

**Angelo Salento e Giovanni Masino**<sup>1</sup> (Ricercatore Università del Salento e Ricercatore Università di Ferrara)

### **1. Perché studiare la finanziarizzazione delle imprese**

*La fabbrica della crisi* (Salento, Masino 2013) è uno studio con cui abbiamo inteso elaborare una risposta – o almeno un’ipotesi di risposta – a un interrogativo che ci ponevamo da tempo. Da prospettive parzialmente diverse, entrambi abbiamo sviluppato, nel corso degli anni, una lettura critica (o almeno scettica) del cosiddetto postfordismo. Sia nell’ambito della ricerca su imprese e contesti organizzati (Masino 2005), sia nell’ambito del dibattito interno al diritto del lavoro (Salento 2003), entrambi ci siamo progressivamente resi conto che le versioni “ufficiali” del postfordismo – quelle predicate dalla letteratura manageriale, ma anche dal *mainstream* della teoria dell’organizzazione e del diritto del lavoro – si fondavano, o pretendevano di fondarsi, su rappresentazioni del lavoro che ci sembravano più fantasticate che reali. Anche l’idea – presa sul serio, per lungo tempo, anche dalla sinistra culturale e sindacale – che le trasformazioni dell’organizzazione d’impresa e del lavoro negli ultimi trent’anni fossero una sorta di risposta *razionale* e *razionalizzante* alle trasformazioni del mercato di beni e servizi, ci lasciava insoddisfatti.

In questo libro, quindi, abbiamo innanzitutto proposto una sorta di riepilogo di quelli che nel tempo abbiamo constatato essere i connotati *reali* del postfordismo. In secondo luogo – e soprattutto questo è il passo in avanti che abbiamo provato – ci siamo interrogati su quelli che potremmo definire i *moventi* della grande trasformazione, provando a sviluppare l’ipotesi, coltivata già da tempo nei contesti anglosassoni, che essa abbia a che vedere non solo e non tanto con la trasformazione dei mercati di beni e servizi, quanto con il ruolo crescente che *i mercati finanziari* occupano anche nelle dinamiche strategiche e organizzative delle imprese non finanziarie.

Oramai è molto vasta e varia la letteratura sulle dinamiche dei mercati finanziari, e anche sul rapporto fra “economia di carta” e crisi. La relazione fra accumulazione finanziaria e mutamento organizzativo delle imprese, invece, sinora è stata molto meno chiarita; probabilmente, ciò si deve anche al fatto che per comprendere questi aspetti occorre adottare un approccio del tutto transdisciplinare. L’idea che abbiamo sviluppato con *La fabbrica della crisi*, quindi, è che per capire l’impresa del presente, per capire il declino (sia materiale che simbolico) del lavoro, per capire anche le nuove modalità di pensare l’impresa, è necessario prendere in conto l’idea che la vita delle grandi imprese (e per loro tramite anche delle medie e delle piccole imprese) si trova da tempo in un rapporto di contiguità, se non di continuità, con i mercati finanziari. In altri termini, bisogna considerare che le grandi imprese si comportano da tempo come attori dei mercati finanziari, sulla base di modalità competitive accordate al “breveperiodismo” delle transazioni finanziarie, e dotandosi di una configurazione organizzativa (e occupazionale) accordata a queste modalità d’azione.

Se non si comprende a fondo quest’aspetto del mutamento, cioè l’orientamento prettamente *finanziario* dell’azione (anche organizzativa) delle imprese, l’idea di postfordismo rimane un costrutto oniroide o – come direbbe Carlo Formenti (2013) – una «utopia letale», un’illusione ottica che genera equivoci anche sul piano dell’azione politica e normativa.

### **2. Un’utopia bi-partisan: il postfordismo**

Non può sfuggire che alla base della destrutturazione progressiva del diritto del lavoro italiano c’è proprio una certa rappresentazione idealizzata del postfordismo, che è quella che la letteratura *mainstream*, vuoi sociologica, vuoi organizzativa, vuoi manageriale o strategica eccetera, ha alimentato almeno a partire dall’inizio degli anni Ottanta. Secondo la concezione *mainstream* del postfordismo tre sarebbero i connotati fondamentali e ultimativi delle imprese postfordiste: il

---

<sup>1</sup> Quest’intervento è frutto di una riflessione comune degli autori. Tuttavia, i parr. 1, 3 e 5 sono da attribuire ad Angelo Salento; i parr. 2 e 4 a Giovanni Masino.

decentramento, l’uso di nuove tecnologie come strumenti di liberazione e di arricchimento del lavoro e infine – questa è la credenza più rilevante sotto un profilo in senso lato *politico* – la crescente *autonomia* degli esecutori. Il movente (o il “*driver*”) fondamentale di tali trasformazioni – come abbiamo già precisato – viene ritenuto l’orientamento delle imprese al mercato di beni e servizi: presupposto che la domanda di beni e servizi si trasforma e assume connotati di crescente volatilità e imprevedibilità, si suppone che le imprese si inducano a *razionalizzare* i processi produttivi.

La potenza simbolica di questa rappresentazione è evidente: in essa, l’idea della *flessibilità* e della ricorsiva *flessibilizzazione* fa corpo con l’idea della razionalizzazione, della modernizzazione, della prosperità. Intrinsecamente adeguata a fornire una legittimazione robusta alla pretesa manageriale di una crescente *responsiveness* di tutti gli attori della produzione alle prescrizioni e agli obiettivi delle direzioni aziendali, quest’idea del postfordismo non ha mancato di esercitare il suo fascino tanto nell’ambito della sinistra (neo-)riformista (Favilli 2009), quanto – per un singolare paradosso – nell’ambito della cultura post-operaista, che intravedeva nella (illusoria) promessa di autonomia degli esecutori l’orizzonte della «riappropriazione della funzione del comando sulla cooperazione, da parte proletaria» (Negri 1989 [2005, p. 53]).

Oramai, nella letteratura internazionale si sono moltiplicate e consolidate le critiche alla visione *mainstream* del postfordismo. Tuttavia, si fatica a delineare un quadro realistico delle trasformazioni reali, anche perché ci si scontra con difficoltà metodologiche notevoli: l’analisi di singoli casi d’impresa, per definizione, non ha valore rappresentativo; e, per converso, le ricostruzioni di ampia portata faticano a trovare evidenza empirica. Se nonostante queste obiettive difficoltà metodologiche abbiamo comunque potuto porci l’interrogativo “come sono cambiate e come cambiano le imprese?”, è perché potevamo disporre di una base di dati decisamente peculiare: sintetica ma ricca. Si tratta di un ricchissimo repertorio di casi di trasformazione organizzativa discussi nell’ambito di un workshop permanente – denominato *L’Officina di organizzazione* – che Bruno Maggi (al quale dobbiamo l’opportunità di fare uso di questi dati) ha fondato e diretto per un trentennio. Sono casi raccontati da manager di vertice di area organizzativa di molte fra le maggiori imprese italiane e multinazionali operanti in Italia: ricostruzioni, quindi, che riflettono fedelmente il la scelta dei temi (e quindi gli oggetti di attenzione), i contenuti e il lessico di quegli stessi manager che sono stati impegnati nel progettare, dirigere e sviluppare la trasformazione organizzativa. Abbiamo lavorato, attraverso *thematic analysis* (Guest, Mac Queen, Namey, 2012) su 57 casi d’impresa presentati e discussi fra il 1995 e il 2008 (al netto, dunque, delle trasformazioni *post-crack*).

I risultati che ci ha offerto quest’analisi restituiscono un’immagine del postfordismo tutt’affatto diversa da quella *mainstream*. Sul piano degli obiettivi perseguiti, prevalgono largamente la riduzione dei costi e la performance finanziaria o comunque di breve periodo; sul piano del disegno formale e della configurazione delle situazioni di lavoro, emerge un netto primato dell’accentramento e della *riduzione* dell’autonomia degli esecutori. La tendenza “trasversale” a tutti i rami di attività è lo sforzo di proceduralizzazione del lavoro, di omogeneizzazione culturale, di adattamento delle persone al lavoro: ovvero una trama opposta alla promessa di *autonomia* inscritta nell’“utopia” postfordista.

Sin qui, in effetti, la nostra ricerca si pone in continuità con le letture critiche del postfordismo. Aggiunge però, probabilmente, un quadro di riscontri empirici non consueto.

### **3. Accumulazione finanziaria e trasformazione organizzativa**

Se i connotati fondamentali delle trasformazioni recenti non rispondono al quadro idealizzato del postfordismo “ufficiale”, tantomeno i loro moventi essenziali ci paiono corrispondere a quell’idea di *razionalizzazione produttiva* – ossia di aggiustamento dell’offerta di beni e servizi rispetto alle trasformazioni della rispettiva – che è propria, anch’essa, della vulgata postfordista. Piuttosto, le trasformazioni che abbiamo osservato ci sembrano, complessivamente, indicare un aggiustamento dell’azione organizzativa – e quindi anche un aggiustamento della modalità di regolare il lavoro nell’impresa – in vista di una diversa modalità di concepire l’accumulazione.

Quella che proponiamo non è certo una recente (e tantomeno una nostra) scoperta teorica. Nei contesti anglosassoni, è almeno dall’inizio degli anni Duemila che si affronta il tema della *finanziarizzazione delle imprese* (v., ad es., il numero speciale dedicato a questo tema dalla rivista *Economy and Society* nel 2000: vol. 29, n. 1). In Italia, il tema è stato affrontato assai raramente. Per lungo tempo, gli scritti di Luciano Gallino sono rimasti pressoché isolati a evidenziare che, nel presente, «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, p. 100]). Si tratta anzi, in definitiva, di un segreto di Pulcinella gelosamente custodito, giacché i vertici manageriali delle grandi imprese, quando mettono in sordina la retorica produttivistica, esprimono abbastanza chiaramente la convinzione che il mercato finanziario sia «l’unico misuratore di valore, stabilito dall’equilibrio tra chi compra e chi vende. Il resto sono cavolate» (Marchionne 2008, 107 s.).

Quel che abbiamo aggiunto è stata un’analisi, empiricamente fondata, del caso italiano; del quale non ci constavano letture. La questione della finanziarizzazione delle imprese italiane era stata sollevata, sul finire degli anni Ottanta, da alcuni osservatori (v. Coltorti 1988): sin da allora si poteva osservare qualche sintomo di una assuefazione delle grandi imprese alla redditività degli investimenti finanziari. Poi però il fenomeno è rimasto nell’ombra, soverchiato dalla “tradizionale” questione della concentrazione degli assetti proprietari italiani. Si può anzi aggiungere che proprio il permanere di un cosiddetto “capitalismo familiare” ha probabilmente indotto a pensare che in Italia non potesse davvero radicarsi un orientamento finanziario nella gestione delle imprese, che nei contesti anglosassoni si è imposto (secondo le letture prevalenti) ad opera di investitori istituzionali.

La disponibilità di dati sui bilanci delle imprese raccolti nel tempo dall’Area Studi di Mediobanca ci ha permesso di fugare ogni dubbio sul coinvolgimento delle imprese italiane nel processo di finanziarizzazione. Come si vede in [fig. 1](#), fra l’inizio degli anni Settanta e i primi anni Duemila, i profitti finanziari nel “campione Mediobanca” (una selezione di società che comprende tutte le grandi imprese non finanziarie italiane e una frazione rappresentativa delle medie imprese) si moltiplicano di circa cinque volte.

Attraverso l’analisi di questi e di altri dati, abbiamo potuto individuare in Italia due fasi di finanziarizzazione delle imprese, sostanzialmente analoghe, benché non sincroniche, a quelle descritte dalla letteratura statunitense (Fligstein 1990). Una prima fase, nel corso degli anni Ottanta, è connotata da una corsa agli investimenti finanziari, ma anche dalla tendenza a una “segmentazione cognitiva” dell’impresa, secondo la metafora della catena del valore di Porter (1985), per cui l’impresa non è più un dispositivo unitario di produzione ma è un insieme di attività che, in quanto tali, possono essere di volta in volta, ristrutturate, cedute, esternalizzate e via dicendo: l’obiettivo fondamentale di chi gestisce il portafoglio è appunto quello di far aumentare il valore complessivo del portafoglio, che però può essere internamente molto diversificato. Questo è già un passo notevole verso la finanziarizzazione, anche perché i protagonisti di questa *gestione del portafoglio* non sono più manager tecnici dotati di una vocazione e di una competenza industriale, ma sono “uomini di finanza”.

Una seconda e più matura fase di finanziarizzazione, a partire dalla metà degli anni Novanta, è segnata dalla diffusione di una concezione del controllo d’impresa, di marca anglosassone, orientata alla *massimizzazione del valore per l’azionista* (*shareholder value maximization*). Non si tratta soltanto di un canale di accesso alla valorizzazione finanziaria del capitale, ma piuttosto di una vera e propria concezione del controllo d’impresa, che – come vedremo più avanti – ridefinisce *ab imis* le priorità e gli strumenti della gestione e dell’organizzazione d’impresa.

Stiamo parlando – è opportuno precisarlo – non già di imprese finanziarie, ma di imprese *non finanziarie*, ossia di imprese la cui attività caratteristica è la produzione di beni e servizi e che continuano ufficialmente a rappresentarsi in questi termini; ma che nondimeno “sterzano” progressivamente da una prospettiva prettamente industriale a un’ottica di accumulazione finanziaria, vuoi dirottando i propri flussi di cassa a incrementare gli investimenti finanziari, vuoi

sviluppando attività finanziarie “a margine” di quelle produttive (con una progressiva emigrazione dal settore non finanziario a quello finanziario), vuoi attraverso l’adesione al dogma della massimizzazione dello *shareholder value* e quindi attraverso il perseguimento di un *capital gain* crescente.

Come si spiega che il processo di finanziarizzazione delle imprese sia penetrato anche nel contesto italiano? Porci quest’interrogativo non ci è parso affatto superfluo. Come abbiamo accennato, la spiegazione di gran lunga prevalente della finanziarizzazione delle imprese – e in particolare dell’imporsi di una concezione del controllo orientata alla massimizzazione dello *shareholder value* – è l’influenza dei grandi investitori istituzionali (fondi comuni d’investimento, fondi pensione), statutariamente orientati alla realizzazione di *rendimenti* nel breve periodo e quindi ampiamente disinteressati alle vicende (di medio-lungo termine) della produzione di beni e servizi. Ma in un panorama societario come quello italiano, nel quale la presenza degli investitori istituzionali è quasi irrilevante, questa spiegazione non è proponibile.

Una prospettiva di sociologia economica ci ha permesso di affrontare questa *impasse* analitica. Piuttosto che provare a replicare lo schema esplicativo anglosassone – fondato in ultima analisi sull’idea che sia la razionalità specifica di certi attori economici a costruire i percorsi d’azione, quindi a operare le trasformazioni – abbiamo ipotizzato che la finanziarizzazione delle imprese italiane sia l’esito di una trasformazione che investe sia la dimensione istituzionale e normativa dei processi economici, sia la loro dimensione “culturale”. Anzi, in definitiva, per *finanziarizzazione* può intendersi sia l’esito di questo processo (ossia l’*avvenuta* trasformazione dell’azione economica) sia il processo stesso di trasformazione della *regolazione* dell’azione economica.

Sotto il profilo istituzionale-normativo, ci è parso decisivo il ciclo di interventi legislativi prodotti fra il 1980 e il 2000, che – sotto le rassicuranti etichette della *modernizzazione* e della *europizzazione* – hanno prodotto un’integrazione del contesto italiano nell’ambito dei mercati finanziari internazionali. Pensiamo, per fare soltanto qualche esempio, alla Legge n. 77/1983 sul fondo comune di investimento mobiliare aperto, alla Legge cosiddetta “SIM” (n. 1/1991), all’introduzione della *banca universale* con il Testo Unico bancario (D.Lgs. n. 385/1993), al Testo Unico della finanza o “Riforma Draghi” (D.Lgs. n. 58/1998), alla privatizzazione della Banca d’Italia nello stesso anno, all’introduzione della cartolarizzazione dei crediti (L. n. 130/1999). In questo processo di aggiustamento normativo vanno annoverate anche le operazioni di privatizzazione delle imprese di diritto pubblico, il cui scopo principale era quello di accrescere la capitalizzazione dell’asfittica Borsa milanese. Non bisogna dimenticare che questo ventennio è stato anche l’epoca di quella che potremmo chiamare la *finanziarizzazione della società* italiana. Come annotava Massimo Riva su *la Repubblica* (Riva, 1986), «mentre a sinistra qualcuno si attardava a predicare o a predire la fuoriuscita dal capitalismo, milioni di italiani decidevano di entrarvi a vele spiegate». Da un lato gli entusiasmi per l’*euforia* dei mercati finanziari che promettevano una crescita senza fine, dall’altro un quadro di interventi normativi presentati come un processo di *modernizzazione* e di *democratizzazione* dei mercati, hanno prodotto anche in Italia un clima di generale accettazione, quando non di consenso, rispetto alla crescita della dimensione finanziaria dell’economia, e anche rispetto alla centralità del valore azionario delle imprese. Nell’ottica della crescita competitiva delle imprese italiane nei mercati finanziari, del resto, si sono mossi diversi passi fondamentali della destrutturazione del diritto del lavoro italiano, a cominciare dall’accordo interconfederale del 23 luglio 1993. Non si può dubitare, a nostro modo di vedere, che l’arretramento delle tutele del lavoro, la grande “fuga dalla subordinazione”, sia stato esso stesso un tassello essenziale del processo di finanziarizzazione: liberare le imprese dai vincoli, dalle responsabilità e dai costi propri del lavoro subordinato è una condizione essenziale per permettere loro di agire in modo *finance-oriented*, riducendo i costi fissi, scomponendo *ad libitum* i processi produttivi, aggiustando le “risorse umane” agli obiettivi (di breve periodo) di massimizzazione della redditività degli investimenti.

Quanto al profilo culturale della trasformazione, abbiamo offerto una sintetica ricostruzione della “conversione” progressiva della dottrina aziendalista italiana, in origine ispirata a una concezione

*renana* dell’impresa, alla dogmatica anglosassone dello *shareholder value*. È una vicenda che si accompagna alla graduale penetrazione di modalità e di strumenti contabili congruenti con gli obiettivi di valorizzazione prettamente *finanziaria* del capitale. Infine, abbiamo suggerito che anche la trasformazione degli *habitus* proprietari debba essere tenuta in conto: le coalizioni proprietarie delle grandi imprese italiane si sono allontanate da tempo dall’idealtipo della famiglia industriale. Oggi le coalizioni proprietarie si affidano a un top management di stretta formazione finanziaria, saldamente ancorato alla priorità dello *shareholder value*. L’analisi dei curricula dei top manager delle *blue chip* italiane, insieme ad alcuni dati sintetici sulla *compensation* di questi professionisti ci ha permesso di dissipare ogni dubbio sul fatto che, fra gli obiettivi perseguiti dai vertici aziendali, prevale la valorizzazione finanziaria del capitale investito (alla quale i top manager stessi vengono interessati attraverso apposite dinamiche retributive, commisurate appunto ai rendimenti di breve termine).

#### **4. Finanziarizzazione, organizzazione, lavoro**

Fra le questioni che ci siamo incaricati di indagare, una delle più “sfidanti” è stata la possibilità di individuare *empiricamente* un nesso fra l’orientamento all’accumulazione finanziaria e la trasformazione dell’organizzazione d’impresa (e quindi anche delle modalità di lavoro).

Muovevamo da una duplice consapevolezza: da un lato, avevamo ricostruito un’immagine realistica dell’azione organizzativa contemporanea (fondata, come abbiamo detto, sul primato dell’accentramento delle decisioni e della standardizzazione del lavoro); dall’altro, avevamo ampi riscontri sulla tendenza delle imprese all’accumulazione finanziaria di breve periodo. L’interrogativo era quindi: come dimostrare un nesso fra l’uno e l’altro aspetto, ossia fra finanziarizzazione e trasformazione organizzativa?

“A tavolino”, questo nesso ci pareva ragionevolmente ipotizzabile. Seguendo uno schema proposto da Bruno Maggi (2001), abbiamo distinto tre livelli analitici (dal micro al macro): le situazioni di lavoro, la configurazione dell’impresa, le relazioni fra imprese. Astrattamente, dunque, ci è parso ragionevole ipotizzare che:

- 1) sul piano (*meso*) della configurazione d’impresa l’accentramento delle decisioni e la riduzione della discrezionalità delle unità periferiche siano un portato di un orientamento al breve periodo, in vista del conseguimento di obiettivi di natura prettamente finanziaria;
- 2) sul piano (*micro*) delle situazioni di lavoro, la progressiva destrutturazione del rapporto di appartenenza organica dei lavoratori all’impresa – quindi la tendenza alla riduzione quantitativa della forza-lavoro, ma anche la progressiva individualizzazione dei rapporti di lavoro – è astrattamente conforme alle esigenze dell’accumulazione finanziaria, poiché permette l’aggiustabilità dei costi fissi, sia in vista dell’investimento di risorse in prodotti finanziari, sia in vista di una favorevole valutazione da parte degli analisti finanziari;
- 3) sul piano (*macro*) dei rapporti fra imprese, il ricorso crescente all’*outsourcing* (e anche alla delocalizzazione) si può astrattamente ricondurre alla stessa esigenza di modulazione dei costi fissi e della dimensione occupazionale dell’impresa, e non semplicemente alla valutazione dei cosiddetti costi di transazione (come viceversa si predica nella vulgata postfordista).

Ciò supposto, come passare dalla posizione di ipotesi alla loro convalidazione empirica? Ci è parso che il percorso più efficace per ricostruire un nesso di questo genere fosse ricorrere alla testimonianza di attori della trasformazione. Le risorse che avevamo a disposizione ci hanno permesso un breve ciclo di interviste in profondità a un numero limitato di manager di vertice (e a un consulente) di organizzazione di grandi imprese operanti in Italia. La limitatezza estrema del campione di intervistati (tre manager e un consulente) è parzialmente compensata sia dal rilievo delle imprese cui essi afferiscono, sia dalla varietà dei settori merceologici in cui le imprese operano, sia infine dalla assoluta congruenza fra le testimonianze raccolte (a dispetto, appunto, dalla varietà dei comparti produttivi cui sono riferite). Le interviste ci hanno restituito un punto di vista tutto interno alle dinamiche organizzative, altrimenti inattuabile.

Le testimonianze che abbiamo raccolto ci hanno confermato – in maniera finanche sorprendente – l’attendibilità dell’ipotesi. Nel cap. 4 di *La fabbrica della crisi* abbiamo riportato ampi stralci di

interviste, che offrono al lettore una stringente evidenza del rapporto fra orientamento finanziario (con i suoi corollari di breveperiodismo) e il riaggiustamento organizzativo delle grandi imprese. Ad esempio, come racconta un manager di organizzazione di una multinazionale italiana del settore manifatturiero a proposito della ridefinizione delle logiche generali d’azione:

nel percorso che ho vissuto io, il controllo finanziario è diventato sempre più importante, ricchissimo di strumenti e indicatori, e va ad integrarsi sempre di più alla contabilità. La lettura finanziaria si sovrappone a quella industriale. Il CFO [*Chief Financial Officer*] da noi all’inizio non esisteva, c’era il ragioniere capo, ma dagli anni Settanta viene istituita la direzione finanziaria, e l’uomo della finanza diventa uguale al *controller* come importanza. All’inizio il responsabile finanziario era ancora uno specialista in un quadro amministrativo, di gestione industriale. Ma poi tesoreria e finanza cominciano a salire di livello e ad avvicinarsi al CEO, così come anche le ICT [*Information and Communication Technologies*]. Le aziende allora cominciano ad avere il CFO, per esempio mi ricordo che negli anni ‘90 in una grande multinazionale americana del nostro settore il numero tre in ordine di importanza era il CFO. Quindi il CFO assume responsabilità sempre più importanti: trovare i soldi, controllare l’utilizzo del capitale investito su linee di prodotti, per paese, per divisione, per business, infatti oggi si parla di CFOO (Chief Financial Operating Officer) cioè uno che non è solo un specialista finanziario ma che ha la responsabilità di portare a casa risultati di business, qualcosa di più di uno che integra logica finanziaria e industriale, ma proprio un responsabile di business. Vado a mettere i soldi dove ho maggiore redditività. Questo è il percorso che ho vissuto nella mia azienda.

Oppure, a proposito della ricomposizione delle situazioni di lavoro, un manager di una multinazionale del settore estrattivo riferisce che

oggi fare organizzazione è molto legato alla flessibilità, alla variabilità, all’atipicità. Quindi il mestiere di oggi del capo del personale diventa una relazione diretta con i dipendenti. Ma è una relazione diretta che riguarda solo un numero ristretto di persone, i cosiddetti “talenti”. I talenti devono occupare i punti nodali dell’organizzazione, ed è su di loro che faccio investimenti, ma poi faccio molta meno attenzione a tutte le altre categorie di persone. Quindi devo stare attento a sviluppare i talenti, e trattenerli, e poi c’è la massa, che è più piccola (perché nel frattempo ho ridotto di quattro o cinque volte il personale) ma è pur sempre una massa. Quindi si può dire che c’è una polarizzazione, da un lato i talenti, dall’altro la massa, che devo controllare. Ma il controllo non è un problema, è la struttura dei capi, è la gerarchia. Non c’è il problema del controllo, lo strumento [per esercitare il controllo] c’è. E comunque oggi il rapporto è più fragile, si spezza più facilmente perché si investe meno, si opera sulla persona in una logica di mercato. Il rapporto tra uomo e impresa si smaterializza.

### **5. Le conseguenze “sistemiche” della finanziarizzazione delle imprese**

Il ruolo della finanziarizzazione delle imprese nella trasformazione della regolazione del lavoro dovrebbe a questo punto essere chiaro. Naturalmente – sebbene sia un’ipotesi sostenuta da un numero crescente di studiosi su scala internazionale – è difficile *provare* che l’orientamento all’accumulazione finanziaria delle imprese non finanziarie abbia giocato e tuttora giochi un ruolo nella produzione della crisi di lungo termine che stiamo attraversando. Tuttavia, disponiamo di una miriade di indizi che segnalano molto chiaramente un rapporto stretto fra finanziarizzazione e declino della produzione e del lavoro.

Se guardiamo in particolare al caso italiano, è difficile discernere le implicazioni del processo di finanziarizzazione da altre problematiche “storiche” del nostro sistema economico, a cominciare dal cosiddetto “nanismo” industriale e dal perdurante (e anzi crescente) divario fra Centro-Nord e Mezzogiorno. Parrebbe davvero irragionevole, tuttavia, dubitare che, accanto a queste “tare”, l’inclinazione all’accumulazione finanziaria abbia giocato un ruolo importante nella destrutturazione del sistema industriale italiano, ossia in quella che Luciano Gallino (2003) ha chiamato «la scomparsa dell’Italia industriale».

Sappiamo per certo – lo mostrano molto chiaramente i dati illustrati nelle **figure 2 e 3** – che la contrazione della forza-lavoro nelle grandi imprese ha proceduto di pari passo con la loro finanziarizzazione. In questi grafici si nota molto chiaramente l’andamento inverso tra finanziarizzazione, cioè aumento degli investimenti finanziari delle imprese, e l’andamento dell’occupazione nello stesso campione di imprese: via via che l’impresa procede verso la logica dell’investimento finanziario, diminuisce il numero dei lavoratori. Dal 1974 al 2002 (fig. 2) i dati si riferiscono a un campione di 980 imprese; dal 2003 al 2011 (fig. 3) il campione è di 2.032 imprese. Parallelamente diminuisce il numero di ore di sciopero e di ore di assenza (**fig. 4**), qui i dati sono dal 1968 al 2002; come anche la densità sindacale (**fig. 5**).

Sappiamo anche che le imprese italiane manifestano una netta tendenza alla deresponsabilizzazione industriale, che si registra attraverso indicatori del tutto chiari, come il volume degli investimenti in

ricerca e sviluppo. Sappiamo inoltre che questa tendenza pluridecennale alla deresponsabilizzazione industriale ha reso il mercato del lavoro italiano estremamente penalizzante per i soggetti più giovani e per quelli a più elevata qualificazione, sebbene nel frattempo l’Italia sia riuscita nell’ignobile risultato di diventare il terzultimo fra i Paesi OCSE per numero di laureati.

In definitiva, la deriva finanziaria, in Italia, non può essere ritenuta *di per sé* la causa del declino. Ma pare del tutto ragionevole ipotizzare che essa – originariamente innestata su un trend di declino dei profitti – abbia portato a conseguenze più radicali alcune “tare” originarie del capitalismo italiano. Il “programma riformatore” sviluppato fra il 1980 e il 2000 – al pari delle tante “riforme” che hanno ridotto al minimo la capacità negoziale dei lavoratori – ha dato legittimazione e libertà d’azione a chi ha inteso spostare il baricentro dell’accumulazione dalla dimensione industriale a quella finanziaria. Per questo motivo – sebbene non intendiamo elevare il costrutto di *finanziarizzazione* a “paradigma” di un’epoca – il quadro esplicativo del declino del sistema industriale italiano è molto più esaustivo e convincente se si prende in considerazione lo slittamento dell’accumulazione verso una dimensione finanziaria.

È il lavoro a pagare le conseguenze più pesanti: sia nei termini di una progressiva dequalificazione, sia in quelli di una insostenibile perdita di potere d’acquisto. Come mostra la **figura 6**, la quota dei salari sul PIL italiano si è ridotta, fra il 1974 e il 2010, di circa 18 punti percentuali. Una enorme redistribuzione di ricchezza, dunque, si è prodotta: in senso chiaramente sperequativo. La riduzione della quota salari ha alimentato quella dei consumi improduttivi e degli investimenti finanziari. È un circolo vizioso del quale sinora non si intravede la fine, ma del quale si vedono assai chiaramente gli effetti; non ultimo dei quali il triste primato detenuto dall’Italia nell’andamento del coefficiente di Gini (**fig. 7**), che misura il grado di disuguaglianza interno a ciascun Paese.

Se il lavoro – il suo valore simbolico come il suo peso economico – è la vittima principale di questo processo, è dal lavoro, a nostro parere, che occorre iniziare a pensare una fuoriuscita possibile dalla pluridecennale crisi che stiamo attraversando. Non basterà “legare le mani” alla finanza – obiettivo di per sé estremamente ambizioso e tutt’altro che condiviso – ma occorrerà porre le basi regolative necessarie affinché le imprese tornino a essere non già un dispositivo di perseguimento dell’accumulazione finanziaria, ma un dispositivo di produzione nel quale il lavoro sia la *soggettività* fondamentale.

## RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- COLTORTI F. (1988), *Note sulle modificazioni della struttura finanziaria delle imprese italiane negli ultimi 20 anni*, in Banca d’Italia, *Ristrutturazione economica e finanziaria delle imprese. Atti del seminario*, (2 voll.), Banca d’Italia, Roma, vol. 2.
- FAVILLI P. (2009), *Il riformismo e il suo rovescio*, FrancoAngeli, Milano.
- FLIGSTEIN N. (1990), *The Transformation of Corporate Control*, Harvard University Press, Cambridge, Mass. (trad. it. *La trasformazione del controllo d’impresa*, Edizioni di Comunità, Torino 2001).
- FORMENTI C. (2013), *Utopie letali. Contro l’ideologia postmoderna*, Jaca Book, Milano.
- GALLINO L. (2003), *La scomparsa dell’Italia industriale*, Einaudi, Torino.
- GALLINO L. (2005), *L’impresa irresponsabile*, Einaudi, Torino; 2<sup>a</sup> ed. 2009.
- GUEST G., MACQUEEN K.M., NAMEY E.E. (2012), *Applied Thematic Analysis*, Sage, London.
- MAGGI B. (2001), *Le tendenze del post-fordismo: una interpretazione possibile tra teoria dell’organizzazione e sociologia del diritto*, in Ferrari V., Ronfani P., Stabile S. (a cura di), *Conflitti e diritti nella società transnazionale*, Congresso Internazionale di Sociologia del Diritto, Courmayeur 1988, Angeli, Milano.
- MARCHIONNE S. (2008), *A ciascuno il suo mestiere*, in F. Tamburini, *Storie di Borsa quotidiana*, Il Sole 24 Ore, Milano.
- MASINO G. (2005), *Le imprese oltre il fordismo. Illusioni, retorica, realtà*, Carocci, Roma.
- NEGRI A. (1989), *Fine secolo. Un’interpretazione del Novecento*, Manifestolibri, Roma; 2<sup>a</sup> ed. 2005.

PORTER M. (1985), *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, Free Press, New York (ed. it. *Il vantaggio competitivo*, Comunità, Milano 1987).

RIVA M. (1986), *E l’Italia scopre il capitale*, in “la Repubblica”, 11 marzo.

SALENTO A. (2003), *Postfordismo e ideologie giuridiche. Nuove forme d’impresa e crisi del diritto del lavoro*, FrancoAngeli, Milano.

SALENTO A., MASINO G. (2013), *La fabbrica della crisi. Finanziarizzazione delle imprese e declino del lavoro*, Carocci, Roma.

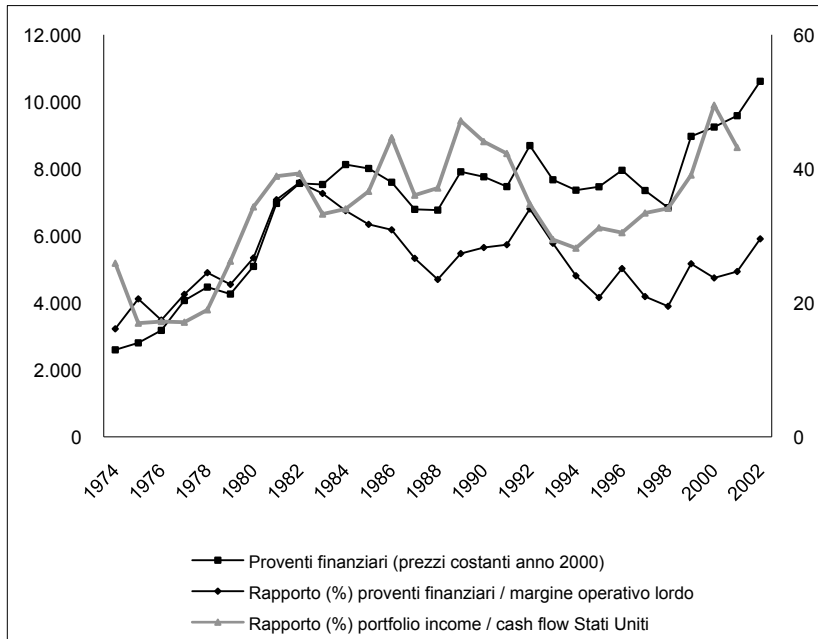
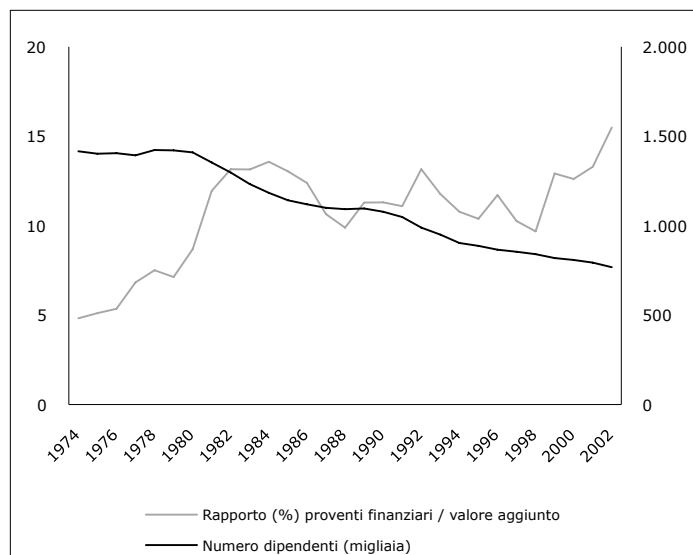


Fig. 1: Proventi finanziari 1974-2002 (campione di 980 società, migliaia di euro a prezzi costanti anno 2000); proventi finanziari in percentuale del margine operativo lordo, stesso campione (asse destro); portfolio income in percentuale del cash flow Stati Uniti (asse destro). Fonti: elaborazione su dati Mediobanca, dati cumulativi, statistiche storiche; Krippner 2011, fig. 4.





Reggio Emilia, 16 ottobre 2013

Fig. 2: Andamento del rapporto fra proventi finanziari e valore aggiunto e del numero dei dipendenti (in migliaia) 1974-2002 (campione di 980 società). Fonte: elaborazione di dati cumulativi serie storica Mediobanca.

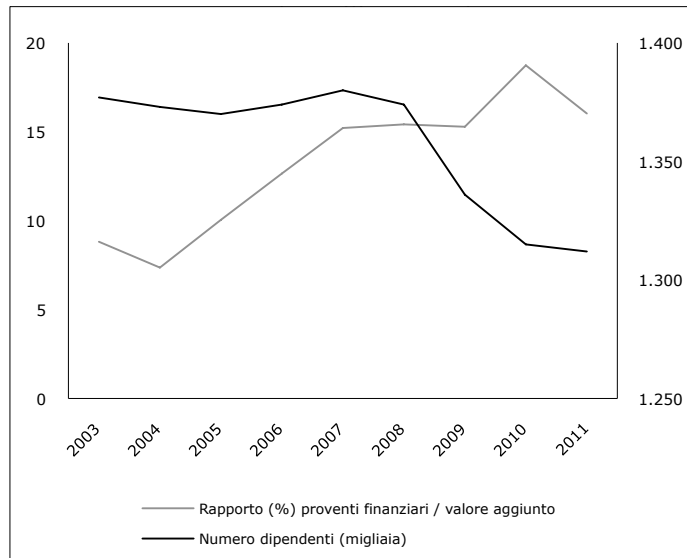


Fig. 3: Andamento del rapporto fra proventi finanziari e valore aggiunto e del numero dei dipendenti (in migliaia) 2003-2011 (campione di 2.032 società). Fonte: elaborazione di dati cumulativi 2012 Mediobanca.

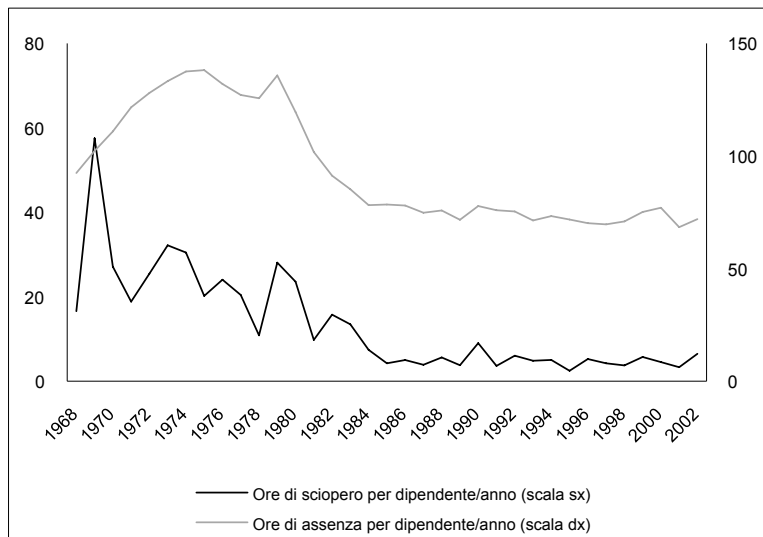


Fig. 4: Ore di sciopero (asse sinistro) e di assenza (asse destro) per dipendente/anno 1968-2002 (campione di 980 società). Elaborazione su dati cumulativi Mediobanca.

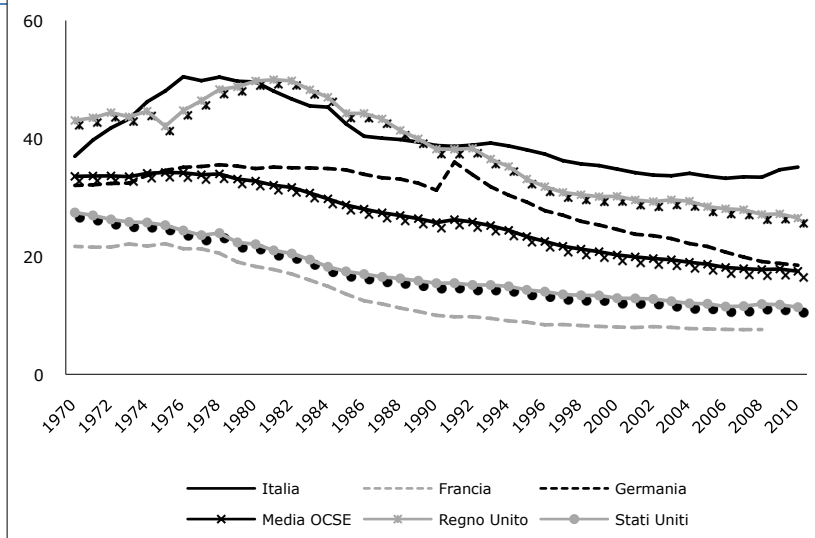


Fig. 5: Densità sindacale (%) in alcuni paesi OCSE e media OCSE 1970-2010. Fonte: OCSE.

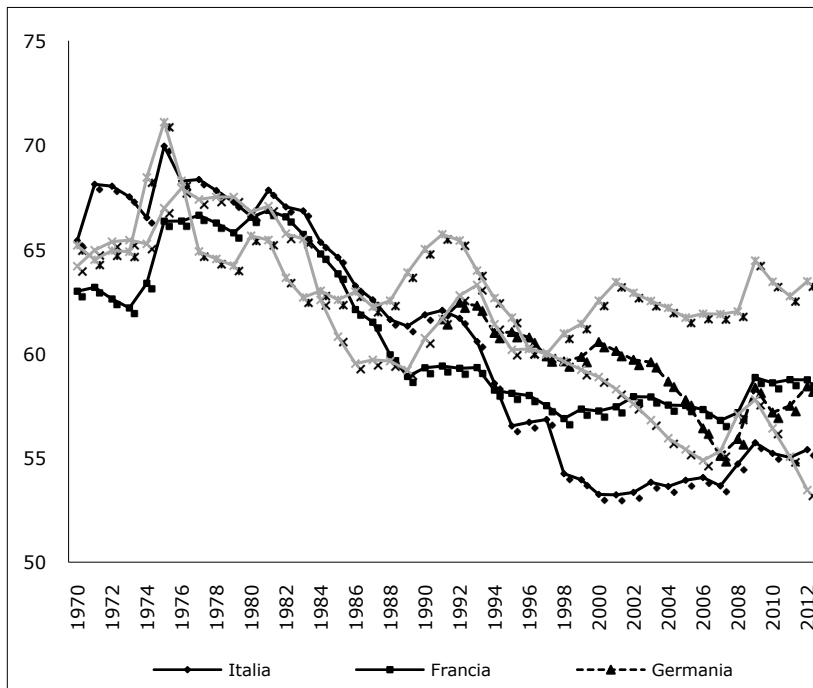


Fig.6: Quota salari su PIL in alcuni paesi OCSE 1970-2012. Fonte: Ameco.

Reggio Emilia, 16 ottobre 2013

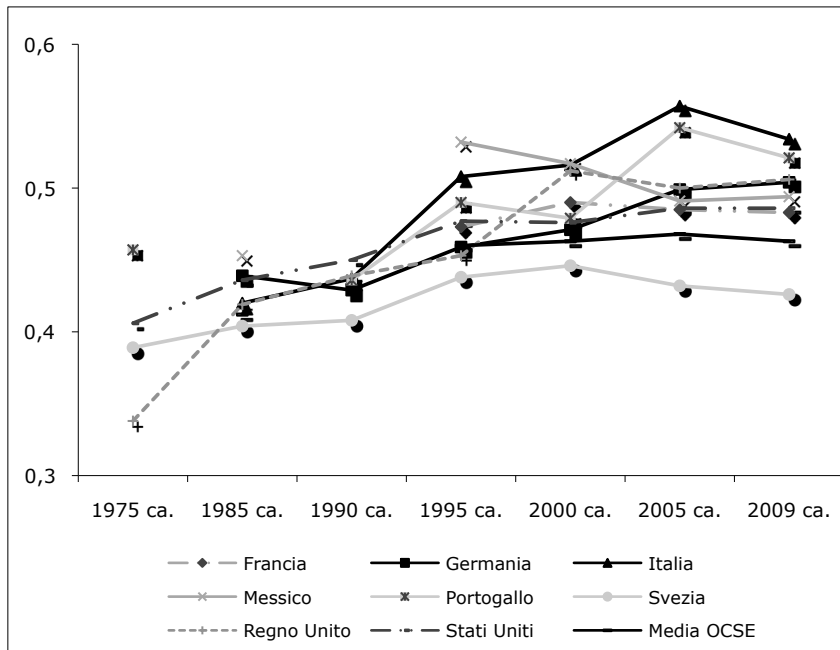


Fig. 7: Andamento del coefficiente di Gini in alcuni paesi OCSE e media OCSE, 1975 ca.-2009 ca. Fonte: OCSE.