

**FINANZIARIZZAZIONE E REGOLAZIONE DEL LAVORO:
UN'ALTERNATIVA ANALITICA ALLE VULGATE
DEL POSTFORDISMO**

**ANGELO SALENTO
UNIVERSITÀ DEL SALENTO**

Abstract

The goal of this paper is to provide a contribution to the debate concerning the relationship between the financialization process of the economy and the organizational changes implemented by enterprises, as well as the transformation of labour regulation. The hypothesis here proposed is that there is a tight connection between these elements, and that the analysis of such connection provides key insights about how to critically interpret the development, in the last few decades, of organizational and managerial practices and of a profoundly renewed labour law. In this perspective, the paper offers an alternative reconstruction of the so-called “post-fordist” transformations.

Keywords

Financialization, Regulation, Organizational action, Labour law, Firm.

Finanziarizzazione e regolazione del lavoro: un'alternativa analitica alle vulgate del postfordismo. Salento Angelo. Bologna: TAO Digital Library, 2012.

Proprietà letteraria riservata
© Copyright 2012 degli autori
Tutti i diritti riservati

ISBN: 978-88-906740-2-0



The TAO Digital Library is part of the activities of the Research Programs based on the Theory of Organizational Action proposed by Bruno Maggi, a theory of the regulation of social action that conceives organization as a process of actions and decisions. Its research approach proposes: a view on organizational change in enterprises and in work processes; an action on relationships between work and well-being; the analysis and the transformation of the social-action processes, centered on the subject; a focus on learning processes.

TAO Digital Library welcomes disciplinary and multi- or inter-disciplinary contributions related to the theoretical framework and the activities of the TAO Research Programs:

- Innovative papers presenting theoretical or empirical analysis, selected after a double peer review process;
- Contributions of particular relevance in the field which are already published but not easily available to the scientific community.

The submitted contributions may share or not the theoretical perspective proposed by the Theory of Organizational Action, however they should refer to this theory in the discussion.

EDITORIAL STAFF

Editor: Bruno Maggi

Co-editors: Roberto Albano, Francesco M. Barbini, Giovanni Masino, Giovanni Rulli

International Scientific Committee:

Jean-Marie Barbier	CNAM, Paris	Science of the Education
Vittorio Capecchi	Università di Bologna	Methodology of the Social Sciences
Yves Clot	CNAM Paris	Psychology of Work
Renato Di Ruzza	Université de Provence	Economics
Daniel Faïta	Université de Provence	Language Science
Vincenzo Ferrari	Università degli Studi di Milano	Sociology of Law
Armand Hatchuel	Ecole des Mines Paris	Management
Luigi Montuschi	Università di Bologna	Labour Law
Roberto Scazzieri	Università di Bologna	Economics
Laerte Sznalwar	Universidade de São Paulo	Ergonomics, Occupational Medicine
Gilbert de Terssac	CNRS Toulouse	Sociology of Work

www.taoprograms.org
dl@taoprograms.org

Publicato nel mese di Marzo 2012
da TAO Digital Library – Bologna

Finanziarizzazione e regolazione del lavoro: un'alternativa analitica alle vulgate del postfordismo*

Angelo Salento

Università del Salento

Introduzione

All'inizio del nuovo secolo - e ancor più in seguito alla grande crisi iniziata nel 2008 - appare definitivamente tramontato il miraggio della prosperità che si era venuto costruendo intorno alla globalizzazione dei mercati e all'espansione della finanza. Abbiamo oggi buoni motivi per pensare che molte delle parole-chiave tenute a battesimo negli ultimi decenni del secolo scorso abbiano esercitato una seduzione eccessiva, annebbiando la percezione delle contraddizioni reali dello sviluppo dei mercati e della produzione; e che oggi sia necessario ricostituire un quadro di analisi diverso, più realistico, anche per immaginare un futuro sostenibile.

Lo scopo di questo saggio è appunto quello di provare a offrire una lettura delle trasformazioni dell'impresa e del lavoro - un ambito nel quale il mutamento è stato particolarmente intenso e drammatico - che superi le impasse dei quadri teorici consolidatisi negli ultimi trent'anni, nei quali si sono innestate molte delle aspettative deluse¹.

* Uno schema teorico introduttivo di questo lavoro è stato presentato, il 16.9.2009, nel corso del workshop *L'Officina di Organizzazione*, coordinato dal Prof. Giovanni Masino (Università di Ferrara). Una successiva elaborazione è stata presentata nel convegno *Per un nuovo lessico giuslavoristico*, promosso e diretto dal Prof. Marcello Pedrazzoli (Università di Bologna, 25.9.2009), e poi ancora in un seminario sull'Agire Organizzativo coordinato dal Prof. Bruno Maggi (Università di Milano, 28.1.2011). Desidero ringraziare i promotori e coordinatori di questi eventi per le preziose occasioni di discussione che mi hanno offerto.

¹ Proseguo, con ciò, un percorso di ricerca iniziato alla fine degli anni Novanta, pensato sin dall'inizio come un'indagine sui presupposti epistemologici e teorici della trasformazione del diritto del lavoro. Lungo quel solco (v. Salento, 2003; 2006; 2010; 2011) provo a perseguire uno degli obiettivi della sociologia del diritto: quello di proporre alla cultura giuridica un quadro di rappresentazioni del mondo sociale realistico e, al tempo stesso, consapevole del rapporto di circolarità (e, in ultima analisi, di consustanzialità) fra la trasformazione economico-sociale e il mutamento giuridico.

Sia per chi si occupa di analisi economico-sociale, sia per chi è addetto alla produzione e all'interpretazione di regole giuridiche, è necessario prendere atto che le grandi narrazioni della trasformazione dell'impresa e del lavoro largamente condivise sino all'altroieri hanno lasciato aperte, sul piano analitico, molte questioni; e, sul piano politico, hanno ispirato – in Italia come altrove – una stagione di “riforme” che oggi appare aver assecondato, più che contrastato, la distruzione di risorse.

Quel che sosterrò è che la grande trasformazione degli ultimi tre decenni può essere ricostruita in maniera più fruttuosa se si sposta lo sguardo dai processi di razionalizzazione della produzione – su cui si è soffermata la letteratura sul cosiddetto *post-fordismo* – alla trasformazione delle modalità di accumulazione. La grande transizione del “terzo capitalismo” è stata abbondantemente descritta come trasformazione delle modalità organizzative della produzione e come ampliamento degli spazi di influenza della regolazione economica, ossia intorno alle parole chiave *post-fordismo* e *globalizzazione*. Qui si proverà ad argomentare che su queste trasformazioni è possibile fare maggior chiarezza se si guarda a un ulteriore aspetto del mutamento: cioè alla transizione da una modalità di accumulazione fondata sulla produzione e il commercio di beni e servizi, a una modalità di accumulazione fondata sulla valorizzazione finanziaria del capitale.

Proponiamo, perciò, di adottare un costrutto analitico – l'idea di *finanziarizzazione*, e in particolare di *finanziarizzazione dell'impresa* – che pare in grado di dar conto dei complessi rapporti fra le trasformazioni del mercato dei capitali, le trasformazioni della *governance* delle imprese (soprattutto, ma non esclusivamente, di quelle grandi), i mutamenti dell'organizzazione e del mercato del lavoro, la condizione dei lavoratori e quella di chi, pur desiderandolo, non lavora.

Finanziarizzazione è un termine rimasto sinora estraneo al lessico giuslavoristico, e comunque al bagaglio delle nozioni socio-economiche della cultura giuridica. Nel più generale campo delle scienze sociali la sua fortuna è relativamente recente e limitata. A dispetto della scarsa attenzione che ha

raccolto, ci pare che questo costrutto possa aiutare a superare alcune impasse interpretative e alcuni stereotipi ideologicamente fondati, che hanno ostacolato e tuttora ostacolano la comprensione delle trasformazioni in corso, e sui quali si è venuto modificando il diritto del lavoro a partire dagli anni Ottanta del Novecento.

Naturalmente, non intendiamo proporre una visione monocausale e deterministica della grande trasformazione cui stiamo assistendo. *Finanziarizzazione* - lo ribadiamo - è soltanto un costrutto analitico: l'individuazione di un processo che riguarda le modalità dell'azione economica e che si accompagna a molti altri processi, i quali pure meriterebbero attenzione. Questo saggio non ha la pretesa di raccontare *la* trasformazione, ma di provare a ricostruirne un aspetto che appare, a chi scrive, particolarmente importante e, al tempo stesso, trascurato dalle scienze sociali contemporanee, soprattutto in Italia.

La finanziarizzazione - termine per il quale si stipulerà nel seguito una definizione ragionevolmente univoca - ci pare, insomma, una delle dinamiche centrali della vita dell'impresa, e quindi della condizione del lavoro: un aspetto di quella "rivoluzione neo-liberale" che ha ridisegnato l'organizzazione politica ed economica, come anche la vita quotidiana delle società occidentali. E in questo saggio proviamo a coglierne alcuni aspetti e alcune implicazioni che ci paiono essenziali anche per immaginare una regolazione del lavoro effettivamente *adatta* al tempo presente, ma non per questo *adeguata* alle sue rappresentazioni egemoniche.

Il saggio si divide in due parti: nella prima, dopo aver messo in evidenza i limiti delle idee consolidate, si definiscono gli aspetti essenziali del processo di finanziarizzazione dell'impresa, dapprima dando conto dei connotati idealtipici di questo processo ricostruiti dalla letteratura economica e sociologica sulla base dell'esperienza statunitense, poi cercando di individuare le affinità e le divergenze della situazione italiana; nella seconda parte si propone una ricostruzione delle implicazioni della finanziarizzazione sul piano della regolazione del lavoro. Il saggio si chiude con un paragrafo dedicato ai possibili

interventi della regolazione giuridica del lavoro per promuovere una modalità di esercizio dell'impresa fondata sui principi della democrazia economica.

Globalizzazione e postfordismo: potenza ed equivoci di una rappresentazione del mutamento

Dopo la sconfitta del movimento operaio, la regolazione del lavoro ha subito, in Italia più che in altri Paesi, una destrutturazione progressiva ma profonda. La cultura (o piuttosto l'ideologia) della flessibilità è penetrata dapprima nelle argomentazioni dei giuristi e dei giudici, che hanno coniato la categoria della *parasubordinazione* aprendo le porte una prima e graduale riduzione della tutela del lavoro; ed è poi diventata il filo conduttore di una lunga stagione di "innovazioni" legislative, i cui momenti più importanti sono stati la Legge 196/1997 e la Legge 30/2003.

A fronte del dichiarato intento di ridurre i tassi di disoccupazione e di regolarizzare situazioni di lavoro sommerso – e per quanto non manchino analisi empiriche che rilevano effetti virtuosi di questi interventi sui livelli occupazionali (v. ad es. Bison, Rettore, Schizzerotto, 2010) – questa stagione di "riforme" ha nel complesso configurato un movimento di deregolamentazione del mercato del lavoro e dei rapporti di lavoro, che oggi appare aver assecondato l'aumento dei *lavoratori poveri*, la frammentazione delle carriere (e dei tempi della vita quotidiana dei lavoratori), la contrazione delle provviste previdenziali.

Con un apparente paradosso, questo processo è stato rappresentato, nel discorso sociale ma anche nelle scienze sociali, come una trasformazione virtuosa. La condizione di lavoratori sempre più spesso costretti a cercare quotidianamente forme, strumenti (e spesso espedienti) per la propria sopravvivenza, è stata salutata per lungo tempo come l'avvento di quella *autonomia del lavoro* che, dagli anni Settanta, era emersa come istanza principale dalla critica del fordismo-taylorismo. L'argomento essenziale dei nuovi riformatori, di destra e di sinistra, è stato grossomodo il seguente: se (finalmente) il lavoro presenta più ampi margini di autonomia, la regolazione

del lavoro può e deve assecondare questo processo, riducendo i vincoli alla libertà di autoregolazione dei contesti produttivi; ne deriverà una maggiore libertà per i lavoratori e, per le imprese, una maggiore competitività.

Il *reality check* è iniziato col nuovo millennio. È stata la ricerca sociologica – recuperando un ruolo di critica sociale che si era lasciato alle spalle – a dare la stura alle indagini sulle condizioni reali del lavoro e del non-lavoro, e sulle conseguenze della flessibilità/precarietà nella vita dei lavoratori. L'opera pionieristica di Richard Sennett (1998) ha aperto la strada a un ripensamento: progressivamente, si è preso atto dell'esistenza di un nesso fra la precarietà dei rapporti di lavoro e i malesseri esistenziali e relazionali, oltre che delle conseguenze di una complessiva dequalificazione del lavoro sui percorsi di sviluppo socio-economico. Anche in Italia la ricerca sociale ha prodotto indagini sempre meglio documentate², che complessivamente registrano, sul piano individuale, una frantumazione della vita lavorativa associata a una notevole insicurezza occupazionale e a una decrescita del potere d'acquisto delle retribuzioni; e, sul piano collettivo, un indebolimento dell'organizzazione e dell'azione sindacale e una drastica frantumazione delle forme della rappresentanza del lavoro. Anche nel discorso sociale – come testimonia l'ormai ampia produzione letteraria e cinematografica sulle nuove forme di lavoro – all'entusiasmo per le aspettative di un'accresciuta autonomia del lavoro, equivocamente ascritte nel corso degli anni Novanta agli incrementi di flessibilità, si è venuta sostituendo una chiara e urgente percezione dei rischi di precarizzazione e di impoverimento materiale connessi ai nuovi imperativi di efficienza.

È divenuto chiaro, così, che il processo di deregolazione del lavoro ha prodotto un depotenziamento del lavoro come *bene sociale* e ha esternalizzato i costi sociali della produzione, trasferendo sui lavoratori una larga fetta del rischio d'impresa.

² Fra le tante ricerche, si vedano Fullin, 2004 e, con riferimento a un contesto periferico meridionale, Longo, 2007.

La *deregulation* del lavoro, peraltro, non ha prodotto prosperità per le imprese e per i sistemi produttivi. Ha certamente fatto dilatare i profitti e divaricare la forbice fra i redditi, ma ha eliminato l'unico efficace vincolo esterno che inducesse le imprese a produrre profitti attraverso un guadagno di qualità dei processi e dei prodotti: e non, appunto, attraverso una riduzione dei costi del lavoro³.

Gli esiti della trasformazione regolativa alla quale si è accennato mostrano chiaramente l'equivocità delle due grandi narrazioni che l'hanno sostenuta:

a) in primo luogo, un'idea di *globalizzazione* fondata sul riconoscimento (più o meno esplicito, più o meno condiviso) della sovranità dell'economico. Una sovranità *de facto*, certo; che tuttavia è divenuta sovranità *de jure* via via che si è fatta strada presso gli attori della produzione di norme l'idea (anzi, l'ideologia) dell'ineluttabilità dell'espropriazione della politica, via via che ha preso piede il determinismo;

b) in secondo luogo, l'ipotesi della transizione post-fordista come canone esplicativo fondamentale della trasformazione.

Gli equivoci dell'idea di globalizzazione sono stati messi ampiamente in evidenza da molti studi economici "eterodossi". Da un lato, si è constatato che il fenomeno, se misurato correttamente, non costituisce una novità. Dall'altro, si è messo in luce come l'idea di globalizzazione che si è imposta negli anni Novanta del secolo scorso, con tutto il suo carico di determinismo economicista, è stata il più potente dispositivo di legittimazione della diffusione di politiche economiche neo-liberali. Come scrive Elvio Dal Bosco (2004: 17), «la presunta novità di una globalizzazione delle attività produttive e la supposta illimitata concorrenza a cui parteciperebbero ormai tutti i paesi su tutti i mercati vengono utilizzate per peggiorare le condizioni di lavoro e di vita di larghi strati della popolazione nei paesi capitalistici sviluppati. [...] Questa è una tesi che non ha alcun fondamento scientifico, ma è un semplice feticcio propagandistico a uso e consumo dell'ideologia neoliberista».

³ Si leggano, al proposito, le schiette osservazioni di Luciano Gallino, 2007.

Molto più che il valore esplicativo del concetto di globalizzazione, è rilevante la sua pregnanza ideologica, la capacità di strutturare discorsi, di orientare trasformazioni. Quel che in ultima analisi si sedimenta nel corpo sociale, con la diffusione dell'idea di globalizzazione, non è un guadagno di conoscenza, ma la diffusione di quel canone ideologico che Ulrich Beck chiama *globalismo*, ossia il punto di vista secondo il quale «il mercato mondiale rimuove o sostituisce l'azione politica, vale a dire l'ideologia del mercato mondiale, l'ideologia del neoliberismo» (Beck, 1997/1999: 22).

Anche fra gli operatori del diritto, negli ultimi tre decenni si è diffusa la tentazione di concedere ai processi economici una sorta di delega per la regolazione sociale, nella persuasione, espressa o sottaciuta, che nella sfera economica si dispieghi una razionalità destinata a esercitare un ruolo-guida nella trasformazione sociale. Entro questa prospettiva, le trasformazioni economiche, politiche e giuridiche vengono percepite come governate da un principio eteronomo: come trasformazioni ineluttabilmente indirizzate alla convalidazione di ciò che si rappresenta come *l'ottimo* economico (ossia la possibilità del campo economico di governarsi *juxta propria principia*), e perciò ampiamente sottratte alla disponibilità dell'agire politico e persino dell'analisi scientifica.

C'è poi, come si diceva, l'equivoco della transizione post-fordista: una rappresentazione della trasformazione economico-sociale che ha accreditato l'idea di una soluzione di continuità, di un vero e proprio salto epocale. Un'idea, peraltro, sulla quale si è prodotta la convergenza, per certi versi paradossale, di aree culturali diverse. Senza volerne azzardare qui una genealogia, si dirà che essa si è venuta sviluppando sulla base di approcci differenti:

a) secondo taluni, l'assetto fordista sarebbe stato superato, in ultima analisi, in virtù di una profonda trasformazione tecnologica, che avrebbe indotto di per sé profondi cambiamenti nell'organizzazione della produzione e del lavoro, generando aumenti di produttività e flessibilizzazione del lavoro (v. ad es. Freeman, Perez, 1984);

b) secondo un altro approccio - noto come approccio della "specializzazione flessibile" - l'origine della trasformazione va individuata in forze di mercato che hanno indotto il ricorso a scale di produzione più piccole e a tempi di produzione più ridotti; dunque, a pratiche organizzative orientate alla flessibilità, considerate più "competitive" rispetto a quelle solitamente ascritte alla "tradizione fordista" (v. ad es. Piore, Sabel, 1984);

c) alle due prospettive accennate va aggiunta quella - forse meno "scientifica" ma certamente non meno influente - delle dottrine manageriali (v. ad es. Womack *et al.*, 1990): dottrine nelle quali la transizione al cosiddetto "postfordismo" è stata predicata - più ancora che descritta - come una necessità di razionalizzazione della produzione nelle forme e con gli strumenti della cosiddetta *produzione snella*, imposta dalla schiacciante concorrenza delle imprese giapponesi.

Si noterà che tutte queste ricostruzioni offrono quadri esplicativi in cui la priorità logica è attribuita al mutamento propriamente economico e/o tecnologico, considerato in ultima analisi "autonomo" rispetto ai processi sociali e politici. Pur muovendo da premesse teoriche (e di valore) diverse, queste ricostruzioni assumono quindi una postura deterministica. Inoltre, e soprattutto, esse convergono verso la prefigurazione di un orizzonte di *liberazione* del lavoro. A partire da posizioni diverse - diverse anche e soprattutto sul piano dell'orientamento di valore - esse offrono la suggestione di un nuovo pluralismo dei contesti produttivi. L'idea che ne promana è quella di una tendenza alla crescita dell'autonomia regolativa dei contesti locali.

Quest'immagine della trasformazione ha trovato un'accoglienza sostanzialmente entusiasta anche presso la sinistra politica e culturale, o almeno presso una parte di essa. Come sostengono Luc Boltanski e Ève Chiapello (1999), le retoriche manageriali, soprattutto nel corso degli anni Novanta, hanno in larga misura assorbito i termini essenziali della "critica artistica" del capitalismo (cioè quella robusta componente dei movimenti di critica del capitalismo che, dagli anni Settanta, ha stigmatizzato soprattutto l'oppressione della creatività e della autenticità dei rapporti individuali e la reificazione di

ogni aspetto dell'esistenza umana), assumendola così a fondamento della legittimazione ideologica di una rinnovata egemonia dell'impresa. Si è assistito, pertanto, a un'oggettiva convergenza fra il discorso manageriale e la produzione intellettuale riferibile alle più recenti propaggini della "critica artistica". In maniera apparentemente paradossale, queste voci hanno trovato un terreno comune nell'(equivoco) presupposto che il cosiddetto postfordismo consista, in ultima istanza, in una crescita dell'*autonomia* del lavoro. Un esito al quale il pensiero manageriale è giunto attraverso un approccio funzionalista di *relazioni umane*; e della cui promozione la "critica artistica" si è fatta carico – senza premurarsi di indagarne seriamente l'attendibilità – perché esso è parso convalidare sia la possibilità della genesi, già prefigurata "a tavolino", di una nuova soggettività politica, sia la sopravvenuta *inutilità* – anch'essa già attinta in via teorica – del comando capitalistico⁴.

"Siamo così ormai in grado – scrive Antonio Negri (1989/2005: 51 s.) – di cominciare a definire la figura soggettiva dell'operaio sociale. È attraverso l'altissimo grado di cooperazione che la sua figura è produttiva ed è dunque attraverso questa potenza di cooperazione che l'organizzazione capitalistica contemporanea si è rimessa in moto: inseguendo il processo di liberazione sociale del produttore".

È così che la "critica artistica" degli anni Novanta ha elargito una patente di legittimità alle nuove forme di organizzazione dell'impresa e del lavoro: presentandole – sulla base di assunti puramente assiomatici – come l'esito di una *vittoria*, ossia di una «riappropriazione della funzione del comando sulla cooperazione, da parte proletaria»: riappropriazione in virtù della quale «l'operaio sociale è il momento nel quale la dialettica di emancipazione e di liberazione si risolve definitivamente sul polo della liberazione» (*Ivi*: 53).

Fuori dal terreno delle dottrine manageriali e delle sociologie normative, i contenuti della vulgata postfordista non reggono alla prova della convalidazione empirica. Come sottolinea Giovanni Masino all'esito di una

⁴ L'assunto è già tutto inscritto, tautologicamente, nelle sue premesse: «L'operaio sociale è dunque il produttore della cooperazione sociale lavorativa. Egli non vuole avere padroni perché non può avere padroni – se questi si dessero verrebbe meno la sua definizione stessa, e non sarebbero tali la sua natura e la sua identità» (Negri, 1989/2005: 53).

verifica empiricamente fondata degli assunti fondamentali che la narrazione postfordista pretende di sostenere (ossia l'incremento della partecipazione, gli effetti emancipatori delle nuove tecnologie, la tendenza al decentramento organizzativo), non c'è un solo aspetto di questa vulgata che resista: «la logica di fondo delle soluzioni "postfordiste" è interpretabile non come ricerca di flessibilità né come valorizzazione delle persone e delle competenze, ma come incremento ed estensione della "capacità di controllo esercitabile". Di conseguenza, le "nuove" forme organizzative non rappresentano un "superamento" del fordismo, né un ribaltamento della sua logica, ma un suo perfezionamento e un suo ampliamento» (Masino, 2005: 86).

Lo straordinario successo dell'idea di *postfordismo* è pari all'inattendibilità dei suoi contenuti dichiarati; e quindi - come si diceva - alla sua equivocità.

L'idea stessa di *flessibilità*, cui è stata associata l'evocazione dell'*autonomia* del lavoro, è in ultima analisi priva di fondamenti epistemologici. Come ha chiaramente mostrato Bruno Maggi, la nozione di flessibilità ha un'origine funzionalista ed è comunque inadeguata a dar conto delle interpretazioni del mutamento proposte dai suoi stessi sostenitori (Maggi, 2006). Si tratta quindi - come ha rilevato anche Luciano Gallino (1998) - di un valore puramente ideologico.

In definitiva, e in estrema sintesi, la narrazione del mutamento sulla quale le società occidentali hanno edificato una nuova regolazione dell'economia e del lavoro è una narrazione carica di equivoci. Quel che ne è risultato, come si è detto, è un processo di deregolazione che ha ridefinito il rapporto fra profitti e salari a vantaggio dei primi e ha generato, come meglio si dirà in seguito, le condizioni essenziali della grande crisi finanziaria iniziata nel 2008.

Quel che si proverà nel seguito di questo scritto è una ricostruzione del mutamento economico e sociale dell'ultimo trentennio che dia conto di profili che raramente, o quasi mai, sono stati presi in considerazione dalle scienze sociali: della questione, cioè, della contrapposizione tra produzione e

speculazione, tra profitto e rendita, e di una generale riconfigurazione dell'impresa nell'interesse della proprietà. Proveremo quindi a mettere al centro della ricostruzione il concetto di *finanziarizzazione*: un termine che, soprattutto nei paesi anglosassoni, viene da tempo adoperato da studiosi di diverse discipline per riferirsi vuoi all'enorme diffusione di strumenti e operazioni finanziarie in condizioni di de-regolazione dei movimenti di capitale; vuoi alla tendenza delle imprese ad adottare strategie di accumulazione fondate, più che sulla razionalizzazione della produzione e del commercio, sull'incremento finanziario del valore del capitale.

Finanziarizzazione dell'economia e finanziarizzazione dell'impresa: per un'analisi *accumulation-centred*

In prima battuta – come scrive Ronald Dore (2008: 1098) – «*increasing is the key-word*»: una *crescita* delle quantità di denaro generate dalle economie post-industriali, associata a una crescita della complessità delle attività di intermediazione finanziaria di stampo speculativo, connessa infine a un crescente impegno dei governi nella promozione di una cultura dell'azionariato, sul presupposto dichiarato che essa agevoli le imprese nazionali nella competizione internazionale. In prima approssimazione, dunque, il processo di finanziarizzazione può essere individuato come un processo di crescita del valore assoluto e relativo delle transazioni finanziarie, in condizioni di de-regolazione dei movimenti di capitale, con una corrispondente crescita del rilievo delle istituzioni e delle elites finanziarie, a livello nazionale e internazionale (cfr. Epstein, 2006; Palley, 2007: 3).

Questo – ripetiamo – è un primo possibile approccio all'analisi della finanziarizzazione, seguito da molti studiosi di varia provenienza disciplinare, che associano direttamente il costrutto di finanziarizzazione al progressivo imporsi del rilievo della finanza rispetto all'andamento economico dei fattori reali. In questa prospettiva, il fenomeno può essere indagato – cioè sostanzialmente *misurato* – attraverso diversi indici, come il volume del commercio dei titoli (v. tabella 1), o il valore dei patrimoni finanziari (che nel

2007 ha raggiunto una quota pari al 359% del prodotto lordo mondiale, con una crescita media del 9% su base annuale dal 1990⁵), oppure il contributo dei diversi settori di attività (finanziari e non finanziari) alla produzione lorda nazionale.

<i>Anno</i>	WFE Totale	Borsa italiana
2008	113.602.642,7	1.499.456,5
2007	101.189.135,2	2.312.534,3
2006	70.034.329,8	1.591.187,8
2005	54.765.080,9	1.293.682,1
2004	42.121.576,8	969.234,2
2003	32.967.610,0	820.641,7
2002	33.117.186,2	634.496,2
2001	38.314.431,2	1.558.881,5
2000	52.362.261,1	1.987.064,4
1999	38.030.202,7	510.994,8
1998	27.212.829,9	486.506,7

Tabella 1. Volume del commercio di titoli nel Mondo e in Italia. Valori assoluti espressi in milioni di Dollari USA. Fonte: WFE - World Federation Exchange.

L'espansione della finanza, peraltro, è descritta spesso come un esito dell'uso dei mercati finanziari come strumenti di arricchimento a beneficio di gruppi che occupano una collocazione di rilievo nella distribuzione del potere politico-economico. Si tratta - come scrive Leslie Sklair (2001) - di una *transnational capitalist class*, una nuova borghesia mondiale cui afferiscono i top manager delle grandi società transnazionali, i professionisti, i politici e i

⁵ Fonte: McKinsey Global Institute (2008).

consumatori d'élite, che perseguono obiettivi di accumulazione non legati alla dimensione nazionale⁶.

In un'altra prospettiva, il processo di finanziarizzazione dell'economia è un fenomeno interpretabile come un aspetto di una generale riconfigurazione delle modalità di accumulazione, che si è sviluppata in Occidente a partire dalla seconda metà del decennio Settanta del Novecento parallelamente al manifestarsi di una sovracapacità produttiva delle imprese⁷. In quest'ottica, la finanziarizzazione dell'economia è un fenomeno sotteso, o comunque connesso, a una radicale trasformazione dell'attività imprenditoriale e della concezione stessa dell'impresa: una trasformazione che a sua volta si può definire *finanziarizzazione dell'impresa*, in virtù della quale le dinamiche di organizzazione e gestione dell'impresa sono complessivamente orientate a una produzione di profitto a mezzo di investimenti finanziari⁸.

Questa distinzione analitica fra finanziarizzazione dell'economia e finanziarizzazione dell'impresa - a nostro parere - vale a cogliere non due diversi fenomeni, ma due prospettive di analisi dello stesso processo. Come propone Greta Krippner (2005), la prima prospettiva può essere definita

⁶ Alcuni ritengono che questo modo di intendere il concetto di *classe* costituisca una rilevante novità rispetto alla "tradizione marxista" perché concepisce come terreno di consociazione fra soggetti portatori di interessi economici proprio lo spazio transnazionale. Tuttavia, per quanto il fenomeno presenti rilevanti aspetti di novità - se non altro per le dimensioni del volume di capitale e per la complessità delle relazioni che si sviluppano nello spazio globale - quest'analisi trova illustri precedenti, oltre che nelle opere dello stesso Marx, proprio nella critica marxista dello sviluppo capitalistico degli anni Sessanta.

⁷ Fenomeni di finanziarizzazione dell'economia sono stati osservati a ridosso di tutte le grandi crisi da sovrapproduzione. Si tratta - scrive Giovanni Arrighi - di «un tipo di reazione al processo di intensificazione della concorrenza che ha caratterizzato il capitalismo mondiale a partire dalle sue origini più lontane, e ancora preindustriali, fino ai nostri giorni. È una risposta che consiste in una tendenza a livello di sistema, che fa perno sul paese capitalistico guida del momento, verso la "finanziarizzazione" del processo di accumulazione. È una tendenza [...] che ha agito, anche se solo temporaneamente, come meccanismo di recupero dei profitti all'interno delle aree ancora egemoni, ma ormai in declino, del capitalismo mondiale. Da questo punto di vista si possono cogliere analogie non solo fra la Grande depressione del 1873-1896 e la lunga svolta recessiva del 1973-1993, ma anche fra la *Belle Époque* edoardiana e la ripresa economica seguita dalla grande euforia degli anni novanta negli Stati Uniti» (Arrighi, 2007/2008: 135 s.). Per una interpretazione della finanziarizzazione come conseguenza della riduzione dei rendimenti del capitale negli anni Settanta, v. anche Fligstein, 2001; Magdoff, Sweezy, 1987. Più recentemente, Harvey, 2010.

⁸ Sulla varietà di significati attribuiti in letteratura (anglosassone) al termine *finanziarizzazione*, v. Krippner, 2005.

activity-centred, poiché ha riguardo soprattutto alla ripartizione della produzione di reddito nei macro-settori (finanziario e non finanziario); la seconda si può dire *accumulation-centred*, poiché insiste sulla trasformazione delle strategie di accumulazione.

Bisogna precisare che non sono molti gli studi che descrivono una connessione fra la trasformazione delle strategie di accumulazione e la crescita dei mercati finanziari. Col termine *finanziarizzazione* ci si riferisce spesso – soprattutto nei discorsi massmediatici – all’ipertrofica diffusione di strumenti e operazioni finanziarie che ha immediatamente preceduto e accompagnato la crisi economica internazionale corrente. In seconda battuta – e soprattutto negli studi economici – si fa riferimento alla *finanziarizzazione dell’economia*, ossia al processo di crescita del valore assoluto e relativo delle transazioni finanziarie. Di rado, invece, si guarda alla *finanziarizzazione dell’economia* come a un portato di una nuova modalità di accumulazione, definibile appunto come *finanziarizzazione dell’impresa*.

Sarebbe assurdo, naturalmente, pretendere di dimostrare *more geometrico* l’attendibilità di questa connessione. Si può provare, però, ad articolare uno schema esplicativo di possibilità oggettiva, cioè una ricostruzione di un quadro di condizioni – in senso lato *regolative* – nel quale si è prodotta una certa configurazione del mercato finanziario, mostrando che la crisi profonda che sta attraversando l’economia globale ha un legame di tipo genetico con una modalità di accumulazione che ha preso piede nell’Occidente industrializzato almeno dall’inizio del decennio Ottanta del secolo scorso.

Per *finanziarizzazione*, dunque, intenderemo non soltanto una modalità di accumulazione che si realizza attraverso canali propriamente finanziari più che attraverso canali di produzione e scambio di beni e servizi – e quindi la smisurata crescita del volume delle attività finanziarie – ma anche il processo di graduale introiezione della logica istitutiva dei mercati finanziari nell’agire organizzativo e gestionale delle imprese (anche non finanziarie), processo che ha contribuito a mutare radicalmente, nel volgere di un trentennio, le

dinamiche organizzative, le relazioni industriali, la configurazione e la gestione dei rapporti di lavoro.

Se è vero che – come scrive Christian Marazzi (2009: 44) – attraversiamo «un periodo storico nel quale la finanza è *consustanziale* a tutta la produzione stessa di beni e servizi», ciò accade non perché la finanza sia la fonte della linfa vitale dell'impresa, ma perché la logica del mercato finanziario è divenuta la chiave di volta della concezione stessa dell'impresa contemporanea: una logica e una concezione condivise non soltanto dai proprietari dell'impresa, ma anche dai suoi dirigenti e persino – per effetto di una violenza simbolica in atto da tre decenni – dai suoi lavoratori.

La finanziarizzazione quindi, in questa prospettiva, viene interpretata come un processo di trasformazione della regolazione del lavoro e della produzione, sia sul piano dell'agire organizzativo, sia sul piano della regolamentazione giuridica dell'economia e del lavoro: una trasformazione che tende ad assicurare la congruenza fra la regolazione dei contesti produttivi e le istanze di accumulazione finanziaria del capitale. Sui due ambiti regolativi appena accennati – quello dell'azione organizzativa e quello della regolazione giuridica – concentreremo in particolare l'attenzione nei paragrafi da pagina 36 a pagina 63.

La “prima” e la “seconda” finanziarizzazione dell'impresa: l'impresa come portafoglio di attività e come dispositivo di massimizzazione del valore per gli azionisti

Come si è detto, bisogna risalire agli anni 1970 per rintracciare (negli Stati Uniti) una prima fase della finanziarizzazione delle imprese. La concezione del controllo d'impresa su basi di vendite e marketing, che era emersa sul finire degli anni Cinquanta, era stata allora progressivamente sostituita da una concezione *finanziaria* del controllo, in base alla quale l'impresa non è pensata come soggetto produttore di merci, ma primariamente come un portafoglio di investimenti. In quest'ottica, strumenti privilegiati dell'azione manageriale sono le operazioni di fusione, acquisizione, dismissione

di linee di prodotto, sulla base della loro redditività. Il successo di questo *modus operandi* nel generare la crescita delle imprese ha portato a una grande diffusione di manager di formazione economico-finanziaria, che hanno progressivamente sostituito quelli di formazione tecnico-ingegneristica e commerciale. Questa “transizione” era spesso una scelta obbligata: «durante il movimento delle fusioni degli anni Sessanta – spiega il sociologo californiano Neil Fligstein – due imprese su cinque fra quelle con oltre 10 milioni di dollari di capitale investito erano obiettivi di fusione. Se il campo di un’impresa veniva invaso da imprese che avevano adottato la concezione finanziaria del controllo, l’impresa doveva scegliere se accogliere una visione analoga o rischiare di diventare un obiettivo di fusione. In questo modo, i mercati di molte delle società più grandi sono stati riorganizzati dalla concezione finanziaria [dell’impresa]» (Fligstein, 2001/2004: 154).

Dopo questo primo e “propedeutico” ciclo di finanziarizzazione, una nuova e decisiva ristrutturazione delle concezioni d’impresa è emersa nel decennio Ottanta, ancora una volta a seguito di un’imponente ondata di fusioni. Il connotato essenziale di questo nuovo ciclo di riaggiustamenti finanziari delle imprese è stata la diffusione di un nuovo principio-cardine dell’azione manageriale: il principio cosiddetto di “massimizzazione del valore per gli azionisti”. Questa ulteriore transizione è scaturita dalla percezione di una rilevante riduzione dei profitti, dapprima connessa alle vicende dell’economia statunitense (messa in difficoltà dalla concorrenza di imprese estere e soprattutto giapponesi, in particolare nei settori dell’elettronica e delle automobili), poi avvertita in tutto l’Occidente, in uno con una scarsa crescita economica e un’impennata dei tassi di inflazione. Si è diffuso, così, un nuovo modo di ricercare il profitto: l’impresa tende a essere concepita come un’entità capace di accrescere il capitale (misurato, in linea di principio, dal valore dei propri titoli nei mercati borsistici), tramite varie modalità, di cui la produzione di beni o servizi è soltanto una delle opzioni possibili. Come scrive Luciano Gallino, vale il principio per cui «il profitto sistematicamente cercato non è più soltanto l’eccedenza dei ricavi sui costi, bensì, di preferenza, l’eccedenza del

valore in borsa al tempo t_2 rispetto al tempo t_1 – dove lo scarto tra t_1 e t_2 può essere anche soltanto di pochi giorni» (Gallino, 2005/2009: 100).

Le basi teorico-economiche del principio della massimizzazione dello *shareholder value* erano state già poste da tempo, cioè fra gli anni Cinquanta e gli anni Settanta: fra i contributi più rilevanti, il teorema di Modigliani e Miller, risalente al 1958, aveva accreditato l'idea che investire nell'impresa o investire sul mercato finanziario sia una scelta discrezionale che riposa soltanto su una ricerca razionale del massimo rendimento del capitale⁹. È dagli anni Ottanta ai nostri giorni, tuttavia, che si vengono elaborando, a partire dall'assunto di Modigliani e Miller, teoriche e pratiche che lo sviluppano¹⁰.

A partire dal decennio Ottanta, il principio della massimizzazione del valore per gli azionisti è divenuta la principale dottrina insegnata nelle scuole di alta formazione per la direzione d'impresa. Anche in Italia *l'approccio della creazione del valore* è stato adottato operativamente sin dai primi anni di quel decennio: come si dirà in seguito, appare oggi chiaro che la svolta allora intrapresa dalla grande impresa nella gestione della forza lavoro e dei processi produttivi – come anche le varie stagioni di “ristrutturazione” che ne sono seguite – è stata ispirata a un radicale mutamento della concezione dell'impresa, nel segno dell'interesse specificamente proprietario, cioè dell'incremento del rendimento del capitale. Già nel corso degli anni Ottanta,

⁹ Il teorema di Modigliani e Miller afferma, attraverso la dimostrazione di tre assunti principali, che in mercati finanziari perfettamente concorrenziali l'assunzione di un dato grado di indebitamento è una decisione irrilevante ai fini del valore di mercato dell'impresa. Le principali proposizioni del teorema sono i seguenti: 1) Il valore di mercato di un'impresa è indipendente dalla sua struttura finanziaria; 2) il tasso di rendimento delle azioni di una data impresa è una funzione lineare crescente del rapporto debito-azioni; 3) il valore di mercato di un'impresa è indipendente dalla sua politica di dividendo (Modigliani, Miller, 1958).

Altri contributi scientifici, ascrivibili al filone neoliberale, avevano contribuito a preparare il campo per la diffusione di quest'approccio, sia sul terreno dell'economia aziendale che su quello dell'economia politica. Esempio quello di Milton Friedman, che nel 1962, in *Capitalismo e libertà*, respingeva drasticamente l'idea di una qualsivoglia responsabilità sociale del management e dell'impresa (Friedman, 1962).

¹⁰ L'estensione del modello di Modigliani e Miller al campo manageriale è stata proposta da Alfred Rappaport (1986). Già dai primi anni Settanta, inoltre, l'economia organizzativa aveva elaborato una concezione dell'impresa come nesso di contratti (Alchian, Demsetz, 1972). Un precedente di quest'approccio è la ricostruzione di Coase (1939), che diventerà, dagli anni Ottanta, il punto di riferimento fondamentale della teoria dei costi di transazione (Williamson, 1986).

del resto, si è assistito anche a una prima forte accelerazione speculativa dei mercati finanziari: era il 1986, come ricorda Cesare Romiti, «l'anno del boom in borsa, l'anno dell'euforia finanziaria. L'Italia sembrava aver scoperto la medicina per tutti i suoi mali: la finanza. E questo mito della finanza, il nuovo vitello d'oro, pareva far dimenticare tante buone, vecchie regole. [...] Si assisteva a casi di grandi investimenti finanziari, di iperbolici capolavori di ingegneria cartacea, su marchingegni sofisticatissimi, ai quali però non corrispondeva niente sul terreno: nessuna fabbrica nuova, nessun posto di lavoro in più, nessun prodotto con uno spazio sul mercato» (Romiti, 1988: 268). Tuttavia, nel nostro Paese quest'approccio è stato consacrato accademicamente soltanto negli anni Novanta (v., ad es., Guatri, 1991); per diventare poi, progressivamente, lo sfondo teorico-ideologico di riferimento della letteratura economico-aziendale e gestionale *mainstream*¹¹.

In termini molto generali, la svolta impressa al controllo e alla gestione dell'impresa consiste nel dirottamento di risorse dalla sfera produttiva alla sfera delle transazioni finanziarie. L'impresa viene interpretata come centro di imputazione di contratti finalizzato alla massimizzazione del valore delle quote azionarie. I dati indicanti il peso del mercato azionario sull'economia nazionale (Figura 1) suggeriscono che vi sia un forte orientamento delle imprese contemporanee a trasferire sui mercati finanziari il proprio capitale. Nonostante l'evidente differenza di valore del mercato di borsa statunitense rispetto a quello italiano, il trend è analogo. Il maggior picco delle attività di capitalizzazione dei mercati si manifesta, in entrambi i casi, nel 1999, prima della crisi dovuta alla cosiddetta «bolla tecnologica». Successivamente si nota un calo progressivo dell'incidenza del mercato azionario sul PIL. Tuttavia bisogna tener conto di un secondo tipo di mercato finanziario, che il grafico in figura non include, il cui successo è stato straordinariamente crescente

¹¹ La promozione di quest'orientamento è stata supportata anche attraverso il finanziamento diretto di strumenti di formazione, come nel caso della Cattedra di Finanza aziendale dell'Università commerciale "Bocconi" intitolata, a partire dal 2004, a "Lehman Brothers" e poi, dopo il fallimento della banca statunitense, a "Nomura", *global investment bank* giapponese.

nell'ultimo decennio: il mercato dei derivati¹². Fra il 1998 e il 2008 il volume degli scambi di derivati è aumentato di quasi otto volte, con 13.283 milioni di contratti a fronte di 1.496 milioni del 1998 (cfr. International Option Markets Association, 2009).

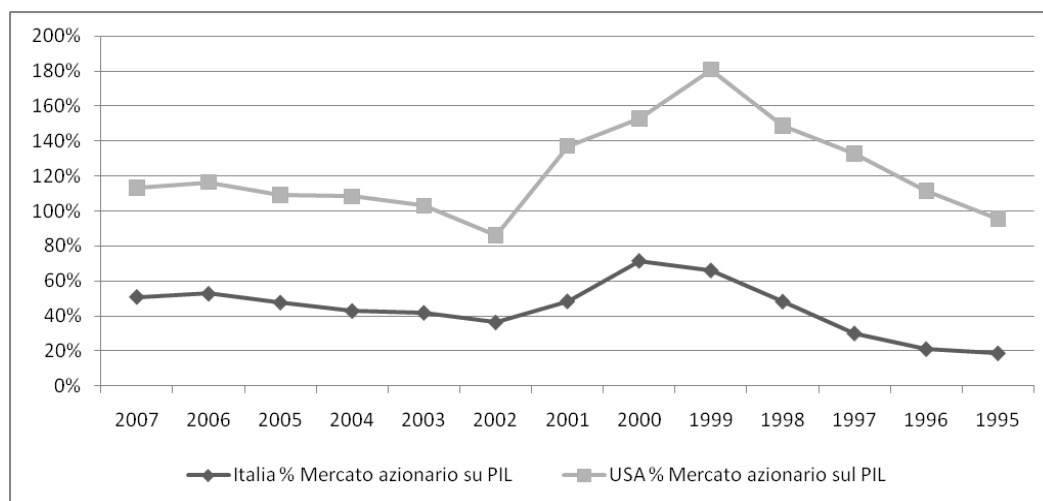


Figura 1. Significatività del mercato azionario statunitense e italiano sulla rispettiva economia nazionale. Percentuali ricavate dal rapporto fra la capitalizzazione del mercato nazionale e il PIL. Fonte: WFE - World Federation Exchange.

Per comprendere il fenomeno e la sua reale entità occorre peraltro considerare che - nel periodo intercorrente dagli anni Ottanta a oggi - sono fortemente cresciuti il numero e il peso dei cosiddetti *investitori istituzionali*, ossia i fondi pensione, i fondi comuni di investimento mobiliare, le assicurazioni, le fondazioni e le banche¹³. Questo mutamento nella composizione della proprietà comporta rilevanti modificazioni nelle scelte di governo dell'impresa, ancora nel segno della massimizzazione del valore per gli azionisti. L'interesse degli investitori istituzionali, infatti, è quello di far crescere

¹² I derivati sono strumenti finanziari il cui valore deriva dal valore di un'altra attività finanziaria (ad esempio titoli azionari) o reale (oro, petrolio, caffè) sottostante.

¹³ Il ruolo fondamentale degli investitori istituzionali per il mantenimento della grande impresa sotto il controllo degli azionisti (un ruolo dunque antagonista a quello dei manager non proprietari) nella dottrina nordamericana è stato evidenziato da Rappaport (1990: 103). Per quel che riguarda la situazione del controllo d'impresa in Italia, e l'evoluzione della presenza di investitori istituzionali, v. Bianchi, Bianco, 2008.

il più possibile – e nel più breve tempo possibile – il valore di mercato delle azioni. Di fatto, sono gli investitori istituzionali a dettare alle imprese gli obiettivi di rendimento del capitale. Si tratta, il più delle volte, di obiettivi che – soprattutto in condizioni di scarsa o nulla crescita della domanda di merci – non possono essere raggiunti attraverso razionalizzazioni della produzione o del marketing, ma soltanto attraverso espedienti di ordine finanziario (con i loro corollari organizzativi e gestionali dei quali si dirà più avanti, come le riduzioni di capacità produttiva e/o dei livelli occupazionali). Quel che interessa agli investitori istituzionali, in linea di principio, non sono le prospettive dell'impresa come istituzione sociale da cui dipendono le sorti di un gran numero di *stakeholders* – quindi la produzione, il fatturato, l'andamento occupazionale – ma soltanto il valore dell'impresa (e delle sue unità di business) sul mercato. È questo – come si dirà – l'interesse soggiacente alle trasformazioni della grande impresa dagli anni Ottanta a oggi: trasformazioni di volta in volta giustificate in termini di efficienza, ma di volta in volta connotate dalla dismissione (che è talora pura e semplice distruzione) di risorse produttive.

Teorie dello *shareholder value* e ristrutturazione della *corporate governance*: il capitalismo manageriale azionario

Per mettere a fuoco le implicazioni del processo di finanziarizzazione dell'impresa sull'azione organizzativa e sui rapporti produttivi, conviene osservarlo anche attraverso uno degli *items* fondamentali dell'analisi sociale del capitalismo: ossia sotto il profilo della trasformazione del rapporto tra proprietà e controllo dell'impresa.

La convinzione che ha dominato nelle scienze sociali fino agli anni Settanta era che nell'impresa novecentesca si fossero definitivamente separati la proprietà e il controllo, in guisa tale per cui una parte enorme del potere economico si era concentrata nelle mani dei manager (dei manager tecnici in prima istanza) e, correlativamente, i proprietari erano stati “relegati” nella posizione di coloro che forniscono i mezzi mediante i quali i manager possono

esercitare il loro potere. «Il Novecento è stato il secolo dell'affermazione dei manager, conseguente al progressivo distacco del controllo delle imprese dalla proprietà e al prevalere della conoscenza tecnica» (Casiccia, 2004: 19).

Quest'idea era stata pionieristicamente proposta dalla ricerca pubblicata nel 1932 da Adolf Berle e Gardiner Means: «[...] Il modo di esercitare il diritto di proprietà [dell'impresa] - concludevano i due ricercatori statunitensi - si è modificato da attivo in passivo. In luogo di effettivi beni materiali, dei quali poteva disporre direttamente e in relazione ai quali era responsabile, il proprietario ha oggi un pezzo di carta che rappresenta un insieme di diritti e aspettative in relazione ad una impresa. Ma egli ha ben poco controllo sull'impresa stessa [...]. [...] Il proprietario è praticamente impotente, con le sue sole forze, ad agire sui beni rappresentati dalle azioni. [...] Nel sistema delle società, al "proprietario" di beni industriali è lasciato soltanto il simbolo della proprietà, mentre il potere, la responsabilità e la disponibilità sostanziale [...] passano al gruppo nelle cui mani si trova il controllo» (Berle, Means, 1932/1966: 67-8). Un decennio più tardi un commentatore politico come James Burnham aveva avanzato l'ipotesi che la separazione fra proprietà e controllo avrebbe in breve portato a una rivoluzione tecnocratica dai contorni totalitari, con un generale spostamento di sovranità: «[...] crolla la posizione di vantaggio dei capitalisti e i managers, attraverso gli uffici, conquistano il predominio» (Burnham, 1941/1992: 140).

Le analisi di questi osservatori corroboravano, più o meno inconsapevolmente, le "premonizioni" dei sociologi economici classici: a Smith, Marx, Veblen, Sombart - autori che pure muovevano da prospettive teoriche differenti - non era sfuggita la tendenza del capitalismo a separare il controllo dell'impresa dalla proprietà.

Sino agli anni Settanta, questa rappresentazione della situazione era largamente condivisa nelle scienze sociali: era ragionevole pensare che, a causa della forte dispersione della proprietà azionaria delle grandi imprese, ci fosse una sorta di *delega in bianco* dei proprietari a vantaggio dei tecnici, tale da

configurare una netta separazione fra proprietà e controllo, e una vera e propria autonomia del management.

Dalla seconda metà degli anni Settanta, la tendenza ha iniziato a invertirsi. Naturalmente, non è venuta meno la distinzione fra il ruolo dei proprietari e quello dei manager: questi ultimi non sono mai stati destituiti dai compiti di gestione. Tuttavia, il rapporto fra proprietà e management è cambiato profondamente. Adottando una definizione proposta da Gallino (2005/2009), si può affermare che il *capitalismo manageriale produttivo*, cioè una configurazione nella quale i manager godono di ampia autonomia dalla proprietà dell'impresa e perseguono il profitto attraverso l'aumento della produttività e l'incremento dell'innovazione, ha ceduto il passo a un *capitalismo manageriale azionario* (altrimenti definibile come *capitalismo degli investitori*¹⁴, oppure ancora *capitalismo fiduciario*), ossia una configurazione nella quale l'azione manageriale è sostanzialmente aderente agli obiettivi stabiliti da chi detiene il possesso delle quote azionarie di controllo (restando ai manager, semmai, qualche dose di discrezionalità).

Il nuovo protagonismo degli azionisti trova conferma nel mutamento del ruolo dei membri dei consigli di amministrazione. Da «ornamenti dell'albero di Natale dell'impresa» (Mace, 1971, cit. in Lorsch, MacIver, 1989: 4), essi sono divenuti una componente decisamente attiva del governo delle grandi imprese (cfr. Lorsch, MacIver, 1989; Demb, Neubauer, 1992; Hilmer, Tricker, 1994; McAvoy, Millstein, 1999; Abravanel, 1996; Brunetti, Corbetta, 1998).

Sotto il profilo del rapporto fra proprietà e controllo, dunque, la finanziarizzazione dell'impresa può essere descritta come sviluppo di una relazione *collusiva* fra proprietari e manager (collusiva, naturalmente, nel solo senso etimologico del *colludere*, ossia *fare lo stesso gioco*). Si verifica, cioè, il fenomeno per cui i detentori delle quote di controllo riescono a ottenere che il management persegua non già obiettivi autonomamente determinati, ma l'obiettivo che primariamente interessa i proprietari dell'impresa, ossia – come

¹⁴ Per queste definizioni, v. rispettivamente Useem, 1996; Hawley, Williams, 1997.

s'è detto - la massimizzazione del valore dell'impresa, inteso come valore delle azioni nel mercato borsistico o comunque come rendimento del capitale.

Su piano dell'elaborazione teorico-economica, questa configurazione è stata raggiunta all'esito di una vicenda piuttosto complessa, ma agevolmente riassumibile.

Innanzitutto, già dalla fine degli anni Sessanta le constatazioni empiriche di Berle e Means - che qualificavano come anacronistica la concezione dell'impresa (*company*) come oggetto di proprietà privata degli azionisti - erano state messe in discussione dai sostenitori dell'approccio detto *Property Rights Theory*: Demsetz (1967) e Alchian (1969) - preceduti dal pionieristico insegnamento di Ronald Coase (1960) - avevano contestato la dottrina della separazione fra proprietà e controllo, sia sul piano analitico sia su quello normativo, sostenendo che il mercato stesso ha l'intrinseca tendenza a sanzionare con acquisizioni ostili e con la riduzione del valore azionario i comportamenti manageriali sfavorevoli agli interessi degli *shareholders*, e quindi a farsi garante della continuità dei diritti di questi ultimi in quanto *proprietari*.

Negli anni Ottanta è stata invece la *Agency Theory* (v. Jensen, 1986; Jensen, Meckling, 1976; Fama, 1980) a offrire la base concettuale per il massiccio ritorno in auge del potere degli *shareholders*, legittimando le operazioni di *hostile takeover* e operazioni finanziarie complesse, come il *leverage buy-out*, divenute prassi correnti alla fine di quel decennio. Secondo quest'approccio, il primato degli *shareholders* non è fondato su prerogative di tipo proprietario, ma sul loro ruolo di portatori di liquidità e di titolari di rischio. L'impresa (*company*), a sua volta, non è concepita come un oggetto di proprietà privata, ma come un nesso di contratti (dispositivi assolutamente immateriali, non suscettibili di essere oggetto di proprietà) per la gestione di fattori della produzione. L'unica proprietaria (dei beni materiali e immateriali che costituiscono il suo patrimonio) è la *company* stessa come soggetto di diritto. La specifica prerogativa degli *shareholders* risiede quindi non in una sovraordinazione gerarchica di tipo proprietario, ma nella titolarità di un rapporto di *agenzia* nei confronti del management: un rapporto nel quale - stante la definizione di

agenzia condivisa negli ordinamenti di *common law* e di *civil law* – l'agente è tenuto a corrispondere ai *desiderata* del principale. In quest'ottica, sono considerati *costi di agenzia* le spese necessarie per far fronte alle difficoltà che gli azionisti di controllo devono affrontare per controllare il management, derivanti dalla dispersione azionaria: i costi di agenzia crescono in funzione della frammentazione del capitale azionario. Sul piano dell'articolazione interna, conseguentemente, il *Board of directors* ha il compito di ridurre i costi di agenzia controllando e ratificando le scelte manageriali in vista dell'interesse degli *shareholders* (dunque il pieno controllo del *Board* da parte di *stockholders* configura una situazione efficiente).

L'elemento di convergenza delle dottrine dei *property rights* e delle *agency theories* è, evidentemente, la priorità degli interessi degli *shareholders*. Le due questioni-chiave che ne scaturiscono sono la questione della *corporate governance*, ossia del complessivo sistema di gestione del conflitto distributivo fra i vari *stakeholders* (*shareholders*, minoranze azionarie, *stakeholders* non azionisti) e la questione dei costi di agenzia, ossia delle dinamiche e degli strumenti di controllo dell'operato del management.

Quanto alla prima questione, nei contesti anglosassoni domina oggi l'idea che i *Boards* – rinnovati nelle loro prerogative – debbano essere titolari indiscussi del coordinamento e del controllo dell'impresa: strumenti di disciplinamento nelle mani degli *shareholders*. Di qui l'insistenza, in tutti i codici di buone prassi aziendali, sull'indipendenza dei *directors* più che sulle loro competenze.

Quanto alla seconda questione, conseguentemente, è oggi pienamente accettato che mantenere un controllo robusto sul management possa comportare un dispendio di risorse ingente, con l'istituzione di un vero e proprio sistema sanzionatorio. Si tratta, di volta in volta, di "sanzioni negative" poste in atto a seguito di "devianze" manageriali (licenziamenti dei manager, acquisizioni ostili di società controllate ecc.); oppure di "sanzioni positive", ossia misure di incentivazione della "fedeltà" dei manager (retribuzioni molto alte, *benefits*, *stock options*) tali da indurre, nel management, un'istintiva

adesione agli interessi della proprietà, o addirittura una loro piena condivisione¹⁵.

Il ritorno in auge dell'interesse degli azionisti non significa, naturalmente, che il top-management abbia perso potere. La tendenza ad assumere la centralità dell'interesse degli *shareholders* come soluzione al dilemma della separazione fra proprietà e management comporta, infatti, il paradossale esito di esporre l'impresa al rischio che il management vincolato ai risultati attraverso partecipazioni azionarie assuma iniziative orientate al mero arricchimento personale: come scrivono Aglietta e Rebérioux (2005: xiii), «*the greater the number of control mechanisms in the hands of the shareholders, the greater the exploitation of the dependency of firms on the stock markets by corporate executives for their personal enrichment*».

Incaricati di indirizzare l'impresa alla soddisfazione degli interessi degli *shareholders*, i manager più potenti sono per ciò stesso in grado di abusare delle loro prerogative in chiave opportunistica. E questa è, senza dubbio, una delle contraddizioni più rilevanti e rischiose del capitalismo contemporaneo.

Se in ciò non si vede un declino degli *executives* – i quali, anzi, appaiono spesso come sovrani incontrastati e dispotici – quella che si dispiega è comunque una vera e propria crisi del management come professione. Fenomeno presente alla consapevolezza dei manager: «nell'ultimo decennio – avvertono Khurana e Nohria – la fiducia nelle istituzioni e nell'autonomia del business si è sempre più incrinata, e agli occhi della società la figura del manager ha perso legittimità. Per riconquistare la fiducia persa, riteniamo che i leader aziendali dovrebbero abbracciare una visione del loro ruolo che vada oltre la responsabilità verso gli azionisti, e includa anche un impegno civico e personale per adempiere al loro ruolo di custodi istituzionali» (Khurana, Nohria, 2008: 47).

È dunque *la professione manageriale*, così come si era venuta definendo nel corso della storia della grande impresa, a declinare. Se, paradossalmente, la

¹⁵ Per una recente analisi del rapporto di agenzia che lega proprietà e management, v. Jensen, 2001.

strategia di liberazione dell'interesse proprietario dal potere manageriale ha generato una nuova dipendenza dell'impresa dall'azione degli *executives*, non è certo di un ritorno del management che si sta parlando: ma dell'ascesa di un ceto di privilegiati uomini della finanza.

Processi di finanziarizzazione nell'esperienza italiana

Quella che si è sin qui delineata è una ricostruzione "stilizzata" del senso complessivo dei processi di finanziarizzazione, basata essenzialmente sull'esperienza statunitense: esperienza alla quale è riferita la più gran parte delle analisi socio-economiche sul tema.

Le specificità degli assetti proprietari delle imprese italiane

Non v'è certo bisogno di richiamare l'idea delle *varieties of capitalisms* (Hall, Soskice, 2001) per comprendere che ogni contesto economico nazionale o macroregionale ha proprie specificità. Nel contesto europeo-continentale, innanzitutto, l'assetto proprietario delle *public companies* anglosassoni non trova riscontro.

Quanto all'Italia, il dato che emerge con maggiore rilievo dalle indagini sulla composizione proprietaria delle imprese (v. ad es. Giacomelli, Trento, 2005) è il carattere non anonimo della proprietà. Predominano, quali soggetti controllanti, le persone fisiche. Inoltre, è molto frequente che il controllo sia esercitato congiuntamente da persone legate da vincoli di parentela, a testimonianza della diffusione del controllo di tipo "familiare" (preservato, peraltro, dall'utilizzo ricorrente di clausole statutarie e patti parasociali che limitano la trasferibilità delle partecipazioni sociali, nonché da accordi di voto e consultazione). Infine, è molto diffuso il modello gerarchico di gruppo: con vari strumenti, tra i quali le strutture piramidali, si aumenta notevolmente il rapporto fra capitale controllato e capitale posseduto, generandosi così un rapporto cronicamente problematico con gli interessi degli azionisti di

minoranza¹⁶. A prescindere da quali siano le modalità di mantenimento dei legami di partecipazione azionaria all'interno dei gruppi, i legami stessi sono rafforzati spesso attraverso l'interscambio di consiglieri di amministrazione (cosiddetto *interlocking directorate*)¹⁷.

Queste peculiarità della struttura proprietaria – cui va naturalmente aggiunto un ridotto grado di apertura multinazionale – si sono attenuate a partire dagli anni Novanta (cfr. Bianchi, Bianco, 2008), anche in virtù di una penetrazione di investitori istituzionali, ma non sono venute meno. A esse, del resto, fanno riscontro le limitate dimensioni del mercato borsistico, che a fine 2009 non raggiungeva i 1.000 miliardi di dollari e una capitalizzazione pari al 22,6% del PIL (fonte: World Federation of Exchanges)¹⁸.

Questi connotati strutturali – con assetti proprietari ancora molto concentrati nelle mani di *blockholders*¹⁹ – rendono improponibile una pura e semplice sovrapposizione delle dinamiche della finanziarizzazione in Italia (e

¹⁶ Quest'assetto consente infatti ai controllanti di ottenere per sé benefici a scapito delle società e di privilegiare i risultati di gruppo rispetto a quelli delle società quotate a valle; parallelamente, allentando il vincolo alle emissioni derivante dal mantenimento del controllo, asseconda la possibilità di "rastrellare" capitali sul mercato. Come ricordano Nardozi e Piluso (2011: 103), «le alchimie finanziarie e le *horror stories* a danno degli azionisti di minoranza che costellarono le vicende di borsa con particolare intensità negli anni Ottanta e primi Novanta rappresentavano nel concreto questi risultati».

In linea generale, la persistenza del gruppo piramidale può essere interpretata come sintomo di inefficienza dei mercati del controllo societario e di un livello inadeguato di intermediazione finanziaria; e costituisce un limite alle possibilità di sviluppo delle imprese (v. Barca, Becht, 2001).

¹⁷ In proposito, si veda la ricostruzione storica condotta da Colli e Vasta (2011), attraverso una *network analysis* sui quindici gruppi italiani più importanti.

¹⁸ Sullo scarso impiego dello strumento borsistico per il reperimento di risorse finanziarie, v. Siciliano, 2001. Va rilevata inoltre la scarsissima rappresentazione delle società con bassa capitalizzazione. Il mercato borsistico italiano è povero di imprese medie e medio-piccole: «Un problema che gli indubbi progressi della borsa negli ultimi vent'anni lasciano irrisolto, anzi rendono più acuto» (Nardozi, Piluso, 2011: 102).

¹⁹ Come scrive Andrea Melis (parafrasando Roe, 1994), «If "strong managers, weak owners" summarizes the issues of corporate governance in the USA, the expression "weak managers, strong blockholders and unprotected minority shareholders" may effectively summarize the Italian reality» (Melis, 2000: 354).

nell'Europa continentale²⁰) a quelle osservate negli Stati Uniti. L'assenza di un azionariato di massa - e quindi di una frammentazione estrema degli assetti proprietari - riduce il rilievo degli investitori istituzionali (soprattutto se intesi in senso stretto: fondi comuni e fondi pensione, con l'esclusione dunque delle banche e delle assicurazioni) e, conseguentemente, riduce in maniera significativa la probabilità di strategie di breve termine. Il rilievo delle banche e delle assicurazioni - che non assumono un'ottica speculativa di breve periodo, ma sono tendenzialmente interessate a conservare la solidità delle imprese che controllano o comunque finanziano, e delle quali tendono a controllare la gestione - si presenta, almeno in linea di principio, come un antidoto allo *short-termism*.

Così, uno degli insegnamenti più ricorrenti nella dottrina aziendalista italiana - soprattutto a seguito dei grandi illeciti finanziari di cui hanno dato conto le cronache giudiziarie - continua a essere il principio di "durevolezza e sostenibilità" della creazione di valore, ossia un approccio che tende a limitare l'orientamento "al breve" e "all'azionista":

"Durevole - scrivono Dallochio e Salvi (2004: 24) - implica che la creazione di valore non deve essere occasionale, ma ripetuta nel tempo e deve realizzarsi nel rispetto non solo delle leggi, ma anche delle regole di trasparenza, credibilità, rispetto dei principali *stakeholder* aziendali (clienti, fornitori, dipendenti, azionisti di maggioranza e di minoranza, *business community* di cui l'impresa fa parte).

Sostenibile significa che la creazione di valore non deve avvenire a danno delle risorse che rappresentano i fattori di sviluppo aziendale di lungo periodo, ma deve anzi preservarne la riproducibilità nel tempo rispettando l'ambiente, le generazioni future, il livello di cultura e civiltà raggiunto".

Va aggiunto che il caso italiano si caratterizza anche per la particolare importanza conservata dalla proprietà pubblica delle grandi imprese. Com'è noto, il processo di privatizzazione avviatosi all'inizio degli anni Novanta ha

²⁰ Questi caratteri sono comuni ai principali paesi europei, con l'eccezione del Regno Unito. La spiegazione solitamente accolta di questa differenza rispetto ai contesti anglosassoni è la minore protezione delle minoranze azionarie negli ordinamenti europei continentali (v. La Porta *et al.*, 1999). Un'ipotesi inversa è quella proposta da Mark Roe (1994), che riconduce questi effetti a una peculiarità anglosassone, ossia l'eccesso di disincentivi normativi rispetto all'accumulo di partecipazioni azionarie.

comportato solo in parte il trasferimento della proprietà azionaria in mani private. Si constata come un dato di fatto che il controllo delle imprese pubbliche è rimasto in larga parte nelle mani dello Stato, e che le imprese a controllo statale costituiscono una parte estremamente rilevante del panorama della grande impresa in Italia.

Declinazioni italiane dell'orientamento al valore per gli azionisti

Nonostante queste peculiarità strutturali – e sebbene si possa convenire con chi ritiene che l'orientamento allo *shareholder value* sia tutt'altro che il miglior principio di *governance* (v. ad es. Aglietta, Reberioux, 2005) – bisogna prendere atto che le imprese italiane non sono rimaste estranee a questa tendenza. Quella che abbiamo chiamato “seconda finanziarizzazione” si è fatta strada – dopo la “prima” – anche in Italia, pur seguendo modalità differenti e producendo effetti sensibilmente diversi rispetto ai contesti anglosassoni.

Non sono disponibili, allo stato attuale, rilevazioni empiriche sulla diffusione del *finance model* in Italia. Ogni considerazione a questo proposito, dunque, può essere elaborata soltanto sulla base di elementi rivenienti dall'analisi di documenti normativi di diversa fonte, dalla letteratura aziendalista, dalla storiografia economica.

In linea generale, si può affermare che, nell'esperienza italiana, le imprese hanno affrontato il calo dei profitti promuovendo un generalizzato rafforzamento del legame fra organizzazione della produzione e incremento del valore del capitale investito: riformulando l'idea stessa dell'impresa nell'ottica della preminenza delle attese degli azionisti. Anche in Italia, dove pure un approccio anglosassone alla produzione di valore non si è mai diffuso in forma “pura”, si è fatta strada l'idea che l'interesse degli azionisti abbia un indiscutibile primato nella programmazione e nella gestione delle attività aziendali.

La diffusione dell'approccio del *Value-Based Management* – ossia appunto l'idea che lo scopo primario dell'impresa debba essere la massima possibile soddisfazione dell'interesse degli azionisti – ha innanzitutto dei riscontri

documentali. Esso è posto alla base delle *best practices* per le imprese quotate dal Codice di autodisciplina per la *governance* redatto nel 1999 (e aggiornato nel 2006) su iniziativa della borsa italiana. Questo testimonia chiaramente la sostanziale continuità dell'esperienza italiana rispetto a quella originatasi negli Stati Uniti e diffusa in tutto l'Occidente. Il documento, infatti, ha molti analoghi precedenti sul piano internazionale: si possono ad esempio ricordare, per gli Stati Uniti, i *Corporate Governance Principles* (commissionati nel 1978 dall'American Law Institute e apparsi in versione definitiva nel 1993) e il *Gilson-Kraakman Report* del 1991; per la Gran Bretagna il *Cadbury Report* (1992); i rapporti Viénot (1995 e 1999) e Bouton (2002) per la Francia; e ancora i *Principles of Corporate Governance* dell'OECD (1999, 2004). Si tratta, in tutti i casi, di documenti, in senso lato normativi, che promuovono l'idea che l'orientamento alla massimizzazione del valore azionario sia la *one best way* per perseguire il *one best goal* dell'impresa, ovvero la soddisfazione dell'interesse proprietario.

Del resto, questa propensione non ha mancato di essere espressa chiaramente e in maniera più o meno radicale nelle "carte dei principi" (variamente denominate) delle grandi imprese italiane; almeno sino a quando i più clamorosi *crack* - Enron e Parmalat *in primis* - non hanno gettato un'ombra di sospetto sull'ipertrofia delle manovre finanziarie interne, rischiando di pregiudicare la reputazione dei mercati dei capitali e quindi la capacità di finanziamento dell'impresa. Esempio, a questo proposito, è il caso della "Carta dei Valori" di Fiat, introdotta nel 1996, che collocava al vertice dei principi-guida dell'azienda la produzione di valore per gli azionisti.

L'interesse proprietario e il sistema delle misure

Anche nel contesto italiano, la "funzione finanziaria" sembra dunque divenuta il perno essenziale della vita dell'impresa, finalizzandosi non più soltanto alla riduzione del costo del capitale utilizzato, ma alla "massimizzazione del prezzo di vendita" dei titoli venduti. E - quel che è più importante - il principio di massimizzazione del valore azionario è penetrato in tutte le prassi gestionali e organizzative.

Il canale fondamentale di questa penetrazione è stato, probabilmente, la progressiva revisione delle procedure contabili delle imprese. La contabilità è in effetti, per così dire, la cinghia di trasmissione fra le strategie di accumulazione e le dinamiche organizzative e gestionali: fra l'interesse degli azionisti e la dimensione produttiva dell'impresa. Come scrive Marco Agliati, «il cuore del processo di configurazione del sistema di controllo direzionale consiste nel rendere espliciti, attraverso il sistema delle misure, i nessi logici tra le strategie deliberate per conseguire le finalità d'impresa, l'articolazione organizzativa e il sistema delle responsabilità economiche» (Agliati, 1999: 51).

Al di là delle enunciazioni di principio sulla *governance* dell'impresa, spesso prudentemente orientate all'interesse dell'impresa più che all'interesse degli azionisti, sono il programma e l'analisi contabile – il complesso di attività denominate “Contabilità e bilancio” – a regolare il conflitto distributivo fra i vari portatori di interesse: cioè a *fare* la *governance* aziendale.

La ristrutturazione dell'impresa in chiave finanziaria si produce costruendo un legame costante e biunivoco fra le attività di bilancio e quelle di pianificazione e controllo: «il linguaggio della pianificazione e controllo coincide con quello della contabilità poiché adotta gli stessi principi contabili con i quali l'azienda descrive e misura i propri risultati verso l'esterno (bilancio annuale) e verso l'interno (*reporting*)» (Dallocchio, Salvi, 2004: 28).

Alla contabilità, dunque, sono attribuiti non più soltanto competenze di valutazione *ex post*, ma un ruolo di progettazione e presidio costante di ogni attività: un ruolo propriamente *organizzativo*.

È questo, in estrema sintesi, lo strumento attraverso il quale il *Board of directors* – la coalizione degli azionisti dominanti – riacquista la capacità di coordinamento e controllo.

La questione-chiave diventa dunque, ai nostri fini, quella di comprendere i principi-guida del governo contabile dell'impresa. Ed è su questo piano, appunto, che si osservano trasformazioni decisive.

Gli strumenti di valutazione della gestione dell'impresa, soprattutto dalla seconda metà degli anni Novanta, si sono venuti orientando alle più

recenti declinazioni dell'interesse dell'impresa privata, in senso più marcatamente finanziario. Così, la "tradizionale" contabilità fondata su indicatori di redditività, sviluppo, liquidità e solidità, è stata progressivamente sostituita da modelli derivati dalla teoria finanziaria, il cui riferimento essenziale è il valore del *capitale economico* aziendale. Il sistema di valutazione in atto nelle imprese contemporanee, anche italiane, riconosce la preminenza delle attese degli azionisti, e dunque «valuta le prestazioni globali di impresa non in funzione della massimizzazione del reddito [...], ma piuttosto della capacità di offrire al capitale proprio un rendimento in linea con quello assicurato dal mercato finanziario per impieghi di pari rischio» (Agliati, 1999: 51).

È per questa via che, pur essendo esposte solo relativamente all'azione dei soggetti-cardine della finanziarizzazione, le imprese italiane hanno "introiettato" i caratteri fondanti dell'*habitat* global-finanziario in cui operano, assumendo come criteri di autovalutazione i parametri stessi che orientano le scelte d'azione degli operatori finanziari. «Nel quadro descritto – continua Agliati (*ivi*: 52) – la funzione dei meccanismi di controllo direzionale è quella di riprodurre la meccanica utilizzata dal mercato per effettuare le sue valutazioni [attraverso] indicatori di prestazione positivamente correlati alla dinamica del *valore del capitale economico*, in grado di orientare in modo conseguente i processi di gestione operativa e strategica».

Sia pure per vie indirette, la logica del mercato finanziario diventa, così, la trama essenziale della gestione dell'impresa.

Per quanto strutturalmente estranee alla tipologia della *public company* – e quindi a una forte esposizione alle logiche degli investitori istituzionali – anche le imprese italiane hanno progressivamente interiorizzato le aspettative del mercato dei titoli. Il mercato azionario è divenuto una sorta di Altro Generalizzato, un principio di regolazione in grado di porre a tutti gli attori le regole del gioco, introducendosi nell'esperienza biografica di ciascuno dei membri come garante della conformità alle regole del contesto.

In una ricostruzione dell'esperienza della Pirelli nella seconda metà degli anni Novanta, il top-manager Enrico Parazzini – divenuto poi "uomo d'oro" di

Telecom Italia nel 1998 – riassume in quattro punti le linee-guida, pienamente ispirate al *Value-Based Management*, che hanno orientato la vita del gruppo Pirelli in quegli anni:

- a) accentramento del processo direzionale e riappropriazione da parte delle unità di *corporate* del proprio ruolo guida;
- b) passaggio da competenze e comportamenti gestiti secondo una logica funzionale a un'ottica di natura interfunzionale;
- c) spostamento dell'attenzione del management dagli aspetti tecnico-ingegneristici a quelli economici e conseguente valutazione dei fatti aziendali in funzione della loro capacità di creare valore;
- d) velocità di azione e orientamento costante al futuro (Parazzini, 1999: 61).

In coerenza con i nuovi imperativi di valorizzazione finanziaria del capitale, si procede verso una complessiva riappropriazione del controllo da parte della proprietà e del management di sua più immediata emanazione: un processo di accentramento – e di stretto controllo finanziario di tutte le unità organizzative – che costituisce un'esperienza esemplare nel panorama della trasformazione delle imprese (anche italiane) fra gli anni Novanta e il decennio Duemila.

È fondamentale osservare che la trasformazione qui esemplificata con il caso di Pirelli è sostenuta dall'adozione di idonee misure contabili costruite sulla base di obiettivi di incremento del valore del capitale, e a loro volta poste a fondamento della valutazione (e della remunerazione variabile) dei manager: misure come l'EBIT (Earnings Before Interest and Taxes), il FCF (Free Cash Flow), l'EVA (Economic Value Added). L'obiettivo generale, evidentemente, è quello «di raggiungere un rendimento del capitale investito che sia superiore al suo costo in tutti i punti del sistema, e pertanto in tutti i business e in tutte le aree geografiche che lo compongono» (*ivi*: 66).

La peculiarità degli strumenti contabili di questo tipo è quella di rendere l'intera impresa immediatamente *responsive* nei confronti degli andamenti del suo valore finanziario. Ad esempio, un indicatore come l'EVA – brevettato dalla società di consulenza Stern & Stewart all'inizio degli anni Novanta – si pone

come riferimento essenziale sia sul piano operativo interno (poiché la sua massimizzazione costituisce lo scopo immediato dell'azione manageriale), sia su quello informativo esterno (dal momento che viene ritenuto predittore dell'andamento del valore azionario). Associando indici di controllo interno e valori di mercato (sulla base dello schema del *capital asset pricing*), l'EVA - come altri strumenti meno sofisticati - indirizza l'azione manageriale non più verso la produzione di un profitto inteso come risultato netto, ma verso la produzione di un profitto inteso come surplus di valore azionario rispetto a quello attribuito dal mercato alla specifica classe di rischio. L'attività dell'impresa viene valutata sulla base di *quel che il mercato (dei titoli) si aspetta*²¹. E la remunerazione *minima* esigibile per gli azionisti è il costo del capitale definito dal mercato: c'è creazione di valore soltanto nella misura in cui questa remunerazione minima sia superata. L'impresa definita attraverso i canoni di questa contabilità è, in definitiva, un dispositivo di produzione di reddito finanziario per gli azionisti.

La letteratura gestionale italiana è molto ricca di indicazioni sull'importanza del sistema dei controlli, e ne sottolinea lo stretto legame con gli assetti della corporate governance. Un sistema di governo di un'impresa - si insegna - deve dotarsi di alcuni dispositivi di cruciale importanza. Un manager di General Electric Oil & Gas (intervistato da Busco, Giovannoni, Riccaboni, 2007: 95) ricorda a questo proposito gli elementi essenziali di governo

²¹ L'obiettivo della massimizzazione dell'EVA - come insegna la manualistica gestionale - si può perseguire in modi diversi, praticabili più o meno immediatamente: «Per incrementare il valore dell'EVA [...] è possibile procedere nei modi seguenti: (i) aumentare il ROI [*Return On Investments*] attraverso interventi di reingegnerizzazione dei processi e incrementi di produttività, ma a parità di base di investimento; (ii) alienare attività, prodotti e/o linee di business il cui ROI risulti inferiore al costo medio ponderato del capitale; (iii) effettuare nuovi investimenti in attività, prodotti e/o linee di business che prospettano un ROI superiore al costo medio ponderato del capitale; (iv) incrementare i ricavi, i margini percentuali di profitto o il tasso di rotazione del capitale (il rapporto tra ricavi e capitale investito) o, ancora, ridurre il costo medio ponderato del capitale, ma senza influenzare le altre variabili dell'equazione. *Tutti questi interventi sono chiaramente nell'interesse degli azionisti*» (Anthony, Govindarajan, Macri, 2006: 211 sg., corsivo aggiunto). Non sfugge, in queste direttive, la tendenza allo "snellimento" dell'impresa; anzi, ristrutturazioni e alienazioni sono, fra quelle suggerite, le misure di più agevole e immediata praticabilità, soprattutto in condizioni di forte concorrenza sul prodotto.

dell'impresa diretti a garantire la puntuale misurazione e le successive comunicazione e condivisione delle performance raggiunte:

- un complesso di metriche di carattere (al tempo stesso) economico-finanziario e tecnico-operativo in grado di fornire un feed-back affidabile e tempestivo sugli andamenti del business;
- un flusso di previsioni e valutazioni affidabili in grado di supportare il livello di conoscenza del *Board* e le scelte del management;
- un quadro di criteri di valutazione dei rischi finanziari e operativi delle strategie e delle decisioni;
- processi e strumenti diretti a tradurre le performance operative in chiave economico-finanziaria;
- indicatori in grado di monitorare il livello di utilizzo delle risorse disponibili in azienda, al fine di garantirne, qualora fosse necessario, una pronta riallocazione;
- controlli nei business appena acquisiti al fine di valutare se processi e staff sono adeguati e in linea con gli standard dell'impresa.

In definitiva, attraverso la diffusione del *linguaggio della misurazione*, enormemente agevolata dall'infrastrutturazione informatica dell'impresa, si ottiene una completa sottomissione del contesto organizzato agli obiettivi di aumento del valore del capitale; una pervasiva trasfusione della logica finanziaria in tutti i gangli dell'impresa.

Finanziarizzazione e regolazione dell'impresa e del lavoro: fra trasformazioni organizzative e mutamento giuridico

Definiti i connotati idealtipici del processo di finanziarizzazione - e messe in evidenza le specificità della situazione italiana - si può venire alla questione centrale di questo scritto: ossia provare a comprendere quale sia il rapporto fra questo processo e la grande trasformazione che ha investito l'organizzazione del lavoro e della produzione, come anche la regolamentazione giuridica del lavoro. In questo paragrafo si proporranno

alcune precisazioni metodologiche, premesse essenziali della successiva analisi della questione.

In prima battuta, si potrebbe cedere alla tentazione di pensare che la finanziarizzazione *produca una serie di conseguenze* sul piano dell'organizzazione e della regolamentazione giuridica del lavoro. I singoli saperi disciplinari tendono in effetti a questa modalità interpretativa. Cercando uno schema eziologico "forte" per spiegare i fenomeni che osservano, inclinano sovente ad approcci deterministici. Così, ad esempio, negli studi organizzativi è molto diffusa l'interpretazione tecnocentrica delle trasformazioni, ossia la credenza che differenti assetti organizzativi corrispondano a differenti stadi dell'evoluzione tecnologica, in quanto ne sarebbero le conseguenze più o meno immediate. Alla stessa stregua, nella dottrina giuslavorista (e nella cultura giuridica in generale) a partire dagli anni Ottanta si è straordinariamente diffusa l'idea che il mutamento del diritto del lavoro fosse – anzi dovesse essere – un *adeguamento* (sostanzialmente inevitabile) della normativa alle "nuove modalità" della produzione. In generale, come abbiamo già evidenziato, tutte le scienze sociali hanno operato, negli ultimi vent'anni, sotto l'ombrello del canone globalista, ossia entro uno schema esplicativo che interpreta la globalizzazione come un fenomeno da cui – quasi si trattasse di un evento geologico – scaturiscono conseguenze ineluttabili.

Una lettura diversa può essere proposta se – come si è già accennato – si sceglie di interpretare la finanziarizzazione come un processo di trasformazione che coinvolge ambiti normativi diversi: quello degli assetti proprietari delle imprese, quello organizzativo, quello della regolamentazione delle società commerciali, quello della regolamentazione del lavoro, quello delle relazioni industriali. Il fatto che, in questi ambiti, vi sia una *corrispondenza* fra trasformazioni omologhe per contenuto e orientamento non può essere interpretato certamente come una coincidenza fortuita; ma neanche come una catena di conseguenze di un primo ed "epocale" mutamento. Quel che qui si vuole proporre, invece, è che queste trasformazioni vadano osservate come un fascio di mutamenti dotato di una coerenza interna, intrinsecamente provvisto

di un valore politico, ossia connesso a una dialettica di interessi (come anche di idee, credenze e ideologie).

È appena il caso di notare che questa non è un'opzione ideologica, ma una scelta di ordine teorico, che riposa in ultima analisi sul rifiuto di mantenere separata l'analisi di sfere regolative intrinsecamente connesse. Seguendo l'insegnamento di Weber, il mutamento giuridico non è interpretato né come una *conseguenza*, né come una *condizione indispensabile* dello sviluppo (o degli sviluppi) del capitalismo. Piuttosto, si tratta di interpretare il ruolo che le regole del diritto e i discorsi che sorreggono la loro interpretazione giocano nel quadro della complessiva *regolazione* dell'azione economica, come anche il peso che esercitano le istanze degli attori dominanti del campo economico nell'elaborazione e nell'interpretazione delle regole del diritto. Un peso, questo, che non si può valutare una volta per tutte, ma che risulta, di volta in volta, dalle dinamiche di quel che Bourdieu (1994) definirebbe il conflitto per la definizione dei tassi di conversione delle varie forme di capitale: ossia, in breve, il conflitto fra gli attori dominanti del campo politico, del campo giuridico e del campo economico, in vista del conseguimento dell'egemonia.

In quanto segue, si proverà ad applicare questa modalità interpretativa a due ambiti particolari - e nondimeno ampi e importanti - di questa trasformazione: l'organizzazione delle imprese e la regolamentazione del lavoro. Sia l'organizzazione aziendale che la produzione giuridica sono concepite qui come due sfere di azione sociale in ciascuna delle quali si confrontano agenti sociali portatori di interessi - come anche di idee e di ideologie - differenti. L'organizzazione aziendale è - al pari della produzione giuridica - un'azione normativa, il cui prodotto essenziale sono quindi delle regole. Le regole dell'organizzazione valgono, com'è noto, nell'ambito consentito dall'ordinamento giuridico. L'impresa è quindi - per usare una espressione dell'antropologa Sally Falk-Moore (1973) - un campo semiautonoma, che può produrre le sue proprie regole nel quadro di quanto le è permesso dalla regolamentazione giuridica.

In quest'ottica, le variabili implicate nei processi di finanziarizzazione – come lo sviluppo dell'ingegneria finanziaria, la presenza degli investitori istituzionali nel mercato azionario e così via – non saranno assunti come elementi dotati di una propria “sostanza”, dei quali si debbano osservare le presunte *conseguenze*. Ad esempio, non si può parlare della diffusione degli strumenti finanziari considerandola come una categoria già data e analizzandone le conseguenze, poiché parte di queste conseguenze sono già iscritte – per dirla ancora con Bourdieu – nella logica della pratica che istituisce quegli strumenti. Alla stessa stregua – e ancora in via esemplificativa – non si può parlare di “conseguenze” della finanziarizzazione sul diritto del lavoro, dal momento che una certa configurazione della regolazione giuridica del lavoro è essa stessa un elemento costitutivo del processo di finanziarizzazione, ossia è omologa – che i suoi attori ne siano consapevoli oppure no – a una certa modalità dell'azione economica, orientata alla soddisfazione di esigenze di accumulazione finanziaria. Ma su questo torneremo in seguito.

In definitiva, quel che abbiamo sin qui descritto come processo di finanziarizzazione è un processo di riconfigurazione di tutti i livelli della regolazione del lavoro e della produzione, ispirato a un cambiamento delle modalità di accumulazione: ossia alla transizione da un'accumulazione fondata sulla razionalizzazione produttiva, a un'accumulazione fondata sul calcolo specificamente finanziario: sull'incremento finanziario del valore del capitale.

Nei tre paragrafi che seguono si darà conto di alcuni aspetti del processo di finanziarizzazione su altrettanti piani d'analisi: la trasformazione dell'organizzazione dell'impresa (nelle sue tre dimensioni analitiche essenziali: i rapporti inter-impresa, l'unità d'impresa, le situazioni di lavoro²²), le dinamiche delle relazioni industriali, il mutamento giuridico (e giuslavoristico in particolare).

²² Per questa distinzione analitica, v. Maggi, 2001; 2007.

Gli assetti organizzativi e gestionali dell'impresa finanziarizzata

Per quanto attiene alle trasformazioni organizzative legate alla diffusione del *finance model* nella gestione dell'impresa, bisogna considerare che – quando il principio-cardine della gestione è la massimizzazione del valore, quindi una piena *responsiveness* dell'impresa nei confronti delle “richieste” dei mercati azionari²³ – le scelte di organizzazione e gestione tendono ad affrancarsi da una logica di crescita della capacità produttiva e a orientarsi secondo una logica finanziaria-speculativa.

Si può ragionevolmente ipotizzare che molti dei fenomeni organizzativi osservati negli ultimi vent'anni, per i quali la teoria dell'organizzazione e il sapere gestionale hanno elaborato apposite giustificazioni e specifiche elaborazioni teoriche, siano riconducibili in ultima analisi a questa grande transizione: transizione da una concezione dell'impresa come istituzione responsabile nei confronti di una vasta serie di *stakeholders*, dedita preminentemente a una missione di produzione e innovazione, a una concezione dell'impresa come mero centro di imputazione di contratti finalizzato all'incremento del valore del capitale, le cui scelte organizzative sono ispirate ad una preminente attenzione alla produzione di valore nel breve termine (atteggiamento correntemente definito *short-termism*).

La letteratura anglosassone (v. ad es. Lazonick, O'Sullivan, 2000) va da tempo compilando un repertorio di prassi organizzative e gestionali ascrivibili alla tendenza delle imprese a rispondere alla logica sanzionatoria dei mercati finanziari. In Italia, è stato Luciano Gallino (2005/2009: 124-6), recentemente, a proporre un repertorio di questo tipo. In sintesi, da questa letteratura emergono le seguenti considerazioni:

²³ La “razionalità” dei mercati finanziari è, notoriamente, un problema aperto, se non altro per il potere di cui godono gli investitori più potenti, che sono di fatto in grado di condizionare le scelte “di massa”. Una specifica branca della sociologia economica – che si definisce *sociologia dei mercati finanziari* – indaga la struttura relazionale e le “emozioni collettive” delle transazioni finanziarie (per una sintesi, v. Mutti, 2008). Merita un cenno il tentativo di chi prova a restituire alla figura dell'investitore, astrattamente considerata, l'eredità culturale della democrazia economica (Preda, 2005).

a) *In primis*, le imprese sottoposte a canoni valutativi di ordine finanziario mostrano la generale tendenza ad abbandonare programmi di lungo periodo, e quindi a ridurre gli investimenti in ricerca e sviluppo. La valutazione interna della *performance* aziendale avviene perlopiù su basi di dati trimestrali (quelle che orientano le scelte degli investitori istituzionali).

b) La riconfigurazione delle modalità della produzione di profitto induce a preferire espedienti di natura finanziaria per assicurare l'aumento del valore delle azioni – come, ad esempio, l'acquisto di azioni proprie (c.d. *buy-back*) – rispetto a investimenti di natura produttiva.

c) Maggiore è la propensione alla massimizzazione dello *shareholder value*, più spiccata è la tendenza a sostituire i manager tecnici con manager finanziari e a destinare cifre molto rilevanti alla copertura di costi d'agenzia.

d) Le imprese orientate alla gestione finanziaria hanno una forte propensione a perseguire la crescita del valore dell'impresa attraverso fusioni e acquisizioni. Si può anzi affermare, come si è già notato, che i processi di finanziarizzazione procedono parallelamente a “ondate” di fusioni e acquisizioni. Uno dei postulati più consolidati del management finanziario è che la crescita e la diversificazione degli *asset* dell'impresa sia una garanzia di successo, soprattutto quando – superata una dimensione critica – l'impresa diviene *too big to fail*. I fatti si sono incaricati di smentire la validità di quest'assunto: spesso l'unica seria garanzia della sopravvivenza di imprese di enormi dimensioni si è rivelato il salvataggio da parte degli Stati nazionali a carico della fiscalità generale, mosso dall'intento di evitare i danni economico-sociali procurati dal fallimento delle mega-imprese.

e) Le dinamiche di produzione finanziaria del valore d'impresa comportano la tendenza a una competizione particolarmente agguerrita e giocata sul breve termine, con progressiva riduzione degli *earnings*, ossia dei profitti derivanti da produzione e vendita di merci, e prematura obsolescenza di beni capitali.

f) La propensione a focalizzare la massimizzazione del valore delle azioni – e a perseguirla attraverso strategie di competizione finanziaria di breve

termine – spinge il management alla riduzione progressiva dei costi del lavoro, attraverso la riduzione dei posti di lavoro e l'adozione di tipologie contrattuali flessibili. In effetti, l'adozione di strumenti contabili come l'EVA (al quale si è accennato sopra) o suoi derivati – premiando la redditività del capitale investito – fa sì che a ogni riduzione di capitale (tanto il capitale produttivo, quanto il capitale azionario, quanto il capitale lavorativo) consegua un'immediata remunerazione. La via più breve per la creazione di valore per gli azionisti è quindi l'eliminazione di risorse e la sostituzione di costi fissi con costi variabili (a cominciare dalla sostituzione di contratti di lavoro "rigidi" con contratti di lavoro "flessibili").

Si tratta di considerazioni pienamente condivisibili: nei fatti, anche laddove – come in Italia – la diffusione del *finance model* è sempre stata temperata dalle limitate dimensioni del mercato borsistico e da una cultura d'impresa non insensibile alle esigenze degli *stakeholders* non azionisti, la penetrazione della *teoria del valore* ha implicato immediate ripercussioni sul piano dell'organizzazione della produzione e del lavoro. Già i piani di *Qualità Totale* sperimentati nei primi anni Ottanta possono essere compresi come il versante organizzativo dell'adozione dell'approccio della *creazione del valore*, ossia come l'aspetto più strettamente applicativo di una ristrutturazione dell'idea stessa di impresa, nella quale l'interesse proprietario è il punto di riferimento primario del cui perseguimento si fa carico al management²⁴. E altrettanto si può affermare a proposito dei vari interventi di *downsizing* delle imprese, che – con denominazioni di volta in volta diverse – hanno costellato l'esperienza manageriale degli ultimi due decenni del Novecento.

Tuttavia, per valutare più compiutamente l'ipotesi che qui abbiamo proposto – che cioè le trasformazioni organizzative degli ultimi trent'anni siano fortemente connesse a quel processo che abbiamo chiamato finanziarizzazione

²⁴ Sulla "solidarietà perfetta" tra Qualità Totale e approccio di massimizzazione del valore insisteva nel 1991 Luigi Guatri, uno dei più attivi promotori della teoria del valore nella cultura aziendale italiana: «*Qualità totale e Creazione del valore* esigono [...] che il vertice dell'impresa assuma la responsabilità e la direzione della loro applicazione. Solo in tal modo si esprime la volontà di innovazione culturale, di sistematico e continuo impegno, di chiara individuazione di obiettivi, di largo coinvolgimento, che costituiscono la base del successo» (Guatri, 1991: 6).

dell'impresa - si pone l'esigenza di un confronto più organico con la ricostruzione delle trasformazioni organizzative offerta dagli studi di organizzazione.

Per dotarsi di un quadro analitico esaustivo quanto agevole, è utile riferirsi alla ricognizione delle trasformazioni dell'impresa proposta da Bruno Maggi (2001; 2007) nell'ottica della teoria dell'agire organizzativo, una prospettiva teorica deliberatamente esente da inclinazioni deterministiche. Maggi propone di osservare le trasformazioni facendo riferimento a tre livelli analitici (dal micro al macro): le situazioni di lavoro, la configurazione dell'impresa, le relazioni fra imprese. Secondo questo autore, su tutti e tre i piani d'analisi la lettura prevalente continua a praticare un punto di vista funzionalista: un approccio che genera, su ciascun piano analitico, rilevanti impasse interpretative. Sul piano delle situazioni di lavoro, essa confonde la discrezionalità degli operatori con l'autonomia, interpretando quindi la flessibilità come un pieno superamento delle modalità di organizzazione fordiste. Sul piano della configurazione dell'impresa, non è in grado di cogliere le dinamiche di accentramento del coordinamento e del controllo proprie delle nuove pratiche di organizzazione. Sul piano dei rapporti inter-impresa non riesce a dare conto della dimensione propriamente organizzativa delle reti di imprese, accreditando l'ipotesi che i rapporti inter-impresa siano governati dal mercato.

Prendendo in considerazione due grandi questioni che accompagnano e s'intrecciano alla trasformazione organizzativa - ossia l'evoluzione tecnologica e il mutamento giuridico - Maggi propone l'ipotesi che la cosiddetta transizione postfordista si risolva, essenzialmente, in un processo di crescita dell'autonomia dell'impresa rispetto alle fonti di regolazione eteronoma: «l'affermazione dell'autonomia dell'impresa attraverso la produzione di regole interne quasi-giuridiche e l'aumento del controllo dei processi e dei soggetti al lavoro, reso possibile essenzialmente dalle tecnologie dell'informazione, procedono nella stessa direzione. Gli attori economici cercano di accrescere le loro capacità di controllo attraverso l'erosione di spazi della regolazione statale e della

manipolazione della discrezionalità a tutti i livelli di decisione dei loro processi d'azione» (Maggi, 2007).

Crediamo che a questa ricostruzione si possa utilmente aggiungere un ulteriore sforzo di interpretazione. Si tratta di valutare se vi sia un rapporto di omologia fra la logica dei mutamenti che si osservano in relazione a ciascun piano analitico (e la ricerca stessa di un'autonomia crescente da parte delle imprese rispetto ai vincoli eteronomi), da un lato, e la tendenza degli attori economici a perseguire una nuova modalità di accumulazione, dall'altro. Proviamo quindi, di seguito, a riformulare una ricostruzione delle trasformazioni organizzative alla luce di quest'ipotesi, ossia a partire dalla tendenza delle imprese a istituirsi non più come dispositivi di razionalizzazione produttiva, ma come centri di imputazione di relazioni contrattuali che operano in vista della massimizzazione del valore del capitale investito. Per ragioni di economia espositiva, si inizierà dal livello, "meso", della configurazione d'impresa.

Il livello della configurazione d'impresa

L'esigenza di valutare *nel breve termine* l'andamento del *business* implica la frammentazione cognitiva del processo produttivo: il ciclo produttivo viene interpretato come una *catena del valore* i cui "anelli" sono sottoposti a valutazioni separate (cfr. Porter, 1985). La valutazione dei processi, quindi, non avviene *a valle* della produzione - non si fonda, cioè, sui risultati delle vendite - ma viene anticipata, come abbiamo rilevato, attraverso dispositivi di valutazione dei segmenti di business. Si introduce così una competizione *interna* all'impresa.

Al contrario di quel che osservano le letture *mainstream*, che insistono su una tendenza al decentramento delle competenze, questo implica, da un lato, una segmentazione del processo produttivo utile a generare un quadro di responsabilità distribuite (cui non necessariamente corrisponde un'omologa distribuzione di competenze); dall'altro, un accentramento del comando e del controllo. Un'analisi delle modalità reali di regolazione dei processi di

produzione smentisce l'ipotesi che le operazioni di riduzione dei livelli gerarchici, di reticolarizzazione delle unità produttive, di "virtualizzazione" del coordinamento, comportino un allentamento del controllo. Come scrive Giovanni Masino all'esito di una valutazione di esperienze di trasformazione organizzativa in grandi imprese italiane, «la nostra tesi è che la tendenza generale non sia riassumibile in una progressiva affermazione di configurazioni e assetti generali di tipo "decentrato", così come affermato dalle interpretazioni più diffuse. Al contrario, crediamo che la spinta verso la regolazione eteronoma, verso la riduzione della discrezionalità delle unità periferiche (e, in definitiva, dei soggetti) sia decisamente prevalente» (Masino, 2005: 205).

Ci pare fondato affermare che questa evidente quanto denegata tendenza all'accentramento del coordinamento e del controllo dei processi produttivi sia connessa all'esigenza - propria di un management che si concepisce come estensione esecutiva della proprietà - di mantenere un controllo costante delle economie interne.

Alla logica della valorizzazione finanziaria del capitale è connessa, del resto, anche la tendenza delle imprese alle operazioni di cosiddetta "ristrutturazione" (o *reengineering*). Queste pratiche, che hanno conosciuto una diffusione straordinaria fra gli anni Ottanta e Novanta (ottenendo un'altrettanto straordinaria celebrazione nella letteratura gestionale coeva²⁵), esprimono molto chiaramente la propensione delle imprese a ridurre le dimensioni degli apparati produttivi in un quadro di competizione finanziaria. A questo proposito, occorre considerare innanzitutto la tendenza del mercato finanziario ad apprezzare pregiudizialmente le operazioni di riduzione delle dimensioni occupazionali dell'impresa: una tendenza che ha generato appunto la pratica dei cosiddetti "licenziamenti borsistici", operazioni di vera e propria distruzione di posti di lavoro finalizzate a un immediato *apprezzamento* dei titoli dell'impresa. In secondo luogo, e soprattutto, il ridimensionamento delle imprese si presenta spesso come dismissione di settori produttivi (talora

²⁵ V., ad es., Short, Davenport, 1990; Hammer, 1990; Rummler, Brache, 1990; Hammer, Champy, 1993.

sostituiti dal ricorso a rapporti di fornitura e appalto, dei quali si dirà), al fine di procurare all'impresa una stretta focalizzazione sul cosiddetto *core business*. Questa focalizzazione – che la letteratura organizzativa descrive perlopiù come focalizzazione sulle “competenze distintive”, ossia come un'operazione di razionalizzazione tecnica e produttiva – ha in realtà, il più delle volte, un movente di ordine finanziario: si mira alla conservazione delle sole attività cosiddette “*attractive*”, ossia delle attività che – alla luce del *benchmarking* prodotto dagli analisti finanziari – garantiscono un *Return on Equity (ROE)*, vale a dire un rendimento delle azioni, apprezzato dagli investitori²⁶.

Il livello della situazione di lavoro

Le trasformazioni delle situazioni di lavoro sono conformi a questa transizione: un'impresa concepita come centro di imputazione di contratti esprime la tendenza a destrutturare il rapporto di appartenenza organica fra i lavoratori e il contesto produttivo. È questo il dato essenziale che caratterizza le nuove modalità del lavoro: la precarietà del rapporto salariale, più che una conseguenza delle nuove modalità della produzione, ne costituisce il fulcro regolativo. Il lavoratore – sia esso un esecutore o anche un quadro – viene concepito e trattato come “cliente interno”, ossia come puro e semplice contraente dell'impresa, spogliato di qualsiasi rapporto di appartenenza e di partecipazione, e viceversa coinvolto in operazioni di comunicazione interna indirizzate al mantenimento dei livelli di soddisfazione.

È questa la chiave di volta del “lavoro flessibile”: la disponibilità all'erogazione di forza-lavoro manuale e intellettuale non è ottenuta sulla base di una promessa di stabilità del rapporto salariale e di accrescimento della retribuzione, ma attraverso una dinamica di coordinamento e di controllo che, con la mediazione fondamentale degli strumenti di ICT e con la garanzia di un ricatto occupazionale consolidato al punto da essere ritenuto fisiologico, tende

²⁶ Si veda, ad esempio, il caso del riassetto operato nel Gruppo Eni a partire dal 1992, ossia a seguito della privatizzazione del colosso del settore petrolifero (Salento, Zirulia, Ronchi, 2001).

ad assicurare il mantenimento costante dei livelli di coinvolgimento nei processi di lavoro.

Alla volatilità del capitale finanziario – cioè alla capacità di investire e di disinvestire il più rapidamente possibile in funzione dei tassi di profittabilità comparati, approfittando sempre delle migliori opportunità offerte sul mercato – fa riscontro l’evanescenza del lavoro, ossia il continuo aggiustamento (e soprattutto la continua aggiustabilità) delle “risorse umane” in funzione dei bisogni, allo scopo di migliorare la produttività e la redditività dell’investimento.

Lungi dal comportare (come vuole la vulgata postfordista) una rinnovata importanza del lavoratore in quanto *persona* (come tale insostituibile), le nuove modalità di estrazione della forza lavoro – che assecondano l’obiettivo di ridurre i costi e di trasformare i costi fissi in costi variabili – tendono a produrre la fungibilità dell’esecutore. L’iniziativa degli esecutori, infatti, non è affatto esclusa (anzi, è incoraggiata e persino pretesa, nei limiti delle discrezionalità concesse o imposte), ma è immediatamente acquisita come elemento di conoscenza a beneficio del sistema, quindi spersonalizzata e resa generalizzabile. L’apparente allentamento del controllo è, in realtà, un cambiamento delle sue modalità di esercizio. Come scrive Masino, «la logica organizzativa di fondo delle soluzioni “postfordiste” è interpretabile non come ricerca di flessibilità né come valorizzazione delle persone e delle competenze, ma come incremento ed estensione della “capacità di controllo esercitabile”» (Masino, 2005: 86). Quel che si domanda al lavoratore non è la qualità dell’essere insostituibile, ma la qualità dell’essere indefinitamente sostituibile. Questa dinamica di consolidamento della precarietà pare esattamente il principale strumento di governo della forza-lavoro.

A questo proposito, è esemplare lo standard di controllo dei processi produttivi definito *World Class Manufacturing (WCM)*: una sorta di distillato contemporaneo dei principi di governo del ciclo produttivo enunciati dalla letteratura gestionale degli ultimi trent’anni, che da esse eredita un passaporto prettamente postfordista e ne esalta i caratteri di formalizzazione del controllo e

del coordinamento. Si tratta di un dispositivo regolativo che - con il determinante ausilio degli artefatti tecnologici - porta alle estreme conseguenze i principi regolativi del postfordismo *reale*: non già un trasferimento di autonomia ai contesti locali e agli esecutori, ma un affinamento degli strumenti di coordinamento e controllo pienamente iscritto in una logica di accentramento.

Il livello dei rapporti inter-impresa

Il processo di finanziarizzazione è un elemento fondamentale anche della tendenza - che ha avuto il massimo sviluppo alla fine degli anni Novanta - all'esternalizzazione di fasi della produzione.

Per spiegare questo fenomeno, la letteratura organizzativa prevalente ha chiamato in causa la teoria dei *costi di transazione* (sviluppata da Ronald Coase e poi da Oliver Williamson), che associa le pratiche di esternalizzazione a una scelta di efficienza operata dal management: in estrema sintesi, si suppone che, in corrispondenza di un basso livello dei costi delle transazioni, l'impresa sia indotta a procurarsi "sul mercato" quel che potrebbe altrimenti produrre al suo interno. Nel gergo manageriale, si suole fare riferimento anche a un principio di divisione del lavoro in funzione delle cosiddette "competenze distintive" dei diversi partners industriali.

Ora, senza escludere che le scelte di esternalizzazione siano talora indotte da valutazioni di efficienza produttiva, bisogna tuttavia escludere che questa spiegazione sia in ogni caso adeguata (anche perché le pratiche di *outsourcing* comportano spesso inefficienze e difficoltà di coordinamento, ed espongono comunque l'impresa al rischio di dispersione del *know-how*).

L'ondata di esternalizzazioni iniziata soprattutto nella seconda metà degli anni Novanta sembra piuttosto riferibile a moventi di ordine immediatamente o indirettamente finanziario. Innanzitutto, l'esternalizzazione è una pratica che risponde all'esigenza di riduzione dei costi fissi e di focalizzazione sul *core business*, che già si è detto connessa a obiettivi di

incremento del valore del capitale. L'impresa, dunque, mantiene per sé soltanto uno o alcuni segmenti della catena del valore; e – soprattutto nei settori a bassa intensità tecnologica e ad alta intensità di lavoro – non è raro che si tratti di aree di lavoro immateriale (gestione del marchio, dello stile, del marketing e della distribuzione).

In secondo luogo, l'impresa finanziarizzata sembra propensa all'esternalizzazione anche perché persegue lo sforzo di ottenere ogni possibile riduzione dei costi del lavoro per generare *liquidità* da destinare a investimenti finanziari. Infine, resta l'obiettivo – che certo non è nuovo, ma è più fortemente perseguito in condizioni di avanzata finanziarizzazione – di riduzione dei costi del lavoro, che le imprese perseguono spesso instaurando rapporti di fornitura con imprese che fanno ricorso a lavoro informale, in contesti territoriali dove questo è di fatto accettato.

Anche a proposito delle esternalizzazioni, in definitiva, bisogna ripetere quanto già detto rispetto alla dimensione “micro” della situazione di lavoro: non si tratta di un processo di decentramento, di distribuzione di competenze, ma di un'espansione del controllo e del coordinamento al di fuori di quel che tradizionalmente veniva percepito e descritto come il “confine” dell'impresa. Le relazioni fra imprese coinvolte entro una rete di rapporti di fornitura e/o di appalto non sono semplicemente relazioni di mercato, ossia relazioni di scambio di prodotti e/o servizi contro corrispettivo, ma sono relazioni strutturate da un'azione organizzativa che fa capo al management dell'impresa-guida.

Nel complesso, dunque, anche il processo di esternalizzazione dell'impresa è interpretabile come un percorso di “liquefazione” del lavoro, lungo il quale i rapporti produttivi perdono gli attributi di stabilità di cui necessitavano in un quadro di accumulazione fondata sulla produzione, e assumono invece gli attributi di evanescenza e continua modificabilità adeguati a un quadro di accumulazione fondata sull'incremento del valore del capitale. Il ruolo stesso del management, in quest'ottica, tende a slittare da una posizione di governo e di razionalizzazione del processo produttivo (attribuzioni tipiche

del manager tecnico) a una di controllo e di gestione di rapporti economici (solitamente ascritta al manager finanziario).

Occorre infine rilevare che i processi di esternalizzazione - con le dinamiche di dipendenza e controllo che abbiamo qui sinteticamente evocato - comportano l'estensione alle medie e piccole imprese dei quadri regolativi delle grandi imprese direttamente esposte alle influenze dei mercati finanziari. Si contribuisce così a una tendenziale generalizzazione del processo di finanziarizzazione delle imprese.

Interesse proprietario e nuovi assetti delle relazioni industriali

La ridefinizione degli assetti proprietari e del controllo d'impresa si accompagna a cambiamenti decisivi nelle dinamiche del conflitto industriale e distributivo. Gourevitch e Shinn (2005), a questo proposito, hanno ricostruito tre configurazioni idealtipiche delle relazioni fra lavoratori, dirigenti e proprietari. Questa ricostruzione (solo relativamente trasponibile a contesti europeo-continentali) distingue tre "giochi", ciascuno dei quali con una parte vincitrice e una vinta: 1) proprietari e dirigenti contro lavoratori; 2) dirigenti e lavoratori contro proprietari; 3) proprietari e lavoratori contro dirigenti. Il primo gioco, che gli autori chiamano "conflitto di classe" ha prevalso (negli Stati Uniti) nei primi decenni del Novecento e ha visto i lavoratori solitamente perdenti. Il secondo gioco, denominato "produttivismo", ha avuto corso nel dopoguerra, quando dirigenti e lavoratori, fra i quali molti sindacalizzati, hanno sostituito il conflitto con la cooperazione rivolta all'aumento della produttività (e ai proprietari è spettato il lato corto del manico). La terza configurazione, denominata "capitalismo istituzionale", è emersa dopo il 1980, via via che gli investitori istituzionali hanno fatto pressione sui dirigenti affinché privilegiassero il valore delle quote azionarie, creando così un legame fra proprietari e lavoratori-azionisti in possesso di quote direttamente o per il tramite di fondi pensione.

A questa lettura va aggiunta una precisazione: se si considera che la maggior parte dei lavoratori non ha alcun potere nel "capitalismo

istituzionale”, si comprende che qui la disputa si risolve essenzialmente in un gioco delle parti nel quale i proprietari usano ogni mezzo per indurre i dirigenti a scelte conformi ai loro interessi, i dirigenti cercano di spingere più in alto possibile il costo della loro disponibilità a colludere; e il lavoro diventa l’anello debole della catena, il serbatoio al quale vengono sottratte risorse da destinare alla competizione principale. La ricostruzione di Gourevitch e Shinn ha comunque il merito di evidenziare un importante paradosso: gli strumenti della previdenza privata adottati dai lavoratori in difesa della sicurezza dei loro redditi – i fondi pensione – hanno assunto nei fatti, in quanto investitori istituzionali, un ruolo antagonista rispetto ai loro stessi aderenti. Come scrive Luciano Gallino, «attraverso i comportamenti delle corporation che questi capitalisti per procura [ossia i gestori dei fondi] hanno ricercato e incentivato con le loro strategie di investimento, la ricerca di sicurezza socio-economica dei loro milioni di sottoscrittori nel mondo ha finito per ribaltarsi in insicurezza per un numero ben maggiore di altre persone – e perfino per una quota crescente dei loro contribuenti» (Gallino, 2009: 168).

Quanto al caso italiano, quel che importa rilevare è che la svolta decisiva nelle relazioni industriali, con la sconfitta del movimento operaio, si è resa possibile, all’alba degli anni Ottanta, quando la proprietà della grande impresa è riuscita a ottenere dal management l’impegno a contrastare accanitamente l’opposizione sindacale. Come racconta Cesare Romiti, «la svolta fu concordata tra la proprietà e il management, ma a farla non poteva essere la proprietà, ossia gli Agnelli come rappresentanti della proprietà» (Romiti, 1988: 217). In altri termini, la sottomissione del lavoro è stata ottenuta con la necessaria collaborazione (o piuttosto complicità) del management.

Da quel momento in poi, l’espressione *nuove relazioni industriali* è stata utilizzata per designare ogni ulteriore tappa della trasformazione dei rapporti sindacali (non è un caso che questo titolo sia stato mantenuto alle diverse edizioni di uno stesso volume, dall’inizio degli anni Ottanta alla fine dei Novanta [Cella, Treu, 1998]). Non è difficile rintracciare un *filo rosso* – il *nuovo*, appunto, che di volta in volta si viene rinnovando – che accomuna, da allora,

ogni intervento di ridefinizione delle relazioni industriali e della struttura della contrattazione collettiva.

La logica essenziale delle nuove relazioni industriali, in Italia, si può ricostruire a partire dal contenuto del protocollo del 23 luglio 1993. È in quell'accordo che, accanto a una politica dei salari orientata al controllo dell'inflazione, si viene delineando la funzionalizzazione e la subordinazione della regolazione del lavoro agli obiettivi di competitività delle imprese. In quella sede viene preannunciato anche l'impegno del Governo a predisporre «un organico disegno di legge per modificare il quadro normativo in materia di gestione del mercato del lavoro e delle crisi occupazionali, al fine di renderlo più adeguato alle esigenze di un governo attivo e consensuale e di valorizzare le opportunità occupazionali che il mercato del lavoro può offrire se dotato di una più ricca strumentazione che lo avvicini agli assetti in atto negli altri paesi europei». La *flessibilità* viene individuata come criterio di costruzione di nuove regole sulle politiche del lavoro e sui regimi d'orario, nonché come principio ispiratore dell'introduzione del lavoro interinale. Un'attenzione particolare viene dedicata all'apertura delle imprese al mercato finanziario. Quanto alla gestione dei servizi pubblici, si manifesta «l'esigenza di superare la logica del contenimento delle tariffe e di avviarsi verso un sistema che dia certezza alla redditività del capitale investito [nelle imprese di gestione dei servizi] e che non limiti lo sviluppo degli investimenti».

Fin dalla loro nascita, le nuove relazioni industriali manifestano dunque una chiara inversione del principio della difesa prioritaria del lavoro e dell'occupazione. Il mercato e la concorrenza vengono riconosciuti come i principi fondamentali della regolazione dell'economia e del lavoro. Il bene primario da tutelare diventa la situazione competitiva di ogni azienda; situazione che si difende - e virtualmente si promuove - non attraverso la difesa della stabilità del lavoro, ma attraverso la flessibilità, la liquefazione del lavoro. La condizione di lavoro diventa quindi funzione della situazione competitiva dell'impresa.

Il riconoscimento del mercato e della concorrenza come principi di regolazione primari ha ratificato, e ha contribuito a diffondere, la persuasione che le scelte imprenditoriali siano prodotte e giustificate da un'intrinseca razionalità: la razionalità stessa del mercato, la sua immanente e ineluttabile oggettività. Tutto avviene, perciò, *come se fosse il mercato* il responsabile unico delle scelte d'investimento, di disinvestimento, di gestione delle relazioni sindacali. La figura stessa del datore di lavoro – in questo quadro ideologico e regolativo – tende a diventare inafferrabile, e le relazioni industriali tendono ad assumere la valenza di dispositivo di adeguamento delle condizioni di lavoro alle esigenze di competitività dell'impresa.

Un contropotere sindacale già piegato dalla precarizzazione dei rapporti di lavoro è reso sempre più impotente, peraltro, dalla peculiare natura della competizione produttiva in un contesto altamente finanziarizzato di libera circolazione dei capitali. In questo quadro, infatti, le scelte dell'impresa – come si è visto nel paragrafo precedente – non sono connesse a una semplice valutazione di efficienza dei contesti organizzati, ma sono fondate su una valutazione comparativa costruita sugli obiettivi di valorizzazione del capitale investito, ossia di massimizzazione del valore per gli azionisti. Diventano sempre più frequenti, così, i casi di impianti produttivi che, pur in grado di produrre reddito, sono soggetti a dismissione, o a pesanti ristrutturazioni, in vista di operazioni di *asset restructuring* finalizzate alla crescita del valore del capitale. Operazioni rispetto alle quali – come dimostra la drammatica torsione del conflitto industriale negli stabilimenti italiani di Fiat Auto all'inizio del 2011 – diviene sempre più difficile promuovere le istanze di difesa del lavoro e dell'occupazione.

Finanziarizzazione e regolazione giuridica dell'economia e del lavoro

È evidente che al processo di finanziarizzazione – così come l'abbiamo sinora descritto – partecipa a pieno titolo la regolazione giuridica dell'economia e del lavoro. Su questa constatazione, tuttavia, è necessario soffermarsi.

Sulla base di un canone argomentativo molto diffuso nella dottrina

giuridica, il processo di finanziarizzazione potrebbe essere interpretato come una concatenazione di eventi esogeni rispetto al sistema giuridico, che produce su quest'ultimo una serie di conseguenze, un *impatto*. Questo modo di vedere è diffuso anche nel dibattito sociologico, laddove ricorre un'eziologia semplificata secondo la quale i fenomeni culturali (e quindi anche quelli normativi) *derivano* immediatamente da mutamenti "reali" (dove implicitamente si assume che i mutamenti normativi non siano mutamenti "reali" e viceversa). Questo canone si declina il più delle volte in un doppio passaggio argomentativo: innanzitutto, si sostiene che il mutamento esogeno ponga un problema di adeguatezza del diritto rispetto alla nuova situazione "di fatto"; in secondo luogo, e per conseguenza, si propone un adeguamento (che all'occorrenza può essere concepito anche come una reazione normativa di contrasto). In quest'ottica, gli operatori del diritto sono concepiti come operatori meramente tecnici, che si occupano di razionalizzare la regolazione giuridica a fronte di trasformazioni sociali esogene. Si tratta di un punto di vista, che potremmo definire sistemico, che tende a reificare e a isolare processi in realtà strettamente interconnessi, reciprocamente inerenti. Con esiti chiaramente deterministici.

Riprendendo le osservazioni che abbiamo proposto, ci pare invece più proficuo ritenere che il mutamento giuridico sia un elemento integrante della trasformazione sociale, economica, organizzativa: una trasformazione nella quale sono coinvolti diversi ambiti regolativi e quindi essa stessa, intrinsecamente, *anche* giuridica.

In questa prospettiva crediamo si debba interpretare il coinvolgimento del diritto (e, più propriamente, del campo giuridico [Bourdieu, 1986], inteso come lo spazio sociale nel quale operano coloro che a vario titolo sono coinvolti nella produzione e nell'interpretazione di norme giuridiche) nel processo di finanziarizzazione. Quelle che taluno potrebbe considerare le *conseguenze* della finanziarizzazione sul diritto²⁷ sono in realtà inscritte nelle logiche e nei processi normativi che hanno prodotto e quotidianamente *producono* la finanziarizzazione: il mutamento del diritto - del diritto del lavoro come del

²⁷ Nel dibattito giuslavoristico francese assume questa prospettiva Hannoun, 2008.

diritto commerciale – non è un esito (più o meno accettabile o sgradito) del processo di finanziarizzazione, ma ne è un elemento costitutivo. Naturalmente, non l'unico.

Il processo di finanziarizzazione può quindi essere definito come un processo di ridefinizione della regolazione dell'economia e del lavoro tale da generare un quadro regolativo compatibile con le istanze di accumulazione finanziaria: un processo di trasformazione che riguarda (e non diremo: *investe* o *condiziona*) sia il piano della regolazione interna dell'impresa, sia il piano della regolamentazione giuridica dell'economia e del lavoro. La ridefinizione della concezione e degli obiettivi dell'impresa – così come il riaggiustamento dei rapporti fra proprietà e controllo – non sarebbe neanche concepibile al di fuori di un quadro di “compatibilità” normative che permettono ai soggetti economici di intraprendere una serie di scelte per l'innanzi precluse. In altri termini – se si volesse ragionare sulla base di un rigido principio di causalità – sarebbe impossibile stabilire se queste trasformazioni regolative si debbano annoverare fra le cause o fra le conseguenze del processo di finanziarizzazione. In definitiva, la storia del processo di finanziarizzazione dell'economia è la storia di una trasformazione regolativa – di segno neo-liberale – che ha interessato le società occidentali nell'ultimo trentennio, riconfigurando drasticamente il quadro dei rapporti economici sperimentato nel secondo Novecento, e per certi versi ribaltando il programma politico-economico delle costituzioni del dopoguerra²⁸.

Un tassello essenziale di questa trasformazione normativa è la deregolazione dei movimenti di capitale, dei mercati finanziari e dell'ambito di attività delle banche, iniziata negli Stati Uniti nel 1974 ed estesasi poi in Europa nel corso degli anni Ottanta. Un altro elemento importante di questo processo, è stata (ed è) la privatizzazione delle imprese (sulle quali si v., in generale, Siniscalco, 1999; Barucci, Pierobon, 2007) e poi anche dei servizi pubblici:

²⁸ Per un quadro storico sintetico, v. Harvey, 2005. Per una concezione non deterministica dei rapporti fra trasformazioni economiche (e organizzative in particolare) e trasformazioni giuridiche – le une e le altre osservabili come trasformazioni della regolazione sociale – v. Maggi, 2001; 2007; Salento, 2003.

«L'insistenza sulla necessità di contenere il più possibile la spesa pubblica e di liberalizzare ogni aspetto del sistema - scrive Alessandro Casiccia - implicava una condanna senza appello di tutte le politiche di intervento pubblico nell'economia: quelle dello Stato imprenditore o finanziatore di grandi gruppi; quelle della gestione pubblica dei servizi di utilità generale; ma specialmente quelle dirette a ridurre le ineguaglianze. E quest'ultimo punto implicava la privatizzazione di quanto restava di pubblico nella sfera della cittadinanza sociale e l'introduzione di meccanismi di mercato nell'istruzione, nella sanità, nella previdenza» (Casiccia, 2006: 65).

Infine - come si è detto - un elemento essenziale del processo di finanziarizzazione è stato (ed è) il mutamento del diritto del lavoro, dagli anni Ottanta a oggi: una trasformazione che ha riguardato tanto la produzione giurisprudenziale, quanto quella dottrinale e legislativa.

Nel dibattito giuslavoristico dell'ultimo trentennio, la questione della contrapposizione tra produzione e speculazione, tra profitto e rendita, è stata evocata raramente. In una temperie culturale contrassegnata dall'egemonia del neo-liberalismo, il diritto del lavoro ha preso sul serio le ricostruzioni che spiegavano in termini di efficienza e/o di evoluzione tecnologica fenomeni di riduzione delle dimensioni delle imprese, "ristrutturazioni", riduzioni del personale, esternalizzazioni e delocalizzazioni, dismissioni di impianti produttivi, pratiche di deresponsabilizzazione industriale. Naturalmente, questa tendenza a valorizzare la vulgata postfordista è stata indotta anche da alcune evidenti contraddizioni del cosiddetto compromesso fordista. Come scrive David Harvey, «il virtuoso appello a favore di una specializzazione flessibile nei processi lavorativi e di accordi che consentissero orari flessibili entrò a far parte della retorica neoliberista e risultò persuasiva per singoli lavoratori, in particolare coloro che erano stati esclusi dai benefici monopolistici a volte procurati dalla forte sindacalizzazione» (Harvey, 2005/2007: 66).

Nell'inseguire un diritto "adeguato alle sfide della flessibilità" - e senza valutare lo slittamento che si veniva producendo da un'accumulazione su base produttiva a un'accumulazione su base finanziaria - gli agenti del campo

giuslavoristico hanno prodotto una regolamentazione sempre più adeguata alle esigenze di un'economia nella quale il lavoro ha un ruolo accessorio ed eventuale. La concezione stessa dell'impresa adottata nella disciplina giuslavoristica ha subito una progressiva ma radicale trasformazione, allontanandosi da una concezione di marca sociologica – nella quale l'impresa è un contesto regolato connotato da un'asimmetria nella distribuzione del potere – e approssimandosi a una concezione di impronta economica marginalista, in base alla quale l'impresa è considerata come un semplice centro di imputazione di rapporti contrattuali.

La regolamentazione del lavoro che è venuta emergendo progressivamente, dalla seconda metà degli anni Ottanta, ha prodotto i requisiti essenziali dell'accumulazione finanziaria: la "liquidità" del lavoro e la scomponibilità del processo produttivo: requisiti indirizzati – come abbiamo detto – all'aggiustabilità permanente delle risorse (anche umane) per migliorare la redditività degli investimenti (intesa in termini di valore del capitale). È cresciuta, così, l'autonomia delle imprese nelle scelte di organizzazione, su tutti e tre i livelli che abbiamo illustrato nel capitolo precedente: sul piano della configurazione d'impresa, sul piano della situazione di lavoro, sul piano dei rapporti interimprenditoriali. D'altro canto, queste trasformazioni hanno comportato una traslazione del rischio d'impresa verso i lavoratori. Ma su questo torneremo successivamente.

Di seguito, proviamo a descrivere più analiticamente, ma in sintesi, queste trasformazioni normative.

La produzione normativa del "lavoro liquido"

A partire dagli anni Ottanta, prima la dottrina e la giurisprudenza, poi il legislatore, hanno progressivamente decomposto la categoria della *subordinazione*, chiave di volta dell'impianto giuslavoristico "classico". La legittimazione delle nuove forme contrattuali è stata incentrata su un'idea basilare della vulgata postfordista, alla quale abbiamo già fatto cenno: la sovrapposizione degli attributi di *discrezionalità* e di *autonomia* della prestazione

di lavoro (spesso argomentata sopravvalutando il rilievo del lavoro altamente specializzato, tipico ad esempio dei settori *hi-tech*, per dare conferma di una presunta tendenza alla “autonomizzazione” del lavoro). Progressivamente, è stata concessa alle imprese la possibilità di portare a compimento una vera e propria *fuga dalla subordinazione*, ossia una dismissione delle responsabilità nei confronti dei titolari della forza-lavoro impiegata nei processi produttivi; una liberazione dell’impresa dal lavoro, che costituisce – lo ripetiamo – uno degli elementi essenziali della finanziarizzazione dell’impresa, ossia uno dei più importanti presupposti della possibilità, per l’impresa, di agire in vista dell’incremento del valore del capitale investito.

La trasformazione normativa cui si è assistito negli ultimi trent’anni costituisce, nel complesso, un processo di ri-mercificazione del lavoro: poter trattare il lavoro alla stregua di una merce – ossia secondo le modalità tipiche di un ordinamento puramente liberale – significa poterlo trattare come un qualsiasi fattore produttivo, gestibile dall’imprenditore in piena libertà in vista della produzione di profitto, e in maniera tanto più “elastica” quanto più le modalità di accumulazione si emancipano dalle attività produttive e si approssimano alla pura gestione finanziaria degli investimenti.

Negli anni Ottanta, di questa trasformazione si sono fatti carico soprattutto la dottrina e la giurisprudenza. Il contributo della legislazione è stato preceduto dalla stipula del protocollo d’intesa tra governo, sindacati e organizzazioni datoriali del 23 luglio 1993, che ha per la prima volta invocato la necessità di una organica riformulazione delle regole del mercato del lavoro, sotto i profili delle forme contrattuali, dei regimi di orario, di ammissibilità del lavoro interinale. Lo scopo dichiarato di questo programma era la promozione dell’occupazione, sul presupposto – che si sarebbe poi rivelato infondato, almeno a livello sistemico – che la flessibilità avrebbe prodotto opportunità occupazionali.

Tralasciando la messe di leggi e decreti che hanno variamente contribuito a ridurre progressivamente i livelli delle tutele giuslavoristiche, una seconda tappa fondamentale di questo processo è stata l’emanazione della Legge n. 196

del 1997 (c.d. “Pacchetto Treu”), che ha prodotto un vigoroso intervento di flessibilizzazione, sia del mercato del lavoro che della prestazione di lavoro, introducendo peraltro la fattispecie di *lavoro interinale*, primo atto di convalidazione legislativa della separazione anche formale fra impresa e lavoro.

Il punto d’arrivo di questa tendenza alla ri-mercificazione del lavoro è stata l’emanazione della cosiddetta “riforma” del 2003 (L. n. 30 e D.Lgs. n. 276) – nota anche con il nome improprio di “Legge Biagi” – che ha ratificato, portandola alle estreme conseguenze, la decostruzione del rapporto di lavoro subordinato, “fattispecie fondamentale” del diritto del lavoro e chiave d’accesso a gran parte delle tutele.

Il recente successo delle proposte di *flexicurity* esprime efficacemente la tendenza a una “liquefazione” del lavoro: quel che si propone di tutelare, qui, non è la stabilità e la qualità del posto di lavoro – che restano affidate «al mercato» – ma la persona del lavoratore, la cui integrità dovrebbe essere salvaguardata da una “rete di protezione” di natura assistenziale (si tratta quindi, come scrive Gallino (2007: 119), di un tentativo di «curare gli effetti ignorando le cause»). Il presupposto tutto ideologico di questa impostazione è l’assunto, di matrice chiaramente neo-liberale, che «il modo più efficace per tutelare il lavoro consist[a] nell’assicurare la capacità effettiva di scelta del lavoratore nel mercato»²⁹. Ne consegue un processo di separazione del lavoro dalla persona: un processo di mercificazione del lavoro, appunto, che si produce – per riprendere un termine della tradizione marxista – attraverso alienazione, ossia attraverso la separazione di lavoro e lavoratore.

La produzione normativa della frammentazione delle imprese

La seconda frontiera del riaggiustamento regolativo dell’impresa e del lavoro, come si è detto, è quella della scomponibilità del processo produttivo.

²⁹ Ichino, 1999: 272. Una compiuta esposizione di questo punto di vista è in Ichino, 1996. Si tratta di un contributo che ha suscitato un vasto e vivo dibattito che ha coinvolto non soltanto studiosi di diritto del lavoro. Per alcuni commenti al volume di Ichino, si vedano ad es. i contributi di Alleva, De Luca Tamajo, Sestito, Grandi, 1997.

Prima della “riforma” del 2003, il dibattito su questo tema si era sviluppato intorno all’interpretazione di alcune norme fondamentali contenute nella Legge n. 1369 del 1960, un testo normativo col quale era stato formulato un divieto di interposizione nelle prestazioni di lavoro (cosiddetto *pseudo-appalto*), in base al principio che ogni responsabilità derivante dal rapporto di lavoro debba sorgere e restare in capo all’imprenditore che effettivamente si giova della prestazione del lavoratore.

L’impianto normativo della legge del 1960 è divenuto, nel tempo, un campo sul quale si sono confrontate – in parallelo con il mutamento delle relazioni industriali – differenti concezioni di politica del diritto e di metodologia del lavoro giuridico. Dopo un periodo di prevalenti interpretazioni riduttive del divieto – incardinate su una concezione liberale della regolazione giuridica – dalla seconda metà del decennio Settanta si era diffuso nella dottrina e nella giurisprudenza un approccio interpretativo che – secondo quanto affermava uno dei suoi promotori più attenti – «punta sui nessi fra strutturazione dell’impresa, organizzazione del lavoro e subordinazione» (Mazzotta, 1988: 366). Questo orientamento aderiva ai profili più schiettamente “lavoristici” del divieto di interposizione, e meno a quelli “commercialistico-liberali”: il procedimento ermeneutico adoperato nelle decisioni in tema di interposizione era molto simile a quello seguito nelle cause di accertamento della subordinazione, nel quale il *thema decidendum* riguarda l’esercizio del potere organizzativo e direttivo da parte del datore di lavoro e impone quindi un’analisi delle concrete modalità con cui l’erogazione della forza lavoro viene organizzata.

Il decennio Novanta, come si è detto, ha visto un sostanziale ritorno a un canone interpretativo di tipo “commercialistico”. Prendendo atto della tendenza alla segmentazione inter-imprenditoriale dei processi produttivi, a partire dai primi anni Novanta giuristi e giudici si sono rassegnati a quella che hanno interpretato come l’“obsolescenza” della disciplina dell’interposizione nel rapporto di lavoro. Parlare di “inserimento del lavoratore” nell’organizzazione del committente, o di “utilizzo effettiva” della

prestazione di lavoro, non ha più senso – argomenta per esempio Pietro Ichino: lo dimostrerebbero «per un verso l’analisi teorica, per altro verso l’evoluzione delle forme di produzione» (Ichino, 1999: 236).

A ben guardare, questa “obsolescenza” degli istituti giuridici è, per così dire, *procurata*: indotta da un mutamento di prospettiva, da una transizione metodologica. Così come avvenuto sul tema della subordinazione, anche in tema di interposizione l’analisi giuridica viene progressivamente rimuovendo il rilievo del potere sociale nei contesti produttivi. Decisivi, anche su questa tematica, sono gli strumenti cognitivi fatti propri dai giuristi: essi permettono di ricostruire fenomeni di segmentazione ed esternalizzazione in termini che assecondano la propensione del nuovo management alla scomposizione dei processi produttivi piuttosto che regolare razionalmente i rapporti di produzione nei contesti organizzati in forma reticolare. Questa transizione metodologica – come abbiamo già accennato – si è avvalsa dell’apporto decisivo della teoria dei *costi di transazione*, che interpreta le scelte di segmentazione dei processi produttivi come scelte di efficienza e che tende a osservare i rapporti inter-imprenditoriali come rapporti meramente contrattuali, sottovalutando l’importanza del coordinamento e del controllo (dunque, dell’azione organizzativa) esercitati dall’impresa-guida.

La decisiva ratifica legislativa di questo processo di scomposizione dei processi produttivi è avvenuta con la citata “riforma” del 2003, che – oltre a rendere più agevole la cessione del ramo d’azienda (con norme fortemente ridimensionate, tuttavia, dall’interpretazione della Corte di Cassazione) ha sostanzialmente liberalizzato l’accesso dell’impresa alla “somministrazione di lavoro” (già denominata *lavoro interinale*); la legge del 1960 è stata drasticamente abrogata e sostituita con un testo normativo tutt’altro che privo di oscurità³⁰.

Si osserva nel complesso, a proposito della questione delle esternalizzazioni, l’entità del deficit cognitivo sofferto dalla cultura giuridica alle prese con le trasformazioni dell’impresa. Il presupposto della progressiva

³⁰ Per rilievi di ordine letterale e sistematico sul testo della Legge, sia consentito il rinvio a Salento, 2006.

liberalizzazione dell'*outsourcing* – prima per via dottrinale e giurisprudenziale, poi per via legislativa – è stata la credenza, suggerita da una letteratura di *organizational economics* di matrice marginalista – che le scelte di esternalizzazione conseguissero da valutazioni *di efficienza* operate dal management delle imprese. Il senso reale e le reali conseguenze di quelle scelte, al contrario, non possono essere comprese se non accettando l'evidenza di un mutamento radicale delle strategie di accumulazione: in base al quale il principio che governa l'impresa cosiddetta "post-fordista" non è la razionalità dei processi produttivi, ma l'incremento del rendimento del capitale, anche al costo di riduzioni di capacità produttiva, di dispersione del know-how, di ridimensionamento delle dotazioni strumentali e, naturalmente, di abbassamento dei livelli occupazionali e della qualità del lavoro: cioè al costo di una distruzione di risorse.

In questo processo di trasformazione normativa – che in altra sede abbiamo descritto più dettagliatamente, con riferimento alla trasformazione della cultura giuslavoristica (Salento, 2003) – appare evidente che, per lungo tempo, le scienze sociali e il dibattito giuslavoristico hanno prodotto analisi della trasformazione economica guardando al mutamento delle attività produttive, ma trascurando il mutamento delle modalità di accumulazione: raramente sono stati posti interrogativi riguardo a *dove* e *come* si venisse generando il profitto. Così, la matrice finanziaria delle trasformazioni del lavoro è stata sostanzialmente ignorata, ed è stata invece accreditata l'idea che le istanze dell'impresa – flessibilità, riduzione del costo del lavoro, possibilità di segmentare i processi produttivi – costituissero il "naturale" esito della competizione produttiva e commerciale su scala globale. Ci si è confrontati perlopiù con l'ideologia "tecnica" del nuovo corso, con la sua narrazione efficientista e produttivista; lasciandosi sfuggire che non si trattava (e non si tratta) primariamente di un processo di razionalizzazione dei cicli produttivi, ma di una complessiva riconfigurazione dell'impresa nell'interesse della proprietà.

Equivocamente descritta come una ricerca di efficienza dei processi produttivi, la ristrutturazione dell'impresa ha quindi potuto produrre, sin dall'inizio degli anni Ottanta, un forte spostamento della distribuzione del reddito a favore dei profitti, con una crescita della redditività del capitale associata a una tendenza al disinvestimento industriale (cfr. Barca, Magnani, 1989: 21). La sostanziale assenza di alternative interpretative rispetto alla descrizione efficientista delle ristrutturazioni ha agevolato poi, negli anni Novanta, la stabilizzazione normativa del nuovo quadro dei rapporti produttivi; e, negli anni Duemila, una radicale liberalizzazione delle scelte organizzative dell'impresa, con la transizione del diritto del lavoro verso un approccio neo-contrattualista.

Le conseguenze della finanziarizzazione sul lavoro e sui lavoratori

È evidente che i mutamenti regolativi sin qui evocati – sia quelli giuridici che quelli propriamente organizzativi – producono conseguenze più o meno drammatiche sulla situazione occupazionale delle imprese: in termini di riduzione dei livelli occupazionali e/o di riduzione della qualità e della tutela del lavoro (senza dire, in questa sede, di altre conseguenze che si generano in termini di sostenibilità sociale e ambientale). Due aspetti non banali della penalizzazione del lavoro nell'epoca della finanziarizzazione dell'impresa – cioè gli andamenti negativi delle retribuzioni rispetto alla produttività del lavoro e della quota dei salari sul PIL – sono illustrati dalle figure 2 e 3.

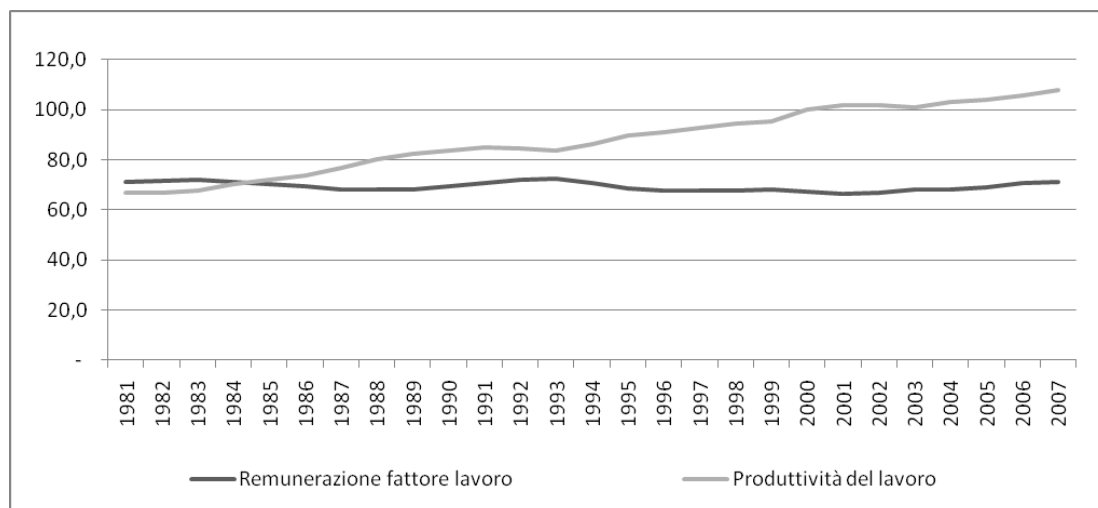


Figura 2: Andamento di produttività e remunerazione del lavoro in Italia. Fonte: ISTAT, *Misure di produttività*

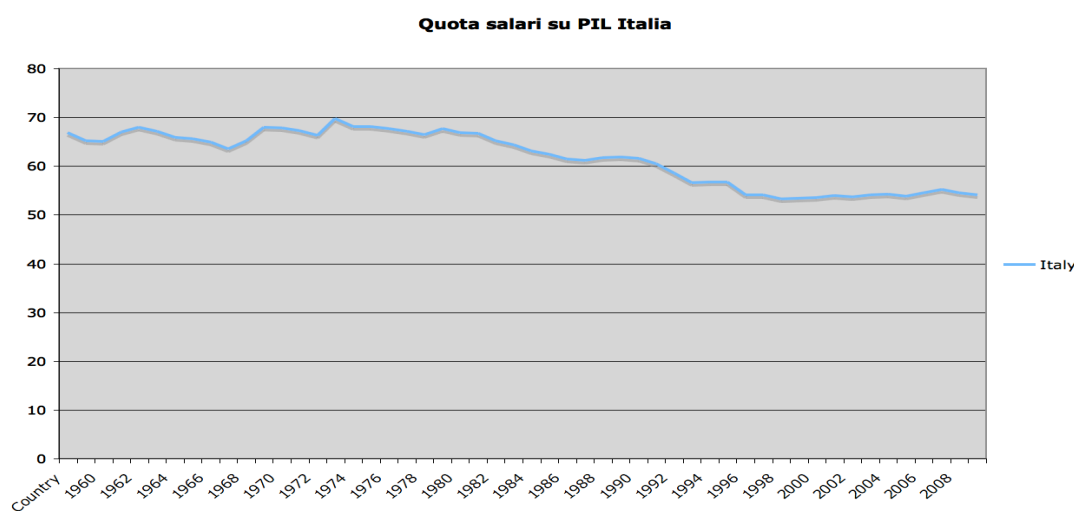


Figura 3: Andamento della quota dei salari sul PIL in Italia. Fonte: Ameco

Come si è già accennato, alla riduzione dei redditi da lavoro è correlato un aumento dei rendimenti del capitale. La ricostruzione su serie storiche del *rentier share* - ossia del reddito percepito da investitori istituzionali e dai proprietari di patrimoni finanziari - mostra un'impressionante crescita dei rendimenti del capitale, particolarmente accentuata a partire dagli anni Novanta nei Paesi OCSE (v. Power, Epstein, Abrena, 2003). Nella vasta letteratura economica e sociologica che si è sviluppata su questi temi fuori d'Italia, è stata argomentata - e il tema ha una chiara ascendenza nel classico

studio di Hilferding (1910) – anche la crescita del potere di una “*rentier class*” globale, ossia di una platea di operatori finanziari che pare sempre più capace di condizionare processi e decisioni politiche, di spingere i governi nazionali e le banche centrali a misure disinflattive e a politiche fiscali *austerity-oriented* (v. ad es. Crotty, 2002; Duménil, Lévy, 2006; Gallino, 2009).

Conseguenza immediata della “liquefazione” del lavoro – ossia della destrutturazione della tutela della stabilità e della retribuzione del lavoro – è l’incremento del numero dei lavoratori poveri. Secondo la statistica ufficiale Eu-Silc, redatta da Eurostat, nel 2007 – ossia già prima della crisi corrente – risulta un 8% di lavoratori a rischio di povertà nell’Europa a 15 (8,5% nell’Europa a 27); in Italia il 10%. Naturalmente, la quota sale (18,8%) per il lavoratori a termine. Anche la “tenuta” della posizione di *breadwinner* è compromessa, con il rischio di povertà al 9,4%.

L’Italia, che si è distinta nell’ultimo decennio per una particolare asperità nella deregolamentazione del mercato del lavoro, dal 2000 al 2008 ha visto il livello delle retribuzioni scendere di quasi 13 punti percentuali, scendendo 8 punti sotto la media europea (fonte: Istat, *Rapporto 2009*). La riduzione della quota di ricchezza destinata alle retribuzioni, peraltro, non ha alimentato gli investimenti, che in Italia si aggirano intorno all’1% del Pil, a fronte di una media europea pari a circa il doppio, e comunque sono in larga parte sostenuti dalle amministrazioni pubbliche (le imprese finanziano solo il 39% delle spese di R&S, contro il 70% dei paesi scandinavi, il 69% della Germania, il 67% della Gran Bretagna, il 62% della Francia). Quanto alla diffusione dei lavori precari (che, per inciso, è molto difficile valutare, essendo controverso il concetto stesso), stime attendibili condotte su statistiche ufficiali degli anni 2005 e 2006 indicano, in Italia, la considerevole cifra di 3.757.000 persone (Mandrone, Massarelli, 2007).

In definitiva, questo “nuovo ordine economico” – che all’Italia presenta peraltro un conto particolarmente pesante – si presenta come un generatore di distruzione di risorse. Quanto alle conseguenze di medio-lungo termine, la relazione fra la massiccia deregolazione intervenuta nell’ambito del lavoro e

della sicurezza sociale, da un lato, e la disgregazione del legame sociale con l'emergere di un nuovo quadro di patologie psicosociali, dall'altro, è oramai una consolidata macroipotesi delle scienze sociali (a puro titolo di esempio, v., oltre al classico Sennett, 1998, Benasayag, Schmit, 2003; Palmade, 2003; Recalcati, 2010).

Nonostante sia gravido di conseguenze sociali nefaste, questo riaggiustamento delle modalità di accumulazione – con tutti i suoi corollari sul piano degli orientamenti organizzativo-gestionali dell'impresa – è suscettibile di produrre, *nel breve termine*, un incremento del rendimento del capitale. Il modo più corretto per dare conto di quest'apparente paradosso è constatare che l'intensa sottomissione del lavoro alle esigenze di massimizzazione del valore per gli azionisti – sino alla distruzione del lavoro stesso come soggettività – è un carattere costitutivo del processo che chiamiamo *finanziarizzazione*. Si tratta, cioè, di fenomeni così strettamente correlati da doversi considerare due aspetti dello stesso processo.

Naturalmente, le implicazioni della finanziarizzazione sui processi produttivi e sulla forza-lavoro non si limitano agli aspetti sinora evocati. Senza alcuna pretesa di esaustività, bisogna ricordare innanzitutto la questione degli "scandali finanziari": episodi di gestione propriamente illecita degli strumenti finanziari, che hanno prodotto conseguenze nefaste a danno dell'"economia reale" e dei lavoratori. Il tema è al centro di una letteratura vastissima; qui si possono appena ricordare le vicende emerse negli ultimi dieci anni: negli Stati Uniti i casi Enron, Worldcom, Tyco; in Italia Cirio e Parmalat; Vivendi in Francia, Lernout&Hauspie in Belgio, Ahold in Olanda, Kirk in Germania, Skandia in Svezia.

Al di qua della gestione *stricto sensu* illegale dell'impresa, la propensione alla produzione finanziaria del profitto produce comunque esiti macroeconomici rilevanti e gravi, poiché comporta un complessivo indebolimento della stabilità delle imprese. Se infatti si considera che l'apprezzamento dei titoli di un'impresa sul mercato finanziario è sostanzialmente avulso dalla capacità dell'azienda di produrre profitto

attraverso la vendita di beni e servizi, si comprende che si dia molto spesso il caso di imprese che godono di margini di profitto commerciale anche molto alti e che, ciononostante, vengono considerate “in pericolo” sul mercato azionario, perché considerate comunque meno pregiate di altre concorrenti. Per prevenire repentini deprezzamenti delle proprie azioni oppure acquisizioni da parte di società concorrenti, le imprese “finanziarizzate” mettono in atto espedienti utili a mantenere alte, nel breve termine, le loro quotazioni. Anche imprese che dichiarano di voler mantenere alto il loro profilo “industriale”, oltre che quello finanziario, sono perciò costantemente propense a operazioni di *downsizing* (di recente è invalso, nel gergo manageriale, l’eufemismo *rightsizing*) spesso presentate come operazioni di riconfigurazione organizzativa, liberandosi di personale (attraverso licenziamenti, mobilità, blocco di turn-over; oppure attraverso esternalizzazioni) per guadagnare apprezzamento nel mercato dei titoli.

Un caso esemplare, in Italia, è quello di Telecom: dopo la privatizzazione conclusasi nel 1998, l’impresa – pur godendo di profitti assolutamente cospicui – non ha mai smesso di essere ritenuta “a rischio” nel quadro della competizione internazionale del settore delle telecomunicazioni. Il denominatore comune delle varie fasi della sua gestione – che hanno visto anche una ridefinizione della *corporate governance* – è stata quindi la riduzione della forza-lavoro, attraverso operazioni di “ristrutturazione” che il management ha di volta in volta giustificato in termini di efficienza produttiva e commerciale (cfr., ma in prospettiva apologetica, Dallochio, Tamarowski, 2005).

Naturalmente, a questa “debolezza” dell’impresa come dispositivo di produzione – che vede quotidianamente rimessa in discussione la sua stessa esistenza – non corrisponde affatto una debolezza della (grande) proprietà: proprio la capacità della grande proprietà azionaria di modificare costantemente – e in maniera sostanzialmente inafferrabile e incontrollabile – i connotati dei contesti produttivi, ne fa un *dominus* assoluto dell’economia contemporanea.

In ultima analisi, è del tutto ragionevole rilevare un nesso fra i processi di finanziarizzazione e la crisi attuale dell'economia internazionale. La propensione al disinvestimento e alla deresponsabilizzazione industriale, infatti, ha indotto i sistemi economici occidentali a percorrere quella che la sociologia economica definisce *via bassa alla flessibilità*, cioè la soluzione «che gioca molto su condizioni di impiego e di costo del lavoro per rafforzare la competitività di prezzo in produzioni di minore qualità, che spesso si radicano in tutto o in parte nell'economia nascosta, quindi con evasione delle norme fiscali e di quelle che regolano i rapporti di lavoro» (Triglia, 1998/2009: 229). Quest'atteggiamento - assecondato dagli orientamenti delle legislazioni nazionali - ha indotto una compressione della capacità di spesa nelle fasce sociali con la più alta propensione al consumo, generando così una riduzione della domanda aggregata, alla quale si è inteso rimediare attraverso un indiscriminato accesso al credito (una sorta di "keynesismo privato"), fino al collasso di un sistema finanziario affetto da livelli insostenibili di inesigibilità dei crediti. Da questo punto di vista, si può affermare che la connessione fra il processo di finanziarizzazione e la crisi economica corrente non è soltanto nell'evidente irresponsabilità di molti grandi operatori finanziari e nell'abuso che essi hanno fatto degli strumenti di cui dispongono, ma primariamente nelle scelte di investimento (e di disinvestimento) che gli attori economici hanno operato in un contesto altamente finanziarizzato³¹.

³¹ Per una ricostruzione di questo tipo, in ambito teorico-economico "eterodosso" e in forma divulgativa, v. Brancaccio, 2009.

Bisogna aggiungere un ulteriore profilo di connessione fra finanziarizzazione e crisi, relativo al ruolo dell'informazione finanziaria in un quadro di forte finanziarizzazione delle imprese, laddove l'informazione è fortemente condizionata dalle esigenze di *comunicazione* finanziaria diretta. In questo quadro, la propensione della comunicazione finanziaria all'occultamento o alla sottovalutazione del debito dell'impresa si trasmette e si riproduce anche nell'informazione finanziaria, con gravi effetti di sistema. Come ha avvertito recentemente Fulvio Coltorti, «la grande contraddizione del nostro tempo è che disponiamo finalmente di una mole eccezionale di informazioni sui fondamentali, ma privilegiamo correntemente elaborati di fatti e dinamiche basati su presunzioni e stime che, in quanto tali, sono certamente improbabili. Il contesto in cui tutto ciò avviene è quello dei conflitti d'interesse. [...] Gli analisti che elaborano quelle informazioni diffondono essenzialmente previsioni sul futuro, ma sono dipendenti degli intermediari finanziari che traggono profitti dal collocamento dei titoli studiati» (Coltorti, 2011: 9).

Va aggiunto che, in mancanza di interventi regolativi per disciplinare le transazioni finanziarie internazionali (che pure, come nel caso della *Tobin tax*, sono da lungo tempo oggetto di iniziative politiche) il mercato finanziario sta rendendo estremamente difficile anche l'accesso al credito per le imprese piccole e medie: gli istituti bancari, infatti, preferiscono tendenzialmente investire in transazioni finanziarie quei capitali che le banche centrali hanno reso disponibili, a costo molto basso, immediatamente dopo l'ufficializzazione della recessione internazionale. Ancora una volta, la dimensione finanziaria dell'economia globale sta sottraendo risorse vitali all'"economia reale": all'economia dei prodotti reali e dei produttori reali.

Conclusioni: Liberare il mondo sociale dal capitalismo finanziario. Il contributo possibile del diritto del lavoro

Non è per un'inclinazione a una sociologia valutativa o normativa che vogliamo proporre, in conclusione di questa ricostruzione, alcune note orientate al futuro. Piuttosto, questo è un modo – che speriamo costruttivo – di esplicitare più chiaramente l'orientamento di valore dal quale abbiamo preso le mosse, e forse anche di aprirci la via per ulteriori approfondimenti e per confronti interdisciplinari.

Insostenibilità conclamata

Oggi le "conseguenze sociali" del processo di finanziarizzazione dell'impresa e dell'economia – ne abbiamo menzionate solo alcune nel paragrafo precedente – sono drammaticamente evidenti. Esse costituiscono un quadro da valutare criticamente per elaborare un orientamento di senso e di valore per una prospettiva di riforma.

È almeno dalla pionieristica ricerca di Richard Sennett (1998) che la sociologia ha iniziato a far luce intorno alle implicazioni delle "nuove" modalità di lavoro sulla condizione sociale ed esistenziale dei lavoratori. Anche se molti hanno continuato a offrire letture incantate (o almeno ambivalenti) dei processi di individualizzazione del mercato del lavoro, della diffusione della "auto-

imprenditorialità”, del “lavoro autonomo di seconda generazione”, le condizioni reali del lavoro flessibile/precario sono diventate oggetto, progressivamente, di una letteratura sociologica molto ricca e fanno ormai parte del discorso sociale. La ristrutturazione dell’ordine economico e sociale, dagli anni Ottanta a oggi – con la transizione dal cosiddetto *embedded liberalism* a un’impostazione neo-liberale – ha indotto non soltanto un indebolimento delle tutele del lavoro, ma anche un arretramento dei dispositivi di protezione sociale dei lavoratori (e dei disoccupati). La divaricazione dei redditi e l’aumento della disuguaglianza ha generato, nelle società occidentali, livelli inediti di patologie psicofisiche e una deriva culturale che corrode il legame sociale (cfr. Wilkinson, Pickett, 2009).

A fronte di questa insostenibilità conclamata, bisogna riconoscere che il profilo di maggiore solidità della grande trasformazione di cui abbiamo detto è il suo corredo simbolico e culturale; o, se si preferisce, ideologico. Come ha scritto Marco Revelli, la sconfitta del lavoro

“ha colpito con le basi materiali della forza lavoro anche i suoi livelli di coscienza. Ha aggiunto alle gambe tagliate del lavoro anche la sindrome della lingua mozzata. Della riduzione al silenzio. E poi della “mutazione antropologica” delle sue figure: del farsi altro da sé, irriconoscibili nel proprio passato. Con memorie intrasmissibili alle generazioni dei figli. Privi di capacità di racconto e di memoria. “Fattore” ora – non più “soggetto” – produttivo”. (Revelli, 2010: 56)

A partire dal 1980, il lavoro ha subito, insieme alla propria rappresentanza politica e sindacale, una perdita secca di capitale simbolico; come si direbbe nel dialetto manageriale, ha perso *attractiveness*. La retorica delle risorse umane, beninteso, non è affatto declinata, e anche nei discorsi dei vari riformatori, di destra e di sinistra, non è mai mancato un profluvio di nuove “parole-chiave” (basti accennare, ad esempio, a quelle del *Libro bianco* su “*La vita buona nella società attiva*” prodotto dal Ministero del Welfare nel 2008, su cui abbiamo proposto qualche commento in Salento, 2009). Ma da quella sconfitta storica, son trascorsi quasi vent’anni sino a quando le scienze sociali hanno ricominciato a interrogarsi organicamente e senza infingimenti sulla

condizione dei lavoratori. Ancora oggi, nonostante ogni evidenza segnali la necessità di ripristinare una tutela forte del lavoro a fronte delle capacità di estrazione di valore del capitalismo finanziario, è fortissima la fascinazione della *santa lingua economica* nelle sue declinazioni prevalenti, e non accenna a declinare la produzione di proposte di “riforma” del mercato del lavoro che, nell’apparenza di compensare le asimmetrie fra “insiders” e “outsiders”, propongono infine nuovi livellamenti verso il basso³².

Certo, al volgere delle aspettative sulle virtù emancipatorie del lavoro postfordista, ricominciare a guardare ai processi di produzione nell’ottica di chi lavora (e di chi, involontariamente, non lavora) ha un costo molto alto. Sebbene necessario, questo sforzo procura ancora la sensazione di scivolare “fuori moda”, talvolta richiede dolorosi ripensamenti, comunque si presenta come una sfida immane. Come confessava qualche anno fa un giuslavorista,

“la flessibilità ci ha posti su un piano inclinato dal quale si ha l’impressione che il diritto del lavoro scivoli progressivamente verso un universo che gli è estraneo, in parte ignoto e in parte fin troppo noto. La paura dell’ignoto ci spinge spesso a ripercorrere la strada fatta (ma i piani inclinati hanno questa caratteristica, non si lasciano risalire con facilità) oppure a raccontarci paesaggi immaginari o, talora, fortemente mistificati. Mentre quel che è fin troppo noto (un mondo di relazioni giuridiche in cui le regole del lavoro si affidano a un’autonomia individuale che si materializza solo per una minoranza di lavoratori o, più realisticamente, rifluiscono e si confondono con le regole della gestione aziendale ottimale) costringerebbe il diritto del lavoro a un vero e proprio suicidio, che trascina con sé la parte più avanzata ed europea delle nostre Carte dei diritti” (Zoppoli, 2006: 409).

Invertire il corso di una rivoluzione culturale che in un trentennio ha messo radici profonde nelle scienze come nel senso comune, non è un programma che si possa elaborare a tavolino. La questione chiama in causa l’etica delle professioni, poiché si tratta di pensare che si possa colmare il vuoto lasciato aperto dalla trasformazione dei ceti intellettuali – come diceva Bauman (1987) – da *legislatori* a *interpreti*.

La crisi economica che stiamo attraversando dovrebbe avere comunque definitivamente chiarito che, per quanto difficile sia immaginare alternative, la

³² Per un esempio fra i tanti, v. Boeri, Garibaldi, 2008.

via sinora percorsa – ossia la graduale trasformazione del mercato del lavoro in un mercato propriamente detto – è tutt’altro che la migliore. Ci sono ottimi motivi, dunque, per provare a immaginare alcuni possibili ambiti di riflessione per chi si occupa di regolazione del lavoro e del mercato del lavoro.

Occorrerà tener presente, innanzitutto, che la sfida non è tanto quella di contrastare *gli effetti* della finanziarizzazione dell’impresa, quanto quella di contrastare la finanziarizzazione stessa: si tratta di promuovere un mutamento di rotta rispetto all’idea – costitutiva del senso comune neo-liberale – che «il senso stesso dell’impresa è dato unicamente dalla creazione di valore» (Guatri, Vicari, 1994).

Un’inversione di tendenza, sul piano della regolazione giuridica dell’economia, potrebbe contemplare disincentivi di ordine fiscale alle transazioni finanziarie (il tema è tornato d’attualità a seguito della crisi internazionale in corso, e sono adesso autori del calibro di Ronald Dore (2009: 98) a proporre di istituire la *Tobin Tax*), un arresto e un arretramento dei processi di privatizzazione delle attività di servizio pubblico, una revisione del diritto societario in grado di contrastare con efficacia i processi di accentramento del controllo delle imprese e di emarginazione dell’azionariato di massa.

Un contributo essenziale – sul quale vogliamo soffermare l’attenzione – potrebbe venire dalla cultura giuslavoristica. In quest’ambito, se l’obiettivo essenziale è appunto quello di contrastare i processi di finanziarizzazione, si aprono almeno due ambiti di riflessione.

Le regole del lavoro come vincolo esterno dell’azione economica

Il primo ambito è quello dell’intervento delle regole del lavoro e del mercato del lavoro come vincolo alla finanziarizzazione dell’impresa e dell’economia. Su questo punto crediamo che non abbia senso indulgere al timore di “giocare di retroguardia”, persistendo nella convinzione che la protezione della stabilità del lavoro e della sua retribuzione appartengano a un passato “fordista”. Nella sciagurata circostanza di una crisi economica

planetaria la struttura classica del diritto del lavoro – come ha scritto Luigi Mariucci (2009: 33) – «finalmente torna ad affermare la sua piena modernità» come elemento fondamentale di un'economia orientata alla costruzione e non alla distruzione di benessere.

Restituire una tutela “forte” al lavoro ha un'importanza duplice: sia “sostanziale” che simbolica.

L'importanza simbolica sta nel fatto che regolando il lavoro, gli si restituisce per ciò stesso centralità e soggettività, rimettendo in discussione il discorso neoliberale che gliel'ha negata. Vero è che bisognerebbe revocare in dubbio le premesse e lo spirito dell'accordo del 1993, per poter tornare a pensare davvero al lavoro come soggetto e non come fattore della produzione; che occorrerebbe dunque un nuovo compromesso capitale/lavoro, la cui condizione essenziale di realizzabilità è la riabilitazione del sindacato come attore di un contropotere; e che una transizione di questa portata, stanti gli attuali equilibri delle relazioni industriali, è del tutto assente dall'orizzonte. Questo tuttavia non è un buon motivo per rinunciare a un'inversione, sia pure graduale, del processo di deregolamentazione e individualizzazione del lavoro. Tanto più che – come avverte Uriarte (2010) – la crisi internazionale, paradossalmente, potrebbe essere invocata come un'ulteriore istanza di destrutturazione delle tutele del lavoro, proseguendo così in quella spirale che ha generato i presupposti della crisi stessa.

Come abbiamo sostenuto in altra sede (v. Salento, 2006), ci pare evidente che un mutamento di rotta nella produzione giuslavoristica richiederebbe anche una corposa revisione di alcuni presupposti metodologici che hanno strutturato le tendenze neo-contrattualiste del diritto del lavoro, e in primo luogo della contiguità che il diritto del lavoro ha maturato – soprattutto in alcune sue declinazioni – con l'economia organizzativa di derivazione marginalista. La ricomposizione di un dialogo con l'analisi sociologica dell'economia e del lavoro, e con gli studi di organizzazione, potrebbe certamente aiutare a ripensare una disciplina che non si risolva in uno strumento di razionalizzazione giuridica delle istanze di produzione di profitto

- quale per molti versi è stato il diritto del lavoro nell'ultimo trentennio - ma uno strumento di regolazione del potere sociale.

L'importanza "sostanziale" del ritorno a una tutela forte del lavoro - se si considera quanto qui si è detto a proposito del rapporto fra regolazione del lavoro e finanziarizzazione - è nella logica stessa delle cose. Se uno degli elementi essenziali del processo che abbiamo chiamato finanziarizzazione è la liquefazione del lavoro - intesa appunto come arretramento delle garanzie di dignità e continuità del lavoro, come tendenza all'illimitata fungibilità del lavoratore - tornare a rendere il lavoro meno liquido significa porre un ostacolo di tutto rilievo alla costruzione dell'impresa come macchina finanziaria orientata alla distruzione di beni economici e umani: significa rendere impraticabile una concezione dell'impresa come dispositivo per la massimizzazione del capitale azionario.

Beninteso, non stiamo certo affermando che il diritto del lavoro possa offrire "le contromisure" rispetto a un processo di trasformazione dell'agire economico che si è venuto dipanando in una quantità di ambiti e su una quantità di piani che invano si proverebbe a enumerare: una sorta di colonizzazione di ogni ambito della vita sociale, compresi gli spazi sociali della produzione scientifica e culturale, da parte della logica del calcolo economico. Lo stesso stato del diritto del lavoro - ripetiamo - si comprende soltanto nel quadro di un riaggiustamento degli equilibri politici e culturali delle società occidentali, che in Italia si è avvertito non meno intensamente che altrove. Se il declino del diritto del lavoro "classico" è connesso - come è connesso - alla sconfitta del contropotere sindacale, non si può pretendere che esso stesso ne istituisca i rimedi. Ogni proposta formulata in seno alla cultura giuslavoristica troverebbe ostacoli insormontabili, se non fosse pensata e praticata entro un complessivo processo di regolazione ridefinito - peraltro necessariamente su scala globale - fin nei suoi presupposti ideologici. La questione rimanda, dunque, alla dinamica dei rapporti di potere materiale e simbolico su scala transnazionale.

Eppure, in uno con altri settori dell'ordinamento (e con altri ambiti del campo giuridico) il diritto del lavoro può contribuire a costituire un quadro di vincoli per l'azione economica, partecipando alla ridefinizione di un ambito di libertà nel quale il grado di autonomia dell'agire economico non giochi a danno della libertà, del benessere e della prosperità delle persone e delle società. È una scelta di valore, questa, che comporta alcune necessarie scelte di metodo: quel che va messo in discussione è, in primo luogo, la contiguità che si è venuta strutturando fra il sapere giuslavoristico e le categorie dell'analisi economica e organizzativa di matrice marginalista. Se il diritto del lavoro non smette di guardare all'impresa dalla stessa prospettiva e con le stesse categorie con cui la concepisce la dottrina manageriale, è altamente improbabile – anzi, è impossibile – che possa produrre per l'impresa una regolazione diversa da quella che il management (finanziario) è venuto costruendo.

In altra sede (Salento, 2006; 2011), abbiamo mostrato in dettaglio i limiti analitici delle concezioni economicistiche dell'impresa che hanno strutturato le svolte fondamentali della dottrina e della legislazione del lavoro in Italia. E abbiamo anche argomentato – riprendendo alcuni costrutti essenziali della teoria dell'agire organizzativo proposta da Bruno Maggi – come sia possibile elaborare una regolazione del lavoro non incline né allo strutturalismo conflittualista, né al managerialismo e ai canoni di efficienza (più o meno velatamente *finance-oriented*) dell'impresa contemporanea.

In ogni caso, è probabile che una svolta epistemologica verrebbe da sé, una volta che si ponesse fine alla denigrazione della tutela del lavoro come “ideologia del posto fisso”.

Un futuro possibile per la democrazia industriale

Il secondo ambito di riflessione che ci pare pertinente, per il diritto del lavoro, in un programma di superamento della finanziarizzazione dell'impresa, è quello che – secondo un'etichetta tradizionale – va sotto il nome di *democrazia industriale*. Il tema, sebbene più volte tornato di una qualche attualità nel dibattito dottrinale, stenta a diventare un *topic* organicamente frequentato dalla

cultura giuslavoristica italiana. La sua diffusione incontra almeno tre ordini di ostacoli: in primo luogo, la convinzione che – stante l'attuale e non recente degrado delle relazioni industriali nel Paese – si tratti, *bon gré mal gré*, di un argomento inattuale, con una scarsa “presa sul reale”³³; in secondo luogo, la scarsa attenzione sinora dedicata ai mutamenti delle modalità di accumulazione e alle connesse questioni della *corporate governance*; infine, ma non da ultimo, un nodo concettuale di tutto rilievo – quello dell'opposizione fra istituzionalismo e contrattualismo nella concezione del rapporto di lavoro – risalente agli albori del giuslavorismo “classico” italiano, che pare ancora esercitare un ruolo quasi tabuistico.

Riprendere una riflessione sulla democrazia industriale richiede, quindi, di affrontare in qualche modo questi ostacoli. Sul primo, naturalmente, si possono formulare soltanto constatazioni, provando ad accantonare pessimismi e ottimismo unilaterali. Si constaterà, perciò, che la forza del contropotere sindacale ha raggiunto oggi i suoi minimi storici; ma, d'altro canto, si può prendere atto che alcuni strumenti di democrazia industriale esistono e, in alcuni contesti, sono stati ampiamente collaudati; e che nel quadro europeo non mancano alcuni strumenti interessanti, sia pure embrionali e talora utilizzati in maniera distorta e strumentale. Su questo torneremo alla fine del paragrafo. Per il momento, occorre soffermarsi sulle altre due questioni problematiche.

La democrazia industriale ha un senso?

Come si è detto, in Italia si è prestata scarsissima attenzione alle trasformazioni delle modalità di accumulazione. La trasformazione dei contesti della produzione è stata osservata attraverso le lenti concettuali, alquanto parziali e non di rado aberranti, della *globalizzazione* e del *postfordismo*. È anche per questo, probabilmente, che il tema della democrazia industriale è stato

³³ Gli stessi sindacati – pur interessati alle questioni della democrazia industriale – si avvicinano al tema con una certa prudenza. Temono, con buona dose di realismo, che gli elementi di partecipazione che possono essere offerti dall'impresa ai lavoratori siano quelli – essenzialmente la partecipazione agli utili – strumentali all'indebolimento di una regolazione universalistica. Un altro motivo di resistenza di una parte dei sindacati agli esperimenti di partecipazione aziendale è il timore di degenerazioni microcorporative.

sottovalutato. Un qualche interesse – marginale – hanno destato alcuni dispositivi di riorganizzazione delle relazioni industriali, come i “comitati di sito”, che sono parsi uno strumento di mitigazione dei traumi sindacali indotti dalla segmentazione dei processi produttivi: nulla, comunque, che eccedesse la questione della riorganizzazione tecnico-produttiva dell’impresa e che prendesse in conto la contraddizione fra le istanze di accumulazione dell’impresa *finance-oriented* e il lavoro inteso come bene sociale primario.

Crediamo che oggi, una volta compreso il rapporto fra finanziarizzazione e trasformazioni organizzative – o, se si preferisce, fra finanza d’impresa e lavoro – il tema della democrazia industriale trovi nuovi motivi, e anche nuovi termini, per tornare al centro della riflessione.

I problemi sollevati dalla diffusione della concezione *finance-based* dell’impresa – come abbiamo visto – non sono certo confinati entro l’ambito delle imprese. Il capitalismo manageriale azionario espone l’impresa a una condizione di costante instabilità, ma questa instabilità si riproduce anche “all’esterno” dell’impresa, dal momento che la logica fondante delle nuove modalità di accumulazione è esattamente la liberazione dell’azionariato (e del management) dai costi e dai rischi dell’intrapresa.

In definitiva, oggi è più chiaro che mai il significato del monito con cui Aldolf Berle e Gardiner Means concludevano il loro celebre studio sulla trasformazione della *modern corporation*: «è possibile che il futuro abbia a mostrarci gli organismi economici, che oggi sono rappresentati dalle società per azioni, non solo su base di parità con lo Stato, ma forse anche al suo posto, come forze dominanti dell’organizzazione sociale» (Berle, Means, 1932/1966: 336).

È essenziale, tuttavia, anche cogliere la distanza che separa le *corporations* cui si riferivano l’economista e il giurista statunitensi e le imprese *finance-oriented* del presente. Per comprendere in che modo la questione possa essere posta nel presente, possiamo partire dalle riflessioni di Walther Rathenau citate da Berle e Means nell’ultimo capitolo di *Società per azioni e proprietà privata* (intitolato significativamente “Il nuovo concetto di società per azioni”):

“Non c’è un proprietario stabile. La composizione del gruppo di migliaia di persone che adempie la funzione di proprietario dell’impresa, è in uno stato fluttuante... Questo stato di cose significa che la proprietà è stata spersonalizzata... La spersonalizzazione della proprietà implica l’emergere come soggetto dell’oggetto di proprietà. I diritti di proprietà competono a tante persone e circolano così rapidamente che l’impresa acquista vita indipendente, come se non fosse proprietà di nessuno; essa assume quella esistenza come soggetto autonomo che nei tempi passati era raggiunta soltanto dallo Stato, dalla Chiesa, dagli enti municipali, dalle corporazioni di arti e mestieri e dagli ordini religiosi... La spersonalizzazione della proprietà, la obbiettivazione dell’impresa, la separazione del patrimonio dal proprietario, conducono a una situazione in cui l’impresa si trasforma in un ente con caratteristiche analoghe a quelle dello Stato.” (Rathenau, 1918/1921: 120-121, cit. in Berle, Means, 1932/1966: 332).

Oggi l’autonomia dell’impresa di cui parlava Rathenau, e su cui ragionavano Berle e Means, non è d’attualità. È evidente che l’impresa, rispetto a trent’anni fa, è decisamente più autonoma dalle fonti regolative “tradizionali”: trova vincoli meno robusti che in passato, sia nella legislazione ordinaria, sia nella contrattazione collettiva. Tuttavia, si è rafforzata la dipendenza dell’impresa dal mercato finanziario o, meglio, dai suoi attori dominanti. Come abbiamo osservato, oggi i manager più potenti sono, a tutti gli effetti, non già quei depositari del sapere tecnico in grado di imporsi come sovrani *per competenza*, descritti da Berle e Means e celebrati da James Burnham (1941). Essi sono, oggi, *uomini della finanza*. E la grande impresa non è un’entità politica autonoma, in grado di competere con lo stato: è, nei fatti, un’articolazione operativa del sistema finanziario internazionale, il quale ne decreta la vita e la morte (e persino, talvolta, alcune gesta miracolose).

Se quanto abbiamo argomentato a proposito dell’insostenibilità di una gestione *finance-oriented* ha un fondamento, oggi è necessario riproporsi l’interrogativo che Berle e Means proponevano in apertura della parte quarta – la *pars construens* – della loro ricerca: *nell’interesse di chi* dovrebbero essere gestite le imprese? A questo proposito, l’urgenza – un’urgenza etica, verrebbe da dire – è quella di porre un argine, il più consistente possibile, alla sovranità della finanza, e di restituire il campo economico a tutti i suoi attori fondamentali. Ossia ricostituire un nesso fra ciò che è utile per l’impresa e ciò

che è utile per il suo intorno; prestando attenzione, possibilmente, anche a ciò che è *pubblicamente* utile.

La via più immediata per intervenire in questo senso è certamente la limitazione del potere degli *shareholders* e dei manager azionisti nell'impresa, ossia un intervento sulla *corporate governance* che ponga termine all'incontrastato dominio degli azionisti di controllo nella vita dei contesti produttivi.

Questa proposta – è evidente – contravviene apertamente alla *visione del mondo* largamente dominante nelle società immanenti al capitalismo neo-liberale. Nondimeno, essa può essere argomentata e giustificata agevolmente se – accantonando il *taken for granted* – si considera che le tradizionali categorie di legittimazione del potere di controllo degli azionisti appaiono, oggi, assai meno fondate che in passato.

Il primo presunto fondamento del diritto di controllo da parte degli azionisti è l'idea che essi siano, in senso stretto, *proprietari* dell'impresa. Com'è noto, quest'idea è – o almeno è stata – largamente condivisa in ambito anglosassone (cfr. Coase, 1960; Demsetz, 1967; Alchian, 1969), ma da tempo è estranea agli ordinamenti continentali. In Italia, in particolare, essa è stata definitivamente destituita di fondamento già in epoca pre-repubblicana, senza peraltro che abbia mai preso piede – con l'eccezione della parentesi corporativistica – una concezione organicistico-istituzionale.

Una seconda e una terza giustificazione delle potestà di controllo degli azionisti – che hanno trovato spazio in ambito anglosassone, superando l'idea che l'impresa sia un possibile oggetto di proprietà, e definendola piuttosto come un nesso di contratti (cfr. Fama, 1980; Jensen, 1986) – risiederebbero nel fatto che gli azionisti sarebbero portatori di liquidità e, pertanto, di rischio d'impresa. Da queste qualità degli azionisti deriverebbe, da un lato, la legittimità di un orientamento allo *shareholder value* in quanto legittima tendenza alla massimizzazione del profitto; dall'altro, l'idea che la primazia dell'interesse degli azionisti sia giustificata dal rischio che essi corrono in quanto investitori di capitale proprio. Sul primo punto – cioè sulla presunta

coincidenza fra profitto dell'impresa e interesse degli *shareholders* – bisogna osservare che il profitto dell'impresa cosiddetta "manageriale" (nella quale non c'è una e una sola figura di imprenditore) non è mai stato considerato, se non appunto dai sostenitori dell'ideologia dello *shareholder value*, come pura e semplice remunerazione del capitale investito: si è sempre dato per assunto che l'utile contabile possa essere destinato alla remunerazione di diversi *stakeholders*, cioè essere distribuito di volta in volta in forma di dividendi per gli azionisti, oppure di retribuzione variabile per i lavoratori; e che possa anche essere reinvestito. In nessun caso, dunque, si può ritenere che il profitto sia un attributo della posizione di azionista.

Quanto alla terza giustificazione – cioè l'idea che l'orientamento allo *shareholder value* sia fondato sulla titolarità del rischio d'impresa in capo agli azionisti – la sua infondatezza è palese: se il principio di legittimazione della sovranità nella grande e media impresa fosse la titolarità del rischio, non c'è dubbio che essa spetterebbe in prima istanza ai lavoratori, i quali sono esposti al rischio in misura decisamente più grave rispetto agli azionisti. Basti pensare, a questo proposito, che gli azionisti hanno una responsabilità limitata all'entità del capitale conferito; e, inoltre, che essi hanno un'immediata via di fuga dall'investimento, potendo agevolmente cedere le proprie quote e diversificare gli investimenti, laddove i lavoratori, nei fatti, hanno tendenzialmente una sola occupazione retribuita e non hanno un'alternativa occupazionale immediata, spesso non avendone affatto. A fronte di questa evidenza, appaiono molto deboli gli argomenti di chi sostiene che – a differenza dei lavoratori e degli altri creditori, che godono di garanzie retributive *ex lege* ed *ex contractu* – la remunerazione degli azionisti non è garantita né dalla loro relazione contrattuale con l'impresa né da alcuna norma generale. Si può anzi affermare – come abbiamo argomentato sopra – che la tendenza a una gestione dell'impresa *finance-oriented*, con il suo corredo di deregolazione e individualizzazione dei rapporti di lavoro, si risolve in un processo di trasferimento verso il basso dei rischi dell'attività economica, che richiederebbe oggi un ripensamento profondo in un'ottica di democrazia economica.

Istituzionalismo vs. contrattualismo; una terza via epistemologica per uscire dall'impasse

Un ulteriore, rilevante ostacolo rispetto alla diffusione di una rinnovata riflessione sulla democrazia industriale presso gli operatori teorici del diritto del lavoro – lo abbiamo detto – è una remora di ordine concettuale. Anche sotto questo profilo può essere utile riferirsi al fondamentale contributo di Berle e Means, il quale del resto, pur guardando alla realtà statunitense, non ha certo mancato di generare discussioni e prese di posizione anche in Italia (soprattutto dalla seconda metà degli anni Sessanta, nel pieno dello sviluppo della grande impresa, quando il volume è stato tradotto). La conclusione analitica proposta dai due studiosi nordamericani è la constatazione che la grande impresa (*public company*) ha di fatto assunto la fisionomia di una *istituzione*, in grado di competere, quanto a disponibilità di capitale materiale e simbolico (dunque, in una parola, di potere), con l'apparato statale. È da questo presupposto che Berle e Means muovono la loro proposta normativa, suggerendo – potremmo dire: sillogisticamente – che anche nella grande impresa siano fatti penetrare i principi dell'organizzazione politica democratica.

Quando in Italia si apre il dibattito sulla democrazia industriale, esso è già gravato da quella che, nell'ambito della cultura giuslavoristica, appare come una rilevante ipoteca concettuale. Per accedere all'idea della democrazia industriale sembra necessario accettare l'idea essenziale che ne sta alla base: ossia che l'impresa sia concepita, appunto, come *istituzione*. Un'idea – è qui l'ostacolo – che la dottrina giuslavoristica italiana aveva già in ampia misura rigettato.

La nascita e lo sviluppo del diritto del lavoro italiano, in effetti, sono segnati proprio dal rifiuto di una concezione istituzionale del rapporto di lavoro. Alle origini – nella fondamentale opera di Lodovico Barassi intitolata *Contratto di lavoro* – questo rifiuto riposa sull'esigenza del giurista liberale di respingere ogni possibile “contaminazione” sociologica della dogmatica giuridica (Barassi, 1901). In epoca repubblicana, si trattava invece di respingere

l'“anticontrattualismo istituzionale” che il Codice Civile del 1942 aveva lasciato penetrare, in uno con le norme corporative, nella disciplina del rapporto di lavoro, a cominciare dalla definizione della fattispecie fondamentale della *subordinazione* (art. 2094); nell'ambito di un impianto normativo, per di più, che tendeva a consacrare l'«interesse superiore della produzione nazionale» (artt. 2086, 2104).

Nella teoria italiana del diritto del lavoro, dunque, non è mai stata accettata – anzi, è stata perlopiù pervicacemente respinta – l'idea che l'impresa possa essere concepita nelle forme dell'*istituzione*. La dottrina, perciò, ha avvicinato l'ordinamento italiano – come sinteticamente si usa dire – al “modello francese”, connotato dalla centralità dell'atto negoziale, e lo ha allontanato, per converso, da quel “modello tedesco” nel quale domina una concezione istituzionale dell'impresa e del rapporto di lavoro nell'impresa (dal quale il legislatore del 1942 aveva mutuato alcuni riferimenti).

Il testo costituzionale del '48 ha poi perpetuato l'opposizione fra un principio conflittuale-contrattuale e uno collaborativo-istituzionale: da un lato, ha ribadito la natura contrattuale, e non istituzionale, del rapporto di lavoro; dall'altro, ha prefigurato un orizzonte partecipativo in chiave strettamente collaborativa. Così, la norma astrattamente dedicata al contributo dei lavoratori alla gestione dell'impresa (art. 46), segnata da spirito paternalistico e da un'evidente celebrazione della concordia nelle relazioni industriali, non ha mai trovato effettività sul piano della produzione legislativa.

Su questa scia – ossia attraverso un dibattito costruito sulla dicotomia *contratto/istituzione*, nel quale la prima voce ha nettamente prevalso – si è venuta sviluppando anche la concettualità fondamentale del diritto sindacale italiano. In quest'ambito, un ruolo di nomoteti hanno svolto le figure di Federico Mancini e di Gino Giugni. Il primo – dopo aver dedicato il suo primo libro (Mancini, 1957) a una ricostruzione dogmatica del rapporto di lavoro in chiave strettamente contrattualistica – sin dai primi anni Sessanta ha lavorato, con un seguito sempre più largo, alla rimozione di ogni elemento di ordine “istituzionale” nella teoria del diritto sindacale (v. Mancini, 1963). Su questo

versante il contributo decisivo è venuto da Giugni, portatore di una concezione della contrattazione collettiva, costruita sull'esperienza statunitense, come ordinamento parzialmente autonomo dall'ordinamento giuridico statale (v. Giugni, 1960).

Dentro la dicotomia secca *contratto/istituzione* – che ricalca il dualismo epistemologico *sogettivismo/oggettivismo*, tradizionale terreno di confronto delle scienze sociali – la questione della democrazia industriale è rimasta sostanzialmente imprigionata: l'etichetta stessa con la quale essa si presenta non ha mai smesso di richiamare, all'attenzione dei giuristi, una dimensione istituzionale già programmaticamente espulsa dall'orizzonte delle prese di posizione legittime³⁴. Sinché si mantengono questi presupposti teorici, entrare nel merito delle questioni della democrazia industriale è ammesso soltanto al prezzo di un imbarazzo, o di una riserva mentale: ossia accettando il rischio di attraversare una frontiera proibita, un *alienum munus*.

Ora, a noi pare che, di fronte a un'impasse concettuale che rende inaccessibile un tema eticamente e politicamente urgente come quello della democrazia industriale nell'epoca – per dirla con Gallino (2011) –

³⁴ Un tentativo di superarla è stato proposto da Marcello Pedrazzoli alla metà degli anni Ottanta (Pedrazzoli, 1985). Il lavoro teorico del giurista muoveva proprio dalla consapevolezza che una distesa considerazione delle questioni della democrazia industriale era (come tuttora è) preclusa da «troppi nodi irrisolti, di vario tipo e di considerevole grandezza, della materia. [...] Nodi che, con altri, anche di politica del diritto, si intuivano come risolutivi pure del problema della democrazia industriale e ne determinavano le condizioni di trattamento. [...] Tanto valeva prendere il toro per le corna e confrontarsi senza riserve con i problemi anche generali che si frapponavano sul nostro cammino» (VII-VIII).

Ci pare di poter affermare che, se il tentativo di Pedrazzoli non ha avuto seguito (almeno sul tema della democrazia industriale) è perché, in quel lavoro, le chances della democrazia industriale non venivano cercate in una nuova prospettiva epistemologica, ma venivano affidate, sostanzialmente, a una riformulazione della dicotomia fondamentale, che ne lasciava intatti i termini essenziali. In definitiva Pedrazzoli, per così dire, cercava il *contrattuale* nell'*istituzionale*, senza tuttavia superare i due termini. Del resto, crediamo che una nuova prospettiva difficilmente si potesse dischiudere muovendo dalle premesse teoriche scelte dal giurista bolognese, ossia dalla teoria dei sistemi di Niklas Luhmann: un quadro teorico affascinante e ricco di seguito negli anni Ottanta, ma saldamente ancorato a un'epistemologia oggettivista, che *costringeva* ad argomentare entro una dimensione (che giuristicamente si direbbe) istituzionale.

La primaria importanza, e in fin dei conti l'attualità del lavoro di Pedrazzoli è comunque – a nostro modo di vedere – nella consapevole assunzione di un rischio di eclettismo, per prendere le distanze da «una indagine di stretto diritto positivo che si constatava priva di successo» (IX) e per provare una riformulazione del tema in una prospettiva più ampia, aperta al contributo delle scienze sociali.

dell'*asservimento* del lavoro al capitalismo finanziario, un confronto fra i punti di vista consolidati della teoria giuslavoristica e le teorie della regolazione contemporanee possa offrire risultati interessanti.

Senza poter imbastire in questa sede una compiuta riformulazione del tema, che richiederebbe almeno una trattazione monografica e poi una serrata verifica in contraddittorio, possiamo tuttavia segnalare che, per quanto *contratto* e *istituzione* appaiano come due solidi termini di riferimento (se non altro per la gran mole di lavoro intellettuale che hanno attratto), essi non definiscono un'alternativa secca; allo stesso modo in cui la dialettica fra soggettivismo e oggettivismo, per quanto a molti appaia il cardine fondamentale di ogni dibattito sociologico trascorso e da venire, non istituisce una dicotomia priva di alternative³⁵.

Occorre prendere atto che *organizzazione* non è necessariamente – come vuole appunto una prospettiva oggettivista, che peraltro accomuna ambiti teorici assai diversi: dal conflittualismo critico marxista al funzionalismo delle *human relations* – un'entità organizzata, un'istituzione. D'altro canto, *organizzazione* non è neanche necessariamente – come vogliono, su opposta sponda, le prospettive soggettiviste – un costrutto privo di preordinazione, frutto di un'improvvisata interazione fra attori sociali.

Entro una *terza* prospettiva epistemologica – prospettiva che vanta una tradizione di lungo corso, non soltanto negli studi organizzativi – l'*organizzazione* è concepita come un processo di azioni e decisioni, che da un lato non è privo di preordinazione (su basi di razionalità limitata), dall'altro non è mai pensabile come “cosa fatta”, come contesto organizzato, come istituzione, come *dominium*. In questa prospettiva, l'idea di organizzazione coincide con quella di *regolazione* (cfr. Maggi 1984/1990; 2003; 2011).

³⁵ Provare un rinnovamento delle teorie istituzionali dell'impresa nell'ottica di un “rilancio” della democrazia industriale – come propongono, in ambito francofono, Aglietta e Rebérioux (2005: cap. 2) – ci pare un'operazione concettuale debole e forse anacronistica, poiché non fa che riproporre, sia pure in un quadro di circostanze ampiamente inedito, uno dei cardini tradizionali dell'argomento. Piuttosto, un decisivo passo in avanti ci pare che possa essere compiuto provando a sciogliere con maggior decisione il nodo teorico: cioè superando la concezione oggettivistica e reificante dell'organizzazione, senza per ciò stesso accedere a una prospettiva soggettivista.

Osservato attraverso le lenti di una *terza* epistemologia, il rapporto di lavoro è una frazione analitica di un processo di azioni e decisioni che nel suo insieme “incrocia” diversi livelli di regolazione: le regole di diritto di diverso ordine, i contratti collettivi di lavoro, i contratti individuali di lavoro e, nello spazio di discrezionalità che residua, le regole “endoaziendali” di gestione. Occuparsi di regolazione del lavoro – a qualsiasi livello dei processi di regolazione si intervenga – significa comunque, a tutti gli effetti, occuparsi di *organizzazione*.

Fuori dai termini tradizionali dell’opposizione *contratto/istituzione*, che vede la prima voce come antitetica alla seconda e perciò a essa speculari, il contratto di lavoro è destinato a perdere la sua veste “strategica” di antagonista della dimensione istituzionale; e a perdere con ciò anche quei connotati di atomismo che hanno impedito di innestare organicamente nel rapporto di lavoro le istanze di democrazia industriale. Il contratto di lavoro, insomma, è uno degli strumenti di regolazione di un processo di azioni e decisioni che, a sua volta, non può essere concepito né come una sommatoria di rapporti contrattuali, né come un’entità reificata di ordine istituzionale.

D’altro canto, anche l’idea di *cooperazione*, nella prospettiva che proponiamo, non assume affatto i connotati organicistici e i riferimenti a una “comunità di produzione” che le vengono addebitati nella prospettiva anti-istituzionale; e non è riferita, dunque, a quell’orizzonte corporativo e paternalistico che le dottrine contrattualiste (di ispirazione sia liberale, sia marxista) del rapporto di lavoro hanno (giustamente) inteso allontanare; ma è riferita alla dimensione – intrinseca all’idea stessa di organizzazione – del coordinamento.

Entro questa prospettiva – entro questa *terza via* epistemologica – *democrazia industriale* è una modalità idealtipica di regolazione, peraltro non priva di solide basi costituzionali, nient’affatto immanente a una concezione istituzionale e reificante dell’impresa, dell’organizzazione, del rapporto di lavoro; ma radicata, al contrario, in una concezione di organizzazione come processo in continuo divenire, come un percorso euristico che può (e dovrebbe)

perseguire non soltanto, né primariamente, le istanze di accumulazione, ma anche la valorizzazione del lavoro come bene sociale.

Se si interpretano il rapporto di lavoro – e la stessa idea di *subordinazione* – non come “inserimento” in una dimensione istituzionale, ossia nel dominio dell’imprenditore, ma come coinvolgimento in un processo regolato di azioni e decisioni, si potrà agevolmente pensare che la democrazia industriale sia un connotato intrinseco alla fattispecie fondamentale del diritto del lavoro – la *subordinazione*, appunto – nella misura in cui la regolazione del processo sia tale da promuovere la riduzione della forbice fra l’essere *coinvolti* e l’essere *partecipi* del processo stesso.

Lo ripetiamo: è ben lontana da noi la pretesa di consegnare qui, al lettore, l’abbozzo di una rinnovata teoria della democrazia industriale. Ma abbiamo buoni motivi per ipotizzare che il superamento della dicotomia contratto/istituzione, in direzione di una *terza epistemologia*, possa essere una sfida interessante per un confronto interdisciplinare fra le scienze sociali e la teoria del diritto, anche per rimuovere le riserve che i retaggi teorici del diritto del lavoro continuano ad alimentare rispetto a una tematica di urgente attualità.

La democrazia industriale in Europa: limiti e prospettive

Al di là degli ostacoli e delle remore più o meno giustificati che si possano nutrire rispetto a questa tematica, è importante comprendere *di che cosa si parla*, oggi, nell’ambito del diritto vigente e del dibattito interpretativo, quando si parla di democrazia industriale. Una “scrematura” del concetto, implicitamente, l’abbiamo già proposta in via stipulativa: senza negare che qualsiasi strumento di tutela del lavoro e dell’attività sindacale abbia rilievo nell’ottica delle finalità fondamentali di un ordinamento democratico, il nucleo dell’idea di democrazia industriale è la partecipazione dei lavoratori alla gestione dell’impresa, variamente etichettata (con sfumature semantiche non irrilevanti): partecipazione *tout court*, o anche cogestione, codeterminazione e, con prestito dal tedesco, *Mitbestimmung*.

Se sono questi i termini rilevanti, in linea di massima non si può affermare che lo stato della democrazia industriale, in Italia, sia soddisfacente. È realistico sostenere, anzi, che la democrazia industriale sia poco più che un'idea (peraltro frequentata poco e comunque meno che in passato). La debolezza dei sindacati - che della democrazia industriale dovrebbero essere gli attori o almeno i promotori fondamentali - è di evidenza palmare, e non trova certo le sue origini nella crisi economica in corso (della quale semmai è uno dei presupposti), ma è il portato dell'egemonia ideologica neoliberale, di un'ostinata resistenza imprenditoriale, di una complessiva ostilità della politica, di inefficienze e burocratismi interni, nonché di qualche tendenza consociativa. E questa condizione non riguarda soltanto i sindacati italiani. L'idea stessa di democrazia economica oggi evoca più che altro il concetto - decisamente estraneo all'idea di democrazia industriale - di *sovranità del consumatore*: concetto solidale alle strategie commerciali di controllo e di governo (per non dire di manipolazione) delle scelte di mercato.

Nella dimensione europea, le prospettive sembrano meno anguste. In quest'ambito, l'esempio della Germania è notoriamente il punto di riferimento. Qui un sistema di codeterminazione ben collaudato - sebbene ricco di detrattori negli anni di massima diffusione del credo neo-liberale - ha manifestato recentemente la sua vitalità, contribuendo, secondo attendibili analisi empiriche (riportate da Cattero, 2011), a temperare l'impatto della crisi economica sulla situazione occupazionale. Certo, questo dato, se non si accompagna a una paragonabile efficacia della codeterminazione nelle scelte di investimento e innovazione (e comunque in congiunture meno sfavorevoli), non è necessariamente un indice di buona salute della *Mitbestimmung*, ma indica semplicemente la possibilità di ricorrere alla codeterminazione come ultima istanza nella gestione di situazioni critiche, per ottenere una contrattazione concessiva o ablativa. E sarebbe anzi, questo, un indicatore preoccupante della situazione odierna della codeterminazione, se non si potesse al tempo stesso constatare che i sindacati tedeschi, in collaborazione con i Consigli di gestione, riescono ad assumere spesso un ruolo fortemente propositivo nell'elaborazione

di programmi di innovazione che – per mantenere un profilo alto al mercato del lavoro – provano a indirizzare l’azione delle imprese tedesche verso una leadership di qualità piuttosto che di prezzo, insistendo *in primis* sulla qualità del lavoro e sulla stabilità dell’occupazione. In definitiva, come sottolinea ancora Bruno Cattero l’immagine della codeterminazione tedesca che il più delle volte viene diffusa in Italia, quella di un dispositivo di produzione della “concordia” fra management e sindacato, è «un’immagine caricaturale, che della realtà delle relazioni industriali tedesche coglie al più - e nemmeno sempre - gli esiti, travisando completamente i processi e i percorsi che a essi conducono, come anche i meccanismi e le condizioni che li rendono possibili» (*ivi*: 140-1).

Sia pure con molti limiti, il “modello tedesco” è stato introiettato nella normativa europea. Frutto di un lavoro di preparazione travagliatissimo e più volte interrotto, la direttiva europea sui Comitati aziendali europei (Cae) del 1994, emendata nel 2009, e quella sulla Società europea (SE) del 2001 aderiscono a un canone regolativo di *soft law*, rinunciando a qualsiasi logica impositiva e rimettendo agli attori collettivi il perseguimento degli obiettivi di partecipazione.

La direttiva sui Cae si limita a stabilire regole procedurali che disciplinano la negoziazione, affiancandole a norme che – per il caso in cui non sia raggiunto un accordo fra le parti – fissano alcuni standard minimi sulla composizione e sulle competenze del Comitato. La direttiva sulla Società Europea, dal canto suo – nel tentativo di aggirare il conflitto fra modelli nazionali di partecipazione – lascia agli attori la scelta fra struttura monistica e struttura dualistica e rimette alla contrattazione il compito di configurare la partecipazione dei lavoratori negli organi di governo, fermo restando soltanto l’obbligo di non peggiorare le norme sulla partecipazione *eventualmente* vigenti a livello nazionale (resta quindi possibile la costituzione di una Società Europea priva di strutture di codeterminazione, laddove esse non siano previste dall’ordinamento nazionale).

Quest'impianto normativo non soltanto è debole, ma si presta anche a strumentalizzazioni laddove, come in Germania, dispositivi normativi nazionali garantiscono alla rappresentanza dei lavoratori condizioni di maggior favore. Sono ancora le lucide analisi di Bruno Cattero - che riprendono i dati raccolti dall'European Trade Union Institute - a indicare chiaramente la possibilità di effetti perversi della normativa sulla SE: a gennaio 2009, di 327 società europee formalmente istituite, 139 risultavano empiricamente non identificabili (anche a causa della mancanza di un registro a iscrizione obbligatoria), 89 risultavano società "shell" (ossia contenitori puramente formali, in attesa di essere eventualmente utilizzati da compagini societarie reali), 30 risultavano effettivamente operanti ma prive di dipendenti, e soltanto 69 risultavano "normali" società europee.

Un primo "sospetto" emerge immediatamente: poiché la direttiva sulle SE prevede che la partecipazione debba essere negoziata entro 6 mesi dalla loro costituzione, le società *shell* potrebbero prestarsi a essere "acquistate" dopo la scadenza del termine per aggirare l'obbligo della negoziazione (probabilmente non è un caso che la maggior parte di esse risultino costituite nella Repubblica Ceca, paese privo di regolamentazione in materia di partecipazione e codeterminazione). Un'ulteriore perplessità emerge quando si constata che, delle 69 società europee "normali" (alcune delle quali sono società di grande rilievo, come Basf, Porsche Holding, Allianz), ben 39 sono costituite in Germania: è probabile, dunque, che la costituzione di SE sia finalizzata spesso all'obiettivo di sottrarsi alla più robusta regolamentazione nazionale tedesca, che pone *ex lege* l'obbligo della *Mitbestimmung*.

Ora, questo quadro di criticità non può bastare a liquidare le regole europee sulla partecipazione come un esperimento fallito o, peggio, come una tappa della deregolazione neoliberale. Se è vero che la debolezza delle regole europee in alcuni contesti si presta certamente a una "fuga dalla codeterminazione", d'altro canto essa può rendere più accettabile l'accesso alla codeterminazione per ordinamenti storicamente meno propensi ad accoglierla nel quadro legislativo. Dal momento che la costituzione di Cae e SE realmente

in grado di generare codeterminazione è rimessa alla concreta volontà e capacità sindacale di costruire e pretendere livelli di partecipazione adeguati, si dissolve il rischio che questi strumenti possano essere interpretati in un quadro strettamente istituzionale, e quindi essere sospettati di introdurre una dimensione istituzionale-organicistica, neo-corporativa, in contesti territoriali, come appunto quello italiano, nei quali essa sarebbe culturalmente e politicamente osteggiata.

La normativa europea definisce un quadro di regole *minime* da cui può prendere le mosse un processo - necessariamente costoso in termini di impegno sindacale - di elaborazione della partecipazione. Se da un lato configura un elemento di debolezza attuale degli strumenti di partecipazione, questo carattere di pura potenzialità rimette ogni esito alle dinamiche contrattuali (se vogliamo, a quelle *bargaining transactions* a cui si è riferita la dottrina italiana del pluralismo sindacale), e perciò elimina alla radice il sospetto che la codeterminazione si possa risolvere in una sorta di interessata ospitalità offerta alle rappresentanze sindacali in seno alle imprese. La sua configurazione normativa di strumento *da costruire*, rende certamente molto gravosa la prospettiva di un'europizzazione della codeterminazione, ma d'altro canto dovrebbe fugare una volta per tutte il sospetto, radicato nelle pulsioni anti-istituzionali diffuse in alcuni paesi europei, che la codeterminazione europea sia interpretabile come una di quelle forme di mero *coinvolgimento* che le dottrine funzionaliste e il management "postfordista" hanno tenuto a battesimo sin dagli anni Ottanta.

L'interrogativo più serio, che in questa sede si può soltanto evocare, è se l'appuntamento con la democrazia industriale non sia forse giunto troppo tardi. Se le organizzazioni sindacali sapranno emergere dal panorama di macerie del collasso del capitalismo finanziario, pretendendo per i lavoratori un ruolo decisivo nella regolazione dell'azione economica, è tutto da verificare. L'ottimismo della volontà, in questo quadro, dovrà quantomeno eguagliare il pessimismo della ragione.

Riferimenti bibliografici

ABRAVANEL R.

1996 La crescita possibile del board italiano, *L'Impresa*, 4: 48-53.

AGLIATI M.

1999 Modelli contabili e modelli del valore. Dal Cash Flow all'EVA, *Economia&Management*, 6: 51-59.

AGLIETTA M., REBÉRIOUX A.

2005 *Corporate Governance Adrift*, Cheltenham-Northampton: Edward Elgar.

ALCHIAN A.

1969 Information Costs, Pricing and Resource Unemployment, *Economic Inquiry*, 7, 2: 109-28.

ALCHIAN A.A., DEMSETZ H.

1972 Production, information costs and economic organization, *American Economic Review*, 62, 5: 777-95.

ALLEVA P.G., DE LUCA TAMAJO R., SESTITO P., GRANDI M.

1997 Il lavoro e il mercato, *Rivista Italiana di Diritto del Lavoro*, 1: 241-271.

ANTHONY R.N., GOVINDARAJAN V., MACRÌ D.M.

2006 *Management Control Systems*, Milano: McGraw-Hill.

ARRIGHI G.

2007 *Adam Smith in Beijing: Lineages of the Twenty-First Century*, London: Verso; ed. it. 2008, *Adam Smith a Pechino. Genealogie del ventunesimo secolo*, Milano: Feltrinelli.

BARASSI L.

1901 *Il contratto di lavoro nel diritto positivo italiano*, Milano: Società Editrice Libreria.

BARCA F., BECHT M.

2001 *The Control of Corporate Europe*, Oxford: Oxford University Press.

BARCA F., MAGNANI M.

1989 *L'industria fra capitale e lavoro. Piccole e grandi imprese dall'autunno caldo alla ristrutturazione*, Bologna: il Mulino.

BARUCCI E., PIEROBON F.

2007 *Le privatizzazioni in Italia*, Roma: Carocci.

BAUMAN Z.

1987 *Legislators and Interpreters. On Modernity, Post-Modernity and Intellectuals*, Cambridge: Polity Press; ed. it. 1992, *La decadenza degli intellettuali. Da legislatori a interpreti*, Torino: Bollati Boringhieri.

BECK U.

1997 *Was ist Globalisierung? Irrtümer des Globalismus - Antworten auf Globalisierung*, Frankfurt: Suhrkamp; ed. it. 1999, *Che cos'è la globalizzazione. Rischi e prospettive della società planetaria*, Roma: Carocci.

BENASSAYAG M., SCHMIT G.

2003 *Les passions tristes. Souffrance psychique et crise sociale*, Paris: La Découverte; ed. it. 2004, *L'epoca delle passioni tristi*, Milano: Feltrinelli.

BERLE A., MEANS G.

1932 *The Modern Corporation and Private Property*, New York: MacMillan; ed. it. 1966, *Società per azioni e proprietà privata*, Torino: Einaudi.

BIANCHI M., BIANCO M.

2008 The evolution of ownership and control structure in Italy in the last 15 years, in atti della conferenza *Corporate governance in Italia: a 10 anni dal Testo Unico della finanza*, www.bancaditalia.it/studiricerche/convegni/atti/corp_gov_it/session1

BISON I., RETTORE E., SCHIZZEROTTO A.

2010 La riforma Treu e la mobilità contrattuale in Italia. Un confronto tra coorti, in Checchi D. (Ed.), *Immobilità diffusa. Perché la mobilità intergenerazionale è così bassa in Italia: 267-96*, Bologna: il Mulino.

BOERI T., GARIBALDI P.

2008 *Un nuovo contratto per tutti*, Milano: Chiarelettere.

BOLTANSKI L., CHIAPELLO E.

1999 *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris: Gallimard.

BOURDIEU P.

1986 La force du droit, *Actes de la recherche en sciences sociales*, 64: 5-19.

1994 *Raisons pratiques. Sur la théorie de l'action*, Paris: Seuil; ed. it. 1995, *Ragioni pratiche*, Bologna: il Mulino.

BRANCACCIO E.

2009 *Quell'ombra in fondo al tunnel*, in www.economiaepolitica.it.

BRUNETTI G., CORBETTA G.

1998 Ruolo e funzionamento dei consigli di amministrazione nelle imprese di medie e grandi dimensioni a proprietà familiare, in Airoldi G., Forestieri G. (Eds.), *Corporate governance. Analisi e prospettive del caso italiano*, Milano: Etaslibri.

BURNHAM J.

1941 *The Managerial Revolution. What is happening in the world*, New York: John Day; ed. it. 1992, *La rivoluzione manageriale*, Torino: Bollati Boringhieri.

BUSCO C., GIOVANNONI E., RICCABONI A.

2007 Dalla corporate all'integrated governance: il ruolo del controllo di gestione, in *Economia&Management*, 3: 87-100.

CASICCIA A.

2004 *Il trionfo dell'élite manageriale. Oligarchia e democrazia nelle imprese*, Torino: Bollati Boringhieri.

2006 *Democrazia e vertigine finanziaria. Le avventure del cittadino in una società proprietaria*, Torino: Bollati Boringhieri.

CATTERO B.

2011 La rivincita della codeterminazione, in *Italianieuropei*, 6: 132-41.

CELLA G.P., TREU T.

1998 *Le nuove relazioni industriali. L'esperienza italiana nella prospettiva europea*, Bologna: il Mulino.

COASE R.H.

1939 The nature of the firm, *Economica*, New Series, 4, 16: 386-405; trad. it. 1995, La natura dell'impresa, in Id., *Impresa, mercato e diritto*: 73-95, Bologna: il Mulino.

1960 The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics*, 3: 1-44.

COLLI A., VASTA M.

2011 I grandi gruppi nel capitalismo italiano del Novecento, in Coltorti F., Colli A., Vasta M. (Eds.), *Tra imprese e istituzioni. 100 anni di Assonime*, vol. 5: *Grandi gruppi e informazione finanziaria nel Novecento*: 111-178, Bari-Roma: Laterza.

COLTORTI F.

2011 L'informazione finanziaria negli ultimi cento anni: un profilo storico, in Coltorti F., Colli A., Vasta M. (Eds.), *Tra imprese e istituzioni. 100 anni di Assonime*, vol. 5: *Grandi gruppi e informazione finanziaria nel Novecento*: 3-110, Bari-Roma: Laterza.

CROTTY J.

2002 The Neoliberal Paradox: The Impact of Destructive Product Market Competition and 'Modern' Financial Markets on Nonfinancial Corporations in the Neoliberal Era, in Epstein G.A. (Ed.), *Financialization and the World Economy*: 77-109, Cheltenham-Northampton: Edward Elgar.

DAL BOSCO E.

2004 *La leggenda della globalizzazione*, Torino: Bollati Boringhieri.

DALLOCCCHIO M., SALVI A.

2004 *Management. Vol. 6: Finanza in azienda*, Milano: Il Sole 24 Ore.

DALLOCCCHIO M., TAMAROWSKI C.

2005 *Corporate governance e valore. L'esempio di Telecom Italia*, Milano: Egea.

DEMB A., NEUBAUER F.

1992 *The Corporate Board. Confronting the Paradoxes*, New York: Oxford University Press.

DEMSETZ H.

1967 Toward a Theory of Property Rights, *The American Economic Review*, 57, 2: 347-59.

DORE R.

2008 Financialization of the global economy, *Industrial and Corporate Change*, 17, 6: 1097-1112.

2009 *Finanza pigliatutto. Attendendo la rivincita dell'economia reale*, Bologna: il Mulino.

DUMÉNIL G., LÉVY D.

2006 Costs and Benefits of Neoliberalism: A Class Analysis, in Epstein G. (Ed.), *Financialization and the World Economy*: 17-45, Cheltenham-Northampton: Edward Elgar.

EPSTEIN G.

2006 Introduction: Financialization and the World Economy, in Id. (Ed.), *Financialization and the World Economy*: 3-16, Cheltenham-Northampton: Edward Elgar.

FALK-MOORE S.

1973 Law and Social change. The Semi-autonomous Social Field as an Appropriate Subject of Study, *Law and Society Review*, Summer: 719-46.

FAMA E.

1980 Agency Problems and the Theory of the Firm, *Journal of Political Economy*, 88: 288-309.

FLIGSTEIN N.

2001 *The architecture of markets: an economic sociology of twenty-first-century capitalist societies*, Oxford: Princeton University Press; ed. it. 2004, *L'architettura del capitale. La società e i mercati nel XXI secolo*, Milano: Università Bocconi.

FREEMAN C., PEREZ C. (Eds.)

1984 *Long Waves in the World Economy*, London: Macmillan.

FRIEDMAN M.

1962 *Capitalism and Freedom*, Chicago: University of Chicago; ed. it. 1967, *Capitalismo e libertà*, Firenze: Vallecchi.

FULLIN G.

2004 *Vivere l'instabilità del lavoro*, Bologna: il Mulino.

GALLINO L.

1998 *Se tre milioni vi sembrano pochi*, Torino: Einaudi.

2005/2009 *L'impresa irresponsabile*, Torino: Einaudi.

2007 *Il lavoro non è una merce. Contro la flessibilità*, Roma-Bari: Laterza.

2009 *Con i soldi degli altri. Il capitalismo per procura contro l'economia*, Torino: Einaudi.

2011 *Finanzcapitalismo. La civiltà del denaro in crisi*, Torino: Einaudi.

GIACOMELLI S., TRENTO S.

2005 *Proprietà, controllo e trasferimenti nelle imprese italiane. Cosa è cambiato nel decennio 1993-2003?*, Working Paper n. 550, Banca d'Italia http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/econo/temidi/td05/td550_05/td550).

GIUGNI G.

1960 *Introduzione allo studio dell'autonomia collettiva*, Milano: Giuffrè.

GOUREVITCH P., SHINN J.

2005 *Political Power and Corporate Control: The New Global Politics of Corporate Governance*, Princeton: Princeton University Press.

GUATRI L.

1991 *La teoria di creazione del valore. Una via europea*, Milano: Egea.

GUATRI L., VICARI S.

1994 *Sistemi d'impresa e capitalismi a confronto*, Milano: Egea.

HALL P.A., SOSKICE D.

2001 *Varieties of Capitalisms. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, New York: Oxford University Press.

HAMMER M.

1990 Reengineering Work: don't Automate, Obliterate, *Harvard Business Review*, July-August: 104-12.

HAMMER M., CHAMPY J.

1993 *Reengineering the Corporation. A Manifesto for Business Revolution*, New York: Harper Business.

HANNOUN C.

2008 L'impact de la financiarisation de l'économie sur le droit du travail, *Revue de Droit du Travail*, mai: 288-95.

HARVEY D.

2005 *A Brief History of Neoliberalism*, Oxford: Oxford University Press; ed. it. 2007, *Breve storia del neoliberalismo*, Milano: Il Saggiatore.

2010 *The enigma of capital and the crises of capitalism*, Oxford-New York: Oxford University Press; ed. it. 2011, *L'enigma del capitale e il prezzo della sua sopravvivenza*, Milano: Feltrinelli.

HAWLEY J., WILLIAMS A.

1997 The Emergence of Fiduciary Capitalism, *Corporate Governance*, 4: 206-13.

HILFERDING R.

1910 *Das Finanzkapital*, Wien: Dietz; ed. it. 1961, *Il capitale finanziario*, Milano: Feltrinelli.

HILMER F., TRICKER R.

1994 An Effective Board, in R. Tricker, *International Corporate Governance*: 285-96, Englewood Cliffs: Prentice Hall.

ICHINO P.

1996 *Il lavoro e il mercato. Per un diritto del lavoro maggiorenne*, Milano: Mondadori.

1999 Il diritto del lavoro e i confini dell'impresa, *Quaderni di diritto del lavoro e relazioni industriali*, 2-3: 203-75.

INTERNATIONAL OPTION MARKETS ASSOCIATION

2009 *Derivative training: trades since 1998*, World Federation of Exchange, <http://www.world-exchanges.org/ioma>.

JENSEN M.

1986 Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeovers, *American Economic Review*, 76: 323-29.

2001 Value Maximization, Stakeholder Theory and the Corporate Objective Function, *European Financial Management*, 7: 297-317.

JENSEN M., MECKLING W.H.

1976 Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, *Journal of Financial Economics*, 4: 305-360.

KHURANA R., NOHRIA N.

2008 It's Time to make Management a True Profession, *Harvard Business Review*, ottobre; ed. it. 2008, È ora che il management diventi una vera professione, *Harvard Business Review Italia*, novembre.

KRIPPNER G.

2005 The financialization of American economy, *Socio-Economic Review*, 3: 173-208.

LA PORTA R., LOPEZ-DE-SILANES F., SHLEIFER A.

1999 Corporate ownership around the world, *The Journal of Finance*, 54: 471-517.

LAZONICK W., O'SULLIVAN M.

2000 Maximizing shareholder value: A new ideology for corporate governance, *Economy and Society*, 29, 1: 13-35.

LONGO M. (Ed.)

2007 *Periferie flessibili. Lavoro, flessibilità e precarietà nel Salento*, Lecce: Pensa.

LORSCH J., MACIVER E.

1989 *Pawns or Potentates: the Reality of America's Corporate Boards*, Cambridge: Harvard Business Press.

MACAVOY P., MILLSTEIN I.

1999 The Active Board of Directors and its Effects on the Performance of the Large Publicly Traded Corporation, *Journal of Applied Corporate Finance*, 4: 8-20.

MACE M.

1971 *Directors: Myth and Reality*, Boston: Harvard University Press.

MAGDOFF H., SWEEZY P.M.

1987 *Stagnation and the Financial Explosion*, New York: Monthly Review Press.

MAGGI B.

1984/1990 *Razionalità e benessere. Studio interdisciplinare dell'organizzazione*, Milano: Etas Libri.

2001 Le tendenze del postfordismo. Una interpretazione che coinvolge teoria dell'organizzazione e sociologia del diritto, in Ferrari V., Ronfani P., Stabile S. (Eds.), *Conflitti e diritti nella società transazionale*: 193-208, Milano: Angeli.

- 2003 *De l'agir organisationnel. Un point de vue sur le travail, le bien-être, l'apprentissage*, Toulouse: Octarès Editions.
- 2006 Critique de la notion de flexibilité, *Revue Française de Gestion*, 162: 35-49.
- 2007 A mudança organizacional do trabalho e da empresa: uma avaliação do quadro de análise, in Sznelwar L.I., Mascia F.L. (Eds.), *Cadernos de TTO*, n° 1, EPUSP: 15-51, São Paulo: Blücher.
- 2011 Théorie de l'agir organisationnel, in Id. (Ed.), *Interpréter l'agir: un défi théorique*: 69-96, Paris: PUF; ed. it. 2011, *Interpretare l'agire: una sfida teorica*, Roma: Carocci.

MANCINI F.

- 1957 *La responsabilità contrattuale del prestatore di lavoro*, Milano: Giuffrè.
- 1963 Libertà sindacale e contratto collettivo erga omnes, *Rivista Trimestrale di Diritto e Procedura Civile*: 570-96.

MANDRONE E., MASSARELLI N.

- 2007 Quanti sono i lavoratori precari, *www.lavoce.info*.

MARAZZI CH.

- 2009 *Finanza bruciata*, Bellinzona: Casagrande.

MARIUCCI L.

- 2009 Il diritto del lavoro ondivago, *Lavoro e diritto*, 1: 25-33.

MASINO G.

- 2005 *Le imprese oltre il fordismo. Retorica, illusioni, realtà*, Roma: Carocci.

MAZZOTTA O.

- 1988 *Divide et impera: diritto del lavoro e gruppi di imprese*, *Lavoro e diritto*: 359-373.

MCKINSEY GLOBAL INSTITUTE

- 2008 *Mapping global capital markets: Fifth annual report*, www.mckinsey.com.

MELIS A.

- 2000 Corporate Governance in Italy, *Corporate Governance*, 4: 347-55.

MODIGLIANI F., MILLER M.

- 1958 The Cost of Capital, Corporate Finance, and the Theory of Investment, *American Economic Review*, 48, 3: 261-297.

MUTTI A.

- 2008 *Finanza sregolata? Le dimensioni sociali dei mercati finanziari*, Bologna: il Mulino.

- NARDOZZI G., PILUSO G.
 2011 *Tra imprese e istituzioni. 100 anni di Assonime, vol. 2: Il sistema finanziario e la borsa*, Bari-Roma: Laterza.
- NEGRI A.
 1989/2005 *Fine secolo. Un'interpretazione del Novecento*, Roma: Manifestolibri.
- PALLEY TH.I.
 2007 *Financialization: What It Is and Why It Matters*, Working Paper n. 525 del The Levy Economics Institute, Washington: Bard College.
- PALMADE J. (Ed.)
 2003 *L'incertitude comme norme*, Paris: PUF.
- PARAZZINI E.
 1999 La misurazione del valore nel gruppo Pirelli. Il ruolo della filosofia value-based nel processo di cambiamento, *Economia & Management*, 6: 60-68.
- PEDRAZZOLI M.
 1985 *Democrazia industriale e subordinazione. Poteri e fattispecie nel sistema giuridico del lavoro*, Milano: Giuffrè.
 2010 *Lessico giuslavoristico*, 3 vol., Bologna: Bononia University Press.
- PIORE M.J., SABEL C.F.
 1984 *The Second Industrial Divide*, New York: Basic Books.
- PORTER M.
 1985 *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, New York: Free Press; ed. it. 1987, *Il vantaggio competitivo*, Milano: Comunità.
- POWER D., EPSTEIN G., ABRENA M.
 2003 Trends in the Rentier Income Share in OECD Countries, 1960-2000, Working Paper n. 58a del Political Economy Research Institute, University of Massachusetts Amherst, <http://www.umass.edu/peri>.
- PREDA A.
 2005 The Investor as a Cultural Figure of Global Capitalism, in Knorr-Cetina K., Preda A. (Eds.), *The Sociology of Financial Markets*: 141-161, Oxford-New York: Oxford University Press.
- RAPPAPORT A.
 1986 *Creating Shareholder's Value: The New Standard for Business Performance*, New York: Free Press.

- 1990 The Staying Power of the Public Corporation, *Harvard Business Review*, 1: 96-104.
- RATHENAU W.
1918 *Von kommenden Dingen*, Berlin: Fischer; trad. ingl. 1921, *In Days to Come*, New York: Knopf.
- RECALCATI M.
2010 *L'uomo senza inconscio. Figure della nuova clinica psicanalitica*, Milano: Cortina.
- REVELLI M.
2010 *Poveri, noi*. Torino: Einaudi.
- ROE M.
1994 *Strong Managers, Weak Owners: The Political Roots of American Corporate Finance*, Princeton: Princeton University Press.
- ROMITI C.
1988 *Questi anni alla Fiat*, Milano: Rizzoli.
- RUMMLER G.A., BRACHE A.P.
1990 *Improving Performance. How to Manage the White Space on the Organization Chart*, San Francisco: Jossey-Bass; ed. it. 1992, *Come migliorare i risultati aziendali*, Milano: Angeli.
- SALENTO A.
2003 *Postfordismo e ideologie giuridiche. Nuove forme d'impresa e crisi del diritto del lavoro*, Milano: Angeli.
2006 Somministrazione, appalto, organizzazione: politiche del diritto, interpretazioni, teorie organizzative, *Giornale di diritto del lavoro e relazioni industriali*, 3: 441-501.
2009 L'ideologia del Libro Bianco e il futuro del lavoro, *Economia e politica*, www.economiaepolitica.it (4 giugno 2009).
2010 Finanziarizzazione e (diritto del) lavoro, in Pedrazzoli M. (Ed.), *Verso un nuovo lessico giuslavoristico. 2. Impresa*: 49-65, Bologna: Bononia University Press.
2011 Pour une sociologie du droit du travail, in Maggi B. (Ed.), *Interpréter l'agir: un défi théorique*: 221-39, Paris: PUF.; ed. it. 2011, *Interpretare l'agire: una sfida teorica*, Roma: Carocci.
- SALENTO A., ZIRULIA M., RONCHI M.
2001 La privatizzazione e il riassetto del Gruppo E.N.I., in Maggi B. (Ed.), *Le competenze per il cambiamento organizzativo*: 17-34, Milano: Etas.

SENNETT R.

1998 *The Corrosion of Character. The Personal Consequences of Work in the New Capitalism*, New York: Norton; ed. it. 1999, *L'uomo flessibile. Le conseguenze del nuovo capitalismo sulla vita personale*, Milano: Feltrinelli.

SHORT J., DAVENPORT T.H.

1990 *The New Industrial Reengineering: Information Technology and Business Process Redesign*, *Sloan Management Review*, Summer; trad. it. 1993, *La nuova ingegneria industriale: tecnologia dell'informazione e riprogettazione dei sistemi di business*, *Sistemi&Impresa*, 5.

SKLAIR L.

2001 *The transnational capitalist class*, London: Wiley-Blackwell.

SICILIANO G.

2001 *Cento anni di Borsa in Italia*, Bologna: il Mulino.

SINISCALCO D.

1999 *Privatizzazioni difficili*, Bologna: il Mulino.

TRIGILIA C.

1998/2009 *Sociologia economica. 2° vol.: Temi e percorsi contemporanei*, Bologna: il Mulino.

URIARTE O.E.

2010 *La crisi finanziaria globale e il diritto del lavoro*, *Lavoro e diritto*, 2: 279-92.

USEEM M.

1996 *Investor Capitalism: How Money Managers are Changing the Face of Corporate America*, New York: Basic Books.

WILKINSON R., PICKETT K.

2009 *The Spirit Level. Why More Equal Societies Almost Always Do Better*, London: Penguin Books; ed. it. 2009, *La misura dell'anima. Perché le diseguaglianze rendono le società più infelici*, Milano: Feltrinelli.

WILLIAMSON O.E.

1986 *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contractings*, New York: Free Press; ed. it. 1987, *Le istituzioni economiche del capitalismo. Imprese, mercati, rapporti contrattuali*, Milano: Angeli.

WOMACK, J.P., JONES D.T., ROOS, D.

1990 *The Machine that Changed the World*, New York: Rawson-Macmillan.

ZOPPOLI L.

2006 Flessibilità del lavoro e accumulazione del capitale sociale, in Mariucci L. (Ed.), *Dopo la flessibilità, cosa? Le nuove politiche del lavoro*: 409-24, Bologna: il Mulino.