava di riformare il sistema corrotto delle lobby a Washington poté assistere invece a [...] numeri inquietanti. Secondo il Centro per la Politica Responsabile, al primo febbraio 2008 legali e lobbisti avevano donato 14 milioni di dollari alla Clinton e 11 milioni a Obama (questo a dispetto delle critiche di Obama a un Congresso nel quale "i lobbisti firmano assegni su assegni" e "i lobbisti dettano l'agenda"). Allo stesso modo, come "se Hillary Clinton fosse diventata Presidente, i falchi democratici di cui lei faceva parte sarebbero rimasti in auge", o se fosse stato eletto "John McCain (il front-runner dei Repubblicani), (ci sarebbero potuti essere) cento anni di occupazione militare (in Iraq), se si fosse reso necessario", "così le speranze di un popolo sovrano, che bramava la pace e l'attenzione verso i problemi interni della nazione, sarebbero state disattese, probabilmente"¹¹. Infine, come afferma sempre MacArthur, "se c'era una volontà popolare – uno spirito di sovranità e di autogoverno – (questa) era stata sepolta viva".

¹⁰ Ivi.

¹¹ Ibidem.

LOBBIES IN THE UNITED STATES: THE RULERS OF US POLITICS

The scope of this work has been to analyze the history of politics and society in the United States from the Reagan Administration to 2008 financial crisis, through the particular lens of one actor: lobbies. These had proven to be one of the most important decision-makers in the country, thanks to the very powerful relations they developed with the various Administrations and Congress: to understand this, it will be sufficient to remember the Savings and Loan Crisis of 1989, or the dot-com bubble of 2000, or the Iraqi war itself in 2003, all events behind which lobbies played a significant role. The analysis will go through the main political, economic and social events of this period, also drawing in consideration some foreign policy events.

CHAPTER ONE

THE AGE OF REAGAN: THE BEGINNING OF NEW LOBBYING

1.1 Gli anni Ottanta e il “nuovo lobbismo” dalla California

The 1980s, often called the “Age of Reagan”, are nothing more than the point of arrival of a much longer process of transformation in the American political system, which began and developed in California in the 1910s. A process that, like Massimo Franco noted in his book, “Lobby: il parlamento invisibile”¹, had lead to the decline of political parties in the West Coast state, and lead to the possibility of running under different vessels, drawing popular support towards famous people

¹ Massimo Franco; *Lobby: il parlamento invisibile: candidati, gruppi di pressione e finanziamenti nell’America degli anni Ottanta*; Il Sole 24 Ore; 1988

who hadn't grown in parties' ranks. This way, a "leader effect" was created, that shortly after, with the explosion of mass medias, would have become common to the rest of the country, and Reagan would have been an example of that. One of the most important legacies of the 1910s, instead, would have been that of pressure groups and of their influence on campaign finance: since parties had left the stage, several interest groups would have been free to grow with politicians. However, after the Watergate scandal, which had a nation-wide impact, several laws would have been drafted to regulate financing methods of big interest groups, but in the end, this series of events prompted them to bypass such legislations, so that, since the 1970s, coalitions and alliances of organized interests flourished: a transition from direct to indirect lobbying was realized.

Paragraph 2. The new methods of lobbying: from grass-root lobbying to PACs, to fund-raising

Indirect lobbying had different ways of action: among them, in first place was gathering of information. Politicians, infact, often didn't have necessary expertise to understand legislations and appropriate staff to collect them, so that, since the 1980s, this expertise was provided by Washington super-lobbyists: an example of this would have been in the year of Reagan's election, when a 3000 pages-report was prepared by the Heritage Foundation, that gave an enormous series of data and suggestions to the Administration. Another fundamental instrument would have been that of "honoraria", i.e. retributions given by lobbyists to congressmen for public speeches they pronounced at public events: just like these, campaign contributions also played a very important role, given that the majority of politicians didn't have enough resources for their campaigns, so that, given the absence of public funding, they had to ask PACs. PACs (Political Action Committees) were committees that acted like electoral safes of pressure groups: for example, bank or unions, which couldn't finance campaigns by their own, were allowed to create PACs, raising funds from their members or employees. This way, PACs could invest in candidates, using huge amounts of money to "buy" future congressmen and, later, transform the entire political process.

Paragraph 3. Lobbyists' settlement in Congress

Given this, it shouldn't be surprising that lobbies took the name of "third Chamber", which gives a very effective idea of their power: indeed, right since the 1980s, Washington itself was invaded by their representative offices, which would have worked closely with the new Reagan Administration. Furthermore, another important aspect was that government functions, number of lobbyists and election expenses grew a lot altogether during these years, those of the President who arrived at the White House in 1980 on the anti-government wave. K Street grew full of representative offices and, as a consequence, power was scattered across dozens of congressional subcommittees and, on the other side, lobbyists who had to multiply to achieve their interests. Moreover, myth of deregulation was proved completely wrong, considering the billions of dollars the Pentagon gave every year to defense industry (the so-called military-industrial complex), and finally, the special relationship between business and the White House lead to an even bigger request for laws, privileges and contributions for investments by organized interests.

3.1 The liaison office: the presidential lobby

But all this wouldn't have been possible if the President himself didn't have to court the "hill", as Congress was called in Washington: like any interest group, infact, also a president has to get along with legislative body, be able to act diplomatically, and, in the end, manage to pressure even better than professional lobbyists. In this regard, Reagan was considered an excellent lobbyist, able to exert a great charm on the average American, an element which proved essential for Republicans, who contested him during election campaign.

Paragraph 4. The beginning of deregulation and the demolition of New Deal

The Reagan era also marked the end of the long crisis which affected America since 1973: for the large part, this was due to the new economic doctrine called “Trickle-down economics”, which was centered, on one side, on tax cuts on capital incomes, and, on the other side, on progressive reduction of State expenditure. This series of reforms would have marked the beginning of deregulation, i.e. a declining State intervention in the economy, and signed, as Rodolfo Brancoli said², “the starting point of the demolition of New Deal”: between the end of 1970s and the beginning of 1980s, after Federal Reserve Director Paul Volcker decided to raise interest rates, the inflation rate had fallen to 3.2 % in 1983, but unemployment rate, in the meantime, went up to 9.7 %, reaching the highest rate-ever since the Great Depression. But more than ever, ten years later, time would tell that those sky-high interest rates not only had lowered inflation, but also devastated banks in the country, particularly saving banks, which granted loans to families. While interest rates on drawn-down mortgages remained fixed, those on deposits grew enormously and, indeed, saving banks came on the brink of bankruptcy: anyway, the government didn’t take any effective action, but decided to use some accounting ploys. The administration, infact, decided to save banks, allowing them to invest in high-risk sectors, even buying junk bonds, so that, in 1988, already on the brink of collapse, they received massive bail-outs.

In the meantime, Congress, already surrounded by a climate of mistrust and suspect, as symbolic place of national politics’ corruption, was again hit by a huge scandal, immediately linked to the saving banks’ crisis: the Keating Five case, which involved Charles Keating, a businessman and speculator, and five senators.

¹ Rodolfo Brancoli; *In nome della lobby: politica e denaro in una democrazia*; Garzanti; 1990

Then, when a huge number of Institutes filed for bankruptcy, price of refund for the Treasury was enormous (more than 140 billion dollars): anyway, since both parties benefited from this situation, and both had their responsibility, because congressmen had decided to ignore warnings, a large part of the political class was to be deemed responsible. In this climate of already high distrust towards institutions, the urge for a serious reform of US politics, on the other side, grew even more, something which Reagan's successor, George H. W. Bush, would have been in first place responsible for.

CHAPTER TWO

THE 1990s: ATTEMPTS OF REFORM AND RESISTANCE OF THE “SYSTEM”

The 1990s began with the Capitol under global accuse from medias and national press, with politicians themselves who talked about an ethic crisis, a “moral issue”, since the entire system was involved in a deal of “interested” money towards congressmen.

2.1 Attempts of reform by Congress and George H. W. Bush

Campaign finance reform for federal elections would have been one of the hardest points, though this was one of the top priorities: PACs, candidates and national party committees, infact, had always found ways to avoid law’s limitation. Parties themselves had figured out ways to get around law’s dispositions and been able to use the unlimited donations of

billionaires and big interest groups that law wanted to exclude, creating a distinction between “soft” money and “hard” money. “Hard” money consisted in contributions allowed by the law for federal offices, while “soft” money belonged to “non-federal” accounts created by party committees, thus not subject to restrictions. Beyond the national party committee, in fact, Democrats and Republicans also had two other committees in each Congressional branch, whose job was to collect donations for funding campaign with “hard” money, but they also had “soft” funds which, technically, could be used only in local elections for activities aimed at “building” the parties. This last fund, however, only began a tool to send otherwise illegal money to national committees, which was used to support congressional and presidential elections. Moreover, the two factions had their distinct goals: at center, of course, was always money, but Democrats, who had a smaller base of potential donors, feared the elimination or even the only reduction of PAC funding, maybe the key factor for their continued control of Congress in these years of great Republican power, so that they’d have accepted limitations of PACs only if public funding would be introduced, while Republicans were against PACs, but also against public funding and expenditure ceiling. This way, when proposing his reform plan in June 1989, not surprisingly, Bush reaffirmed his opposition to both public funding and expenditure ceilings, maintaining that these options would only lead to an erosion in public participation, so his proposals were to eliminate PACs, except for “ideological” ones: those survived, instead, would see the amount of maximum contribution reduced by half, while contributions to national parties would remain the same. The overall mean of Bush’s plan, however, was easy to acknowledge: his proposals, indeed, were conceived only to limit all the advantages the current system gave Democrats in financial terms, so increasing Republicans’ strength.

Paragraph 2. The Clinton administration and the continuation of reforms

In 1992, with the end of Bush’s term, the Democrats managed to pass a law in both branches of Congress, but they faced the President’s veto, and an attempt to bypass it failed for nine votes at the Senate. The following election of Bill Clinton that year raised again hopes to approve the bill, with a Democratic majority in Congress and a Democratic President at the

White House: however, Clinton didn't make the question one of his top priorities, so that Democrats at the House moved slowly. They waited until November 1993 to bring the bill to the House, but with Congressional mid-terms approaching, Republican Senators used a parliamentary manoeuvre to block a relation on the legislation³. Hopes of overcoming the impasse were again raised on June 11 1995, when in New Hampshire, Clinton and Gingrich, the House Republican leader, shaking their hands, pledged to create a bipartisan commission to reform laws on campaign finance: yet again, however, they were disappointed.

Beyond this, however, Clinton administration would have been marked for the raise to power of the New Democrats wing in the Democratic Party: they were a large group of congressmen, academics and political experts according to which, in the past, the party was too much inclined towards bureaucratic solutions, and too less sensitive to the impact of its politics on business and markets. At the same time, as Joseph Stiglitz observed in his book "The Roaring Nineties"⁴, "it had become clear that markets not always worked well", and, moreover, "at the roots of the Nineties' problem (and of the following crisis), there was the State, which didn't act enough, and rules, which were not too much, but too many". This way, when Clinton arrived at the White House, Stiglitz himself and other experts he called at Washington, hoped he would gave the State its proper role back, after the deregulation started by Reagan and Bush, so that their job was not to deregulate, but to find the appropriate legal framework. And, he adds, "in some areas this was done, but in other ones they also got carried away by deregulation aimed at favouring business at any cost"⁵: so the Clinton administration believed it could get a "cheap growth" simply with the "economy of speculative bubble". As
a

³ Kenneth Jost; *Campaign Finance Reform*; CQ Almanac; CQ Press; 1996

⁴ Joseph Stiglitz; *The Roaring Nineties*; Italian translation by Einaudi; 2005

⁵ Ibidem.

consequence, instead of cut spending to finance expansion, United States made always bigger foreign debts, year after year, at the tune of over one billion dollars every day. Soon, however, the President was convinced that deficit reduction had to become his top priority: he hoped this would have led to a reduction in long-term interest rates on debt, that, as a consequence, would favour an increase of investments capable of restarting the economy. However, according to Stiglitz, reducing the deficit, the Clinton Administration ended up in recapitalizing many American banks, and this was this act, indeed, to restart the economy. Luckily, partly for Clinton's success in cutting the deficit, long-term interest rates decreased, and, on the other side, prices of long-term securities increased, so that banks registered a rise of revenues, and, given the low interest rates of that moment (a thing that made long-term rates a less attractive investment), banks started to find occasions of profit elsewhere, returning to their original activity, i.e. granting loans. Anyway, thus with a falling unemployment rate and a curbed inflation, real wages didn't increase, while spending was simply sustained by prices of expensive goods: but low wages, high growth and increased productivity meant only one thing, i.e. higher profits, and higher profits, combined with moderate interest rates, led to a boom of financial markets. Demand for deregulation made itself heard since some time, and in the Nineties those who saw gains brought by deregulation didn't hesitate to invest to obtain it, providing millions of dollars for electoral campaigns and lobbyists.

CHAPTER THREE

GEORGE W. BUSH ADMINISTRATION: THE RETURN OF THE “CASTE”

3.1 The “dubious” election of George W. Bush

While the Clintons rised up the ranks of the Democratic Party, the new millennium opened with another whopping episode that, as John MacArthur says, raised serious questions about the assumption that America was a democracy – representative, popular and constitutional: how it could be, infact, that during 2000 presidential elections George W. Bush was elected President with the minority of popular votes¹? To explain this enigma, some would name the

¹ John R. MacArthur; *You Can't Be President: The Outrageous Barriers to Democracy in America*; Melville House Publishing; Italian translation by Casini; 2010

cancelled ballots in Palm Beach county, Florida, which should have gone to Al Gore, or the independent candidacy of Ralph Nader, or an aggressive Supreme Court that reversed the order of Florida Supreme Court to recount the votes in all the state. “Few well-informed citizens, maybe more cultured, will seriously question the democratic accountability of the electoral college, protected as a sanctuary by Article Two, section One of the Constitution”, Mac Arthur continues. Bush’s victory in the electoral college and his defeat in the popular vote, infact, represented the fourth time in American history the most popular candidate lose the election. However, well beyond this, even before the fight between Bush and Gore, in Republican primaries of that year, two important reformist candidates emerged, John McCain for Republicans and Howard Dean for the Democrats, who, however, were neutralized or virtually destroyed by their own parties. In the case of McCain, he was a Senator from Arizona with a well-known brave past as war prisoner in Vietnam: he managed to shock the Republican establishment winning primaries in New Hampshire in February 2000. However, already before the beginning of primaries, George W. Bush had been “anointed” at candidacy by his party leaders, while McCain, with his *straight talk express*, and his promise to bring money and *special interests* out of politics, represented a clear threat for party leadership, Bush senior included, so that, during the important primaries of South Carolina, held after those in New Hampshire, the figure and past of McCain were hit by a brutal aggression.

Paragraph 2. The Iraq war: the Administration disinformation campaign and silence of media

About the Iraq war, another major event of Bush’s Administration, as MacArthur reports, maybe no other President arrived at the White House with a less unselfish vision of foreign policy or war, than George W. Bush: in 2000, Bush had no political interest at all to propose an ambitious foreign policy. However, he soon learnt the use of war to obtain political gains: if we believe the words of Mickey Herskowitz, fired author of his speeches during electoral campaigns, Bush was already thinking about the potential gains of war even before he was elected: “He was thinking to invade Iraq in 1999”, Herskowitz said to journalist Russ Baker. Even more, along with his most important political strategist, Karl Rove, Bush took

the leap of war symbolism – and of foreign threaten – to scare people so much, to make them favourable to his war.

However, a long time after those events, as Noam Chomsky points out in his “Who Rules the World?”², amid massacres, sufferings and atrocities the war brought, Bush would also make a “precious gift” to a long-time enemy of America, Iran, destroying its worst enemy, Saddam Hussein. He even attracted Iraq, sworn enemy of Iran, in its orbit, after the failure of American intervention, which was so bad to force Washington to abandon its plans of creating permanent military bases and assuring American corporations privileged access to the Iraqi oil sources.

Paragraph 4. To the end point of deregulation

Finally, another important element of Bush’s presidency would have been, as Joseph Stiglitz said in “The Roaring Nineties”, his “bad management of economy”: as soon he came in office, infact, Bush wanted a tax cut that wasn’t thought as a stimulus, and doesn’t work so. The economy languished, and tax cuts granted benefits to high-income people, but didn’t help citizens that, if could spend more, would contribute to restart the economy. Another reason for why in the new millennium the economy continued to work below expectations would have been the clear lack of resolve in confronting serious problems that became evident after a long sequence of accounts, corporate and banking scandals. After a long time, public pressure would manage to convince a reluctant Bush to approve some reforms, but, despite this, the fear was they were “exaggerated”, rather insufficient: for example, Stiglitz says, nothing was done to solve one substantial problems, the handle of stock options.

This way, the “shy” reforms that Bush feared would be “excessive”, combined with the mild action of the Fed and its even more prudent Chair Alan Greenspan, instead, would lead to the creation of another bubble, way bigger and far more dangerous than that of 2000, that would hit first loans sector, creating an enormous conflagration that led, in the end, to 2008 financial crisis.

Conclusions

While the Bush presidency was coming to a disastrous end, the run for the White House was already happening in the two parties, particularly with the emergence of a new figure among Democrats: Barack Obama. Senator of Illinois for three terms, Obama would have been elected to US Senate in November 2004, at the same time becoming one of the most important voices of the party, after the inaugural address he made at the national convention that year. Later, on February 10, 2007, Obama announced his candidacy for the next presidential elections, where he managed to win thanks to his program of strong change, also reinforced for being an Afro-American of humble origins who was running for President, thus creating a strong popular movement among him. However, as MacArthur points out, he wasn't a dabbler when he came to challenge the Clintons in the middle-high levels of society for economic support: his most audacious action, in fact, was to enter the base of Hillary Clinton, made of banks, corporations, and lobby firms of Washington. His major supporters, in fact, were law firms of corporate law and lobby firms (Kirkland & Ellis e Skade, Arps), Wall street investment banks (Goldman Sachs and JPMorgan Chase), and big investment companies from Chicago.

So without doubts, Obama brought new life in the Democratic Party, if only challenging Hillary Clinton, his rival, brought millions more people to primaries, but too often in his short career, as MacArthur says again, "the title of his autobiography, *The Audacity of Hope*, didn't come into line with his political behaviour". Many people used to see the young senator as

the embodiment of what they desired, i.e. a reformer of the lobbying system, a friend of Chicago's poor, an opposer of Washington's special interests, but indeed, beyond the innocent hopes of ordinary citizens, one of the core reasons for Obama's success was his great ability to not scare the political and financial American establishment, while at the same time reassuring citizens of his independence.

² Noam Chomsky; *Who Rules the World*; Hamish Hamilton; Italian translation by Ponte alle Grazie; 2016