

Recensioni:

GALLINO, Luciano, *L'impresa irresponsabile*, Torino, Einaudi, 2005, pp. 271; ROSSI, Guido, *Il conflitto epidemico*, Milano, Adelphi, 2003, pp. 143; ID., *Il gioco delle regole*, Milano, Adelphi, 2006, pp. 118.

Finanziarizzazione del capitale, fusioni e scandali societari, illegalità d'impresa. Le distorsioni del capitalismo nell'era della globalizzazione analizzate da Luciano Gallino e Guido Rossi.

A cura di Alessandro PETRALIA*

Introduzione

Luciano Gallino, attualmente il maggior sociologo del panorama accademico italiano e Guido Rossi, giurista ed esperto di economia che ha ricoperto parecchi incarichi istituzionali, si sono occupati negli ultimi anni, da angolazioni e punti di vista differenti, di temi importanti connessi alla globalizzazione economica dell'ultimo trentennio.

La scottante attualità rappresentata dagli scandali societari dell'ultimo decennio è certamente una delle motivazioni fondamentali che stanno alla base della stesura degli scritti qui presi in considerazione, ma costituisce allo stesso tempo un appiglio "privilegiato" per un'analisi più generale di alcune delle dinamiche essenziali che caratterizzano la fase economica attuale. La finanziarizzazione del capitalismo, l'emergere di una diffusa illegalità e irresponsabilità d'impresa, l'impotenza dimostrata dal diritto nel vano tentativo di regolare le nuove forme che ha assunto l'economia di

mercato, la "istituzionalizzazione" di un conflitto di interessi che diventa epidemico; questi ed altri sono alcuni dei temi più importanti analizzati dai due studiosi.

Tentiamo qui di fornire una sintesi ed un'interpretazione di tre delle loro opere più recenti – *L'impresa irresponsabile* di Luciano Gallino e *Il conflitto epidemico e il Gioco delle regole* di Guido Rossi – con l'intento di affiancare all'analisi teorica qualche esempio tratto da alcuni eventi che hanno "popolato" le cronache degli ultimi anni.

GALLINO, Luciano, *L'impresa irresponsabile*, Torino, Einaudi, 2005.

Luciano Gallino, attuale professore emerito di sociologia presso l'università di Torino, dà un'interpretazione storica, politica, sociale ed economica della diffusione su larga scala di comportamenti illegali, scorretti e appunto irresponsabili da parte di un numero sempre maggiore di imprese, nell'ambito del capitalismo finanziario degli ultimi decenni del XX secolo e nei primi anni del XXI secolo.

Si definisce irresponsabile un'impresa che, al di là dei minimi obblighi di legge, ritiene di non dovere rendere conto alle autorità e più in generale all'opinione pubblica delle conseguenze sociali, economiche ed ambientali delle proprie attività.

L'irresponsabilità d'impresa riguarda diversi ambiti e diversi aspetti del vivere quotidiano degli individui e delle comunità (locali, nazionali e sopranazionali) e comporta una vasta serie di costi umani, sociali, ambientali ed economici; un'impresa può agire in maniera irresponsabile nei confronti dei propri addetti e impiegati, ricorrendo ai licenziamenti o (nei paesi in cui ciò non è possibile a causa di un avanzato diritto del lavoro) ad una "selvaggia" precarizzazione del lavoro oppure "offrendo" condizioni di lavoro poco salubri e senza le adeguate misure di sicurezza. Può assumere comportamenti scorretti nei confronti dei propri azionisti (soprattutto i piccoli azionisti) o dei così detti *stakeholders*, cioè di tutti coloro che, come i fornitori, le comunità locali, i creditori, pur non detenendo azioni dell'azienda, sono interessati al suo operato, approntando operazioni finanziarie rischiose, manipolando (in maniera fraudolenta o formalmente corretta) i bilanci, facendo aumentare artificialmente il valore delle azioni, compiendo cioè tutta una serie di azioni che mettono a repentaglio i redditi degli investitori e dei diversi portatori di interesse. Può essere irresponsabile nei confronti dell'ambiente inquinando, realizzando catene di creazione del valore disperse nel mondo e molto dispendiose in termini energetici e di trasporti utilizzati, causando in alcuni casi veri e propri disastri ambientali. Può essere scorretta nei confronti dello

Stato, evadendo le tasse in maniera apertamente illegale oppure ricorrendo ai così detti paradisi fiscali, determinandone così il collasso delle politiche sociali e di *Welfare state*.

Può essere infine irresponsabile nei confronti delle comunità locali in cui i comparti produttivi si trovano ad operare.

L'irresponsabilità dell'impresa non è una novità assoluta e connessa esclusivamente al capitale finanziario; in tutta la storia del capitalismo non è infatti difficile trovare casi di imprese che hanno agito in maniera irresponsabile, causando disagi a vari livelli e in diversi ambiti. Tuttavia il dato incontrovertibile è che a partire dalla metà degli anni '70 si assiste, nei paesi a capitalismo maturo, a un proliferare e ad un moltiplicarsi di imprese che agiscono in maniera irresponsabile; proprio negli anni in cui il capitale finanziario, che affonda le sue radici alle origini del sistema capitalista, passa da un ruolo ausiliare al ruolo di protagonista assoluto dell'economia di mercato, l'irresponsabilità d'impresa viene eretta a sistema, a modello di conduzione d'azienda.

Tale "salto di qualità" nelle modalità di gestione aziendale è strettamente connessa al contemporaneo mutamento storico avvenuto nell'ambito del governo dell'impresa, che vede un ritorno in primo piano della proprietà nel processo di governo delle imprese.

Si tratta di uno dei più importanti mutamenti della storia economica recente, che si riassume nel passaggio dal *capitalismo manageriale produttivista* al *capitalismo manageriale azionario*, dove, nel primo caso all'interno del processo di governo d'impresa prevale la componente manageriale, nel secondo caso la componente della proprietà.

Durante il capitalismo del compromesso fordista-keynesiano, che ha dominato la scena mondiale dagli anni '20 agli anni '70 del secolo scorso, nel governo dell'impresa si era dunque verificato un prevalere della componente manageriale, rispetto a quella della proprietà, la quale si "accontentava" di vedere crescere anche nel lungo periodo i profitti e le rendite del proprio capitale, senza intervenire direttamente nelle politiche d'impresa.

Avendo un ampio margine di manovra e non subendo pressioni dirette da parte della proprietà, i *top manager* adottavano strategie d'impresa atte a promuovere in primo luogo gli interessi dell'azienda e quindi indirettamente della proprietà; ciò si traduceva concretamente in politiche industriali di ampio respiro miranti a fare crescere l'azienda allargando l'attività produttiva, aumentando l'impiego di forza lavoro e puntando molto sull'innovazione e la ricerca. Un sistema, quello del capitalismo manageriale produttivista, che faceva aumentare i profitti attraverso uno sviluppo ad alta intensità di capitali e di lavoro.

A partire dagli anni '70 si assiste però al mutare degli assetti raggiunti nel cinquantennio precedente; dal capitalismo manageriale produttivista si passa al capitalismo manageriale azionario, caratterizzato da un ritorno in primo piano della componente della proprietà nel processo reale di governo dell'impresa, mutamento che non spazza via la figura del manager ma ne riplasma profondamente le funzioni.

Tale rinnovato protagonismo della proprietà è largamente dovuto al calo dei profitti verificatosi a partire dalla fine degli anni '60 in tutta l'area del capitalismo avanzato, calo al quale i grandi proprietari, coloro cioè che detengono le maggiori quote di azioni delle aziende, reagiscono imponendo una dura disciplina a quei manager che fino a qualche tempo prima avevano agito con un maggiore grado di autonomia.

Tale disciplina è imposta in alcuni casi con metodi "repressivi", licenziando (o minacciando di farlo) oppure tramite scalate ostili, ma soprattutto ancorando gli interessi dei manager a quelli dei proprietari; per quest'ultimo fine lo strumento principe diviene un nuovo regime retributivo, che viene strettamente legato alla massimizzazione del valore azionario. La parte maggiore dei compensi per i *top manager* non è più cioè rappresentata dallo stipendio fisso, che diventa una voce secondaria, ma dai ricavi derivati dagli *stock grants* e dagli *stock options*, cioè opzioni sulle azioni delle stesse società per le quali i manager lavorano. In tal modo il manager ha tutto l'interesse a impostare la propria attività e il proprio lavoro al fine di fare crescere il valore delle azioni di cui per contratto diviene proprietario.

Proprio in forza di tale dinamica si parla di capitalismo manageriale azionario e non più produttivista; un capitalismo cioè in cui la creazione di profitti non è più legata direttamente all'ampliamento della produzione di beni e servizi tangibili, ma alla creazione di valore borsistico, che grazie alle ITC può essere perseguito con operazioni finanziarie, che hanno sempre meno a che fare con la realtà delle attività produttive.

Nel nuovo modo di regolazione del capitalismo postfordista, accanto al rinnovato protagonismo della proprietà bisogna considerare un altro importantissimo elemento ad esso strettamente collegato; l'emergere indiscusso e pervasivo, all'interno dell'assetto proprietario, del ruolo degli investitori istituzionali. Con questa etichetta si definiscono quegli attori economici che, pur avendo finalità e attività diverse, investono la maggior parte dei propri capitali in partecipazioni azionarie; ci riferiamo ai fondi pensione, alle assicurazioni e ai fondi comuni d'investimento.

Caratteristica fondamentale di tali attori economici è la richiesta di una forte valorizzazione del loro capitale azionario nel brevissimo periodo; dati statistici dimostrano infatti come gli investitori istituzionali non tengano, nel migliore dei casi,

in portafoglio la stessa azienda per più di due anni, essendo di solito la durata del rapporto con ogni singola azienda calcolabile in pochi mesi.

Se si pensa che le azioni delle prime cinquanta aziende americane sono per il 58% in mano ad investitori istituzionali, ci si rende conto di quale impatto essi abbiano in generale sul sistema capitalistico contemporaneo e sul processo di governo dell'impresa.

La massimizzazione del valore per gli azionisti diventa così la nuova ortodossia per l'attività dei manager; il breve termine una scadenza improrogabile e incombente.

Nell'attuale fase di crescente finanziarizzazione del capitalismo la borsa ormai decide le sorti delle grandi aziende; i grandi azionisti non aspettano di ricavare la maggior parte dei profitti dai dividendi derivanti dall'attività di produzione e commercializzazione di beni e servizi tangibili dell'azienda, ma desiderano soprattutto l'utile immensamente maggiore che può derivare dalla crescita del valore delle azioni.

In tale ottica i mezzi di creazione del profitto divengono meramente finanziari; acquisizioni, fusioni, scalate tendono a far salire il valore delle azioni scorporandolo dalla reale attività produttiva, che assume una funzione secondaria di annuncio (con "buona pace" per le politiche occupazionali, la cui stagnazione o retrocessione porta indirettamente alla precarizzazione del mercato del lavoro).

Le relazioni trimestrali o semestrali elaborate dai manager annunciano cioè forti profitti derivanti dalle attività produttive; tali annunci, sebbene spesso sono parziali e poco chiari, se non decisamente fraudolenti, hanno la funzione di spingere gli investitori ad acquistare azioni, facendone così salire il valore; si avviano meccanismi di mimesi economica per cui anche i piccoli investitori si affrettano in gran numero ad acquisire azioni determinando un'ulteriore crescita del titolo. Il meccanismo della creazione del valore per gli azionisti è così compiuto.

Tali modalità di agire costituiscono il principale veicolo per l'ascesa generalizzata delle imprese socialmente irresponsabili. Gli scandali degli anni 2000 hanno infatti messo brutalmente in luce i difetti, le aporie e le contraddizioni di un sistema di valorizzazione del capitale che negli anni '90 sembrava mostrare infinite possibilità di espansione.

Lo scandalo Enron, il colosso energetico americano, è esemplificativo di molte delle dinamiche fin qui esposte in via teorica; i manager della società, la cui principale attività era l'estrazione di petrolio, per molti anni hanno gonfiato in maniera fraudolenta le previsioni di bilancio sulla base di analisi dei giacimenti petroliferi, che altrettanto fraudolentemente riportavano dati falsi sulle reali riserve di petrolio che il gruppo gestiva. Al momento in cui è trapelata la notizia che tali riserve erano in realtà

pressoché esaurite, il titolo delle azioni ha cominciato a subire un crollo verticale, bruciando così svariati miliardi di dollari; i manager e alcuni grandi proprietari, consapevoli delle reali condizioni dell'azienda, avevano però già provveduto a vendere di nascosto le loro azioni un attimo prima del crollo, realizzando così profitti esorbitanti a discapito di un numero vastissimo di piccoli azionisti e risparmiatori, che hanno visto letteralmente svanire in un attimo i risparmi di buona parte della loro vita.

Il sistema politico americano ha cercato di difendersi, innalzando la pena prevista per il falso in bilancio da cinque a venti anni; l'esatto contrario di quello che avveniva in Italia, il cui governo depenalizzava il falso in bilancio negli stessi mesi in cui la Parmalat annunciava il suo crack, dichiarando l'insolvenza per un numero enorme di obbligazionisti.

Comportamenti altrettanto scorretti, come già detto, sono quelli legati per esempio alla delocalizzazione delle attività produttive aventi come scopo lo sfruttamento di manodopera, sia in termini di salari che di condizioni di lavoro e di sicurezza, nei paesi dove non esistono leggi sul diritto del lavoro e forze sindacali.

Da non sottovalutare anche l'esternalizzazione degli altissimi costi ambientali che comportano molte delle attività dei gruppi più grossi e più importanti del mondo.

E' da sottolineare però che molti dei comportamenti che abbiamo definito irresponsabili non costituiscono reato per le legislazioni dei paesi più avanzati e che quindi dal punto di vista formale non c'è coincidenza tra impresa irresponsabile ed impresa illegale; un'impresa può cioè agire in maniera assolutamente legale, adottando comportamenti che in sede di analisi economica e sociale abbiamo definito irresponsabili.

Luciano Gallino conclude la sua analisi sostenendo che non si può parlare di RSI (Responsabilità Sociale d'Impresa) senza ancorarla ad una riforma del governo dell'impresa e che tale riforma non può che realizzarsi attraverso lo strumento legislativo, superando la fase del volontarismo finora rivelatasi incapace di incidere sulle dinamiche economiche e sociali reali.

ROSSI, Guido, *Il conflitto epidemico*, Milano, Adelphi, 2003.

Guido Rossi, affermato giurista ed economista, affronta con questo libro (pubblicato nel 2003) il tema scottante ed attualissimo – ricordiamo che il caso Enron risale al Dicembre 2001, mentre lo scandalo Parmalat sarebbe emerso di lì a poco – del conflitto di interessi che caratterizza il capitalismo finanziario dominante nell'epoca della

globalizzazione, con uno stile sobrio, improntato alla razionalità e all'analisi, senza sventolare soluzioni definitive, ma prospettando con una certa dose di pessimismo un ventaglio di possibili rimedi, chiarendone pro e contro, luci e ombre.

Il conflitto di interessi non è una novità assoluta del capitalismo finanziario, ma è piuttosto una caratteristica primordiale del capitalismo e della stessa economia di scambio.

L'economia di mercato è di per se contrapposizione e conflitto di interessi che generalmente viene risolta attraverso l'istituto del contratto: ognuno degli attori tende ad ottenere un profitto dalla transazione che si accinge ad effettuare e il contratto risolve tale intreccio di volontà permettendo lo scambio.

L'anomalia viene ad introdursi nel momento in cui uno dei due attori, solitamente il venditore, è in possesso di un numero di informazioni molto superiore rispetto a quello del venditore; tale incongruità viene ad inficiare la trasparenza del contratto. Ne consegue uno squilibrio a favore di uno dei due attori, squilibrio che determina il prevalere degli interessi di uno dei due attori.

La conseguenza di tale squilibrio è la sopraffazione di un portatore di interessi su di un altro e l'innescarsi di una dinamica perversa capace di istituzionalizzare le disparità e minare nel lungo periodo lo stesso funzionamento del mercato. Questa è l'essenza del conflitto di interessi (con cui non intendiamo la compatibilità di incarichi istituzionali con la proprietà di diverse imprese).

Se dunque il conflitto di interessi è da sempre endemico al sistema capitalista, il mutamento che d'altra parte si sta verificando nell'ultimo ventennio, è il divenire epidemico dello stesso, la sua pervasività e istituzionalizzazione nell'economia e società contemporanea.

Se infatti la normale contrapposizione di interessi fra singoli è facilmente risolvibile tramite l'istituto del contratto, l'efficacia di questo è invece minata nel momento in cui i contraenti non sono più attori singoli, ma collettivi; quando infatti gli interessi in gioco non sono più individuali ma passano a essere collettivi, e riguardano intere categorie e i loro diritti (cioè lavoratori, consumatori, risparmiatori da un lato, proprietari, grandi azionisti, investitori istituzionali dall'altro) l'autotutela contrattuale non basta a evitare che lo strapotere dei forti schiacci gli interessi dei deboli. In conseguenza di tali dinamiche l'attuale introduzione nel diritto societario dei paesi avanzati del massimo di libertà contrattuale, dal punto di vista della sicurezza socio-economica del cittadino, non si profila come una riforma positiva ma come una controriforma per molti versi pericolosa.

Il mercato è una realtà che certamente non coincide con la sua struttura giuridica; va oltre, la supera e non riesce a farsi ingabbiare dai tentativi messi in atto dal legislatore per regolarlo. Tuttavia il diritto e le legislazioni dei paesi a capitalismo maturo avevano tentato (e per alcuni aspetti erano riusciti) di regolare e contenere le distorsioni del capitalismo industriale e commerciale, soprattutto a partire dagli anni '30 in seguito allo shock costituito dalla crisi del '29.

Ma di fronte al prevalere ormai quasi trentennale del capitalismo finanziario il diritto, anche per effetto della dilagante ideologia neoliberale che pervade le istituzioni chiave del capitalismo mondiale, a partire dal F.M.I., si è dimostrato assolutamente inerte di fronte alle grosse contraddizioni che lo caratterizzano in maniera strutturale.

Un grado altissimo di conflitto di interessi caratterizza infatti la struttura del capitalismo finanziario, che trova nell'istituzione della borsa il suo peno fondamentale; piramidi di controllo, partecipazioni incrociate, gruppi di società, il sistema retributivo basato sugli stock options, bilanci manipolati sono tutti elementi strutturali del capitalismo finanziario che costituiscono altrettanti casi di conflitto di interesse. Altro esempio macroscopico è quello costituito dalle società di revisioni dei conti, che da un lato dovrebbero vegliare sulla redazione dei bilanci delle imprese dall'altro prestano alle stesse tutta una serie di servizi legali e fiscali.

Tali contraddizioni, che sono emerse negli anni 2000 in seguito ai grandi scandali societari che hanno travolto i risparmi di migliaia di piccoli investitori e risparmiatori, tendono a minare un elemento base dell'economia di mercato, la fiducia, senza la quale è lo stesso sistema capitalista che rischia di incepparsi.

A tal proposito la proliferazione di codici di autoregolamentazione da parte delle imprese si è rivelata una soluzione assolutamente inefficace. Il codice di autoregolazione pone infatti problemi di duplice natura; una prima tipologia di problemi riguarda la consistenza e la coerenza normativa e nomologica dei codici, cioè la correttezza sostanziale delle norme in essi contenute, che in alcuni casi disattendono le aspettative di garanzia e di sicurezza nutrite dagli investitori, dai risparmiatori e in generale dagli *stakeholders* (cioè di tutti i portatori di interesse nei confronti di una data impresa quali i creditori, i fornitori, i dipendenti e le comunità locali).

Il secondo ordine di problemi riguarda l'efficacia e l'effettività dei codici di autoregolamentazione, che spesso si sono rivelati operazioni di *maquillage* dietro le quali le aziende hanno continuato ad agire in maniera rischiosa ed irresponsabile. Tali codici nella maggior parte dei casi non hanno avuto alcuna effettiva capacità di regolare il comportamento delle imprese in mancanza di diritti societari saldi e forti all'interno dei singoli Stati.

Tuttavia anche il diritto societario dei paesi sviluppati, sebbene sembri essere in via teorica la strada più efficace, si è rivelato incapace di arginare la pratica sempre diffusa dell'illegalità connessa al prevalere del capitalismo finanziario.

Gli straordinari sviluppi avvenuti negli ultimi decenni nell'ambito della tecnologia informatica, che hanno reso possibile il fenomeno della globalizzazione, hanno infatti ulteriormente eroso le possibilità delle legislazioni nazionali di regolare e correggere le contraddizioni del mercato finanziario, che per sua natura tende ad agire a livello transnazionale.

L'attività e le dinamiche delle grandi aziende transnazionali sfuggono dunque ai tentativi di controllo messi in atto dai singoli paesi. Le possibilità di recuperare tale gap sono state ancorate fino ad ora al principio di extraterritorialità; secondo tale principio quando un'azione svolta all'estero è illecita e ha effetti negativi all'interno di un paese i colpevoli vengono giudicati all'interno di questo e secondo le leggi di questo. Anche se ci sono alcune sentenze del tribunale internazionale dell'Aja che hanno permesso l'attuazione di tale principio, le difficoltà e i rischi connessi ad esso sono molteplici e gravi. Innanzitutto il fatto che una determinata azione può essere legale in un paese e illegale in un altro, in secondo luogo tutta una serie di rischi e intermittenze legate alla diplomazia e alla politica internazionale.

Un'alternativa al principio dell'extraterritorialità viene ravvisata da alcuni studiosi nella possibilità dell'affermarsi di una "governance" globale del mercato, che affiderebbe il controllo dell'economia globale a una rete di autorità o agenzie di controllo a livello nazionale, le quali agirebbero in maniera del tutto autonoma di fronte ai rispettivi governi. Una teoria che presenta alcune lacune, non ultima quella derivante dal fatto che le indicazioni fornite dalle agenzie di controllo dovrebbero comunque essere sanzionate dagli Stati di riferimento.

Ultima e più convincente ipotesi è quella di affidare il controllo del mercato finanziario globale a un'autorità sopranazionale, che affiancando istituzioni come il WTO, l'FMI e la Banca Mondiale, avrebbe capacità di sanzionare le infrazioni del diritto civile perpetrate dai singoli soggetti economici scavalcando le singole entità statali. Ipotesi molto affascinante, ma che attualmente sembra utopistica data la crisi degli organi internazionali a partire proprio dall'ONU all'interno della quale dovrebbe essere creata la nuova autorità sopranazionale, la quale per avere una qualche autorevolezza dovrebbe essere sancita da un accordo internazionale vasto e multilaterale.

ROSSI, Guido, *Il gioco delle regole*, Milano, Adelphi, 2006.

In questa pubblicazione Guido Rossi si occupa dell'irrazionale proliferazione di leggi che, tentando di inseguire la rapida evoluzione del capitalismo finanziario, si è trasformata in un vero e proprio "gioco delle regole", che tende a minare l'efficacia stessa del diritto.

Una modica dose di conflitto di interessi è dunque connaturata allo scambio delle merci e al mercato, ma ad un certo punto in avanti esso tende a superare la soglia di tolleranza, che permette al capitalismo di reggersi come sistema. Nella storia del capitalismo mondiale lo scavalco di tale soglia comincia verificarsi quando le banche, da semplici "compagne di viaggio delle aziende" si trasformano in attori di primo piano del capitalismo, che data la sua rapida crescita si era trovato a ricercare nuove risorse finanziarie necessarie per una sua ulteriore espansione. La crisi del 1929 è il paradigma più famoso (anche se non l'unico) delle nuove dinamiche innescate da una incipiente finanziarizzazione del capitale; una "normale" crisi sovrapproduzione viene amplificata dalla notevole esposizione delle imprese nei confronti delle banche, che per tenere alto il valore delle azioni delle imprese debentrici, ne acquistavano azioni e convincevano i propri clienti a fare lo stesso innescando così un *crack* che ha avuto conseguenze disastrose su tutto il globo per diversi anni.

Nell'ambito della globalizzazione degli ultimi decenni del '900 lo strapotere e la predominanza raggiunta del capitale finanziario hanno portato il conflitto di interessi a superare di gran lunga la suddetta soglia di tollerabilità; gli scandali degli anni 2000, a partire dal caso Enron fino a quello Parmalat, passando per molti altri *crack* simili, ne sono la dimostrazione lampante e hanno posto tale tema all'attenzione generale.

Il capitalismo oltre a produrre merci, ha proposto e propone schemi di pensiero, uno dei quali è la teoria che vede nella possibilità di contrattare liberamente da parte degli attori economici la soluzione delle aporie e contraddizioni dell'economia di mercato. In un rapporto contrattuale ad essere messi in contatto sono un mandante e un mandatario, entrambe portatori di legittimi interessi che in teoria vengono regolati dal contratto: in realtà spesso, a causa di dinamiche politiche, economiche, sociali e culturali, gli interessi del mandatario vengono a sovrapporsi e a prevalere rispetto a quelli del mandante. Nei processi reali infatti spesso entrano in gioco interessi collettivi e attori terzi rispetto ai contraenti, come nel caso delle società per azioni o nei rapporti cittadino-istituzioni bancarie, e il semplice contratto, a causa dei reali rapporti di forza

messi in campo, non riesce a tutelare l'interesse generale e spesso, se non rafforzato da un'apposita legislazione, sancisce situazioni di predominio e di conflitto di interessi squilibrato.

I contrattualisti del giorno d'oggi tendono a non riconoscere cioè il fatto che l'istituto del contratto, senza un'adeguata cornice normativa (senza la quale tra l'altro non potrebbe esistere la stessa figura giuridica del contratto) non è in grado di assicurare il raggiungimento dell'interesse generale, che secondo i teorici neoliberali è insito allo stesso sistema di mercato libero da qualsiasi regolamentazione.

Il dilagare a diversi livelli e con diverse modalità dell'illegalità, che caratterizza l'attuale ascesa del capitale finanziario e che spesso tende a nascondersi dietro le teorie contrattualiste, ha fatto sì che sia in sede accademica sia in sede politica e istituzionale si insista sulla necessità di disegnare nuove regole del gioco. In realtà l'iperattività legislativa verificatasi negli ultimi decenni fa pensare all'innescarsi "perverso" di un vero e proprio "gioco delle regole" inutile e fine a se stesso. Quello che il diritto ha sempre fatto nei confronti del mercato è stato cercare di inseguirlo e di regolarlo a valle, essendo il mercato un'insieme di dinamiche che va sempre oltre la forma giuridica che il legislatore tenta di volta in volta di imporgli; il diritto contemporaneo sembra invece avere perso tale consapevolezza, sostituendola con un attivismo senza precedenti. Il risultato è che il capitalismo contemporaneo si ritrova "vittima" di un alluvione legislativa, che se da una lato vuole affermare i principi di libertà, dall'altro li stritola ripiegando su una concezione burocratica degli stessi, che tende sempre a far prevalere l'interesse del contraente più forte attraverso un proliferare di regole autoreferenziali, che non riescono a incidere sulla realtà sociali e sulle dinamiche economiche.

Accanto la proliferazione normativa, un altro elemento che contribuisce a complicare il gioco delle regole è l'uso massiccio di quello che viene considerato un nuovo strumento di regolazione: il codice etico. I siti internet di tutte le maggiori aziende hanno ormai la loro pagina dedicata al codice etico al quale dichiarano di attenersi (compreso quello della Enron prima del suo fallimento); in sede istituzionale e politica si fa a gara a chiedere alle imprese e agli enti economici (e non solo) di adottare codici di comportamento improntati alla moralità; ma il peggio è che anche in sede legislativa si è ricorso a "indicazioni" riferite alla morale collettiva.

In uno stato di diritto il reato è tale perché è codificato come tale dalla legge e solo da essa: tuttavia su questo fronte ci sono stati alcuni cedimenti legislativi poco incoraggianti. Il caso che ha suscitato più polemiche è quello relativo al *Sarbanes-Oxley Act*, tramite il quale il diritto americano tentava, in seguito al caso Enron, di difendersi dai comportamenti fraudolenti dei dirigenti delle *Corporations* (2002); in questo caso

la legge comprensibilmente porta da cinque a venti anni le sanzioni penali per il falso in bilancio. Tuttavia contestualmente il legislatore americano ammetteva l'insufficienza del provvedimento richiedendo all'organo di vigilanza sui mercati, la SEC, di verificare che le società quotate si dotassero di codici etici. Si tratta di un grave scivolamento della legge sul terreno dell'etica. Sebbene infatti la legge nasca da alcuni elementi etici, essa se ne separa necessariamente divenendo l'espressione dell'organo legislativo (nel caso delle democrazie, il parlamento) di uno Stato. La legge quindi nasce da elementi di etica ma può benissimo arrivare a contraddirli; il richiamo del legislatore alla morale è dunque comprensibilmente visto come un fallimento.

Il proliferare dei codici etici si presenta dunque come effetto e allo stesso tempo come motore del complicarsi del suddetto gioco delle regole: un codice etico non è infatti altro che un insieme di regole dietro le quali non vi è però il sostegno di norme sanzionatorie e punitive. Tale aspetto lascia ragionevolmente perplessi sulla reale efficacia dei codici etici rispetto alle reali dinamiche economiche e sociali del capitalismo finanziario. L'attuale ossessione nei confronti della sfera dell'etica e della morale (non solo in economia, ma nello sport, nella politica ecc.) sembra in fin dei conti essere uno degli elementi della confusione che caratterizza le dinamiche del capitalismo finanziario e della pratica diffusa e dilagante dell'illegalità ad esso contestuale; un ulteriore tassello quindi nel mosaico dell'attuale frammentazione (e di conseguenza inefficacia) del diritto.

L'attuale pluralismo degli ordinamenti e degli statuti societari sembra dunque rispondere e accompagnare la suddetta frantumazione delle regole e del diritto; ad esempio la recente riforma italiana del diritto societario ha seguito la tesi che le società di capitali devono potersi dotare di uno statuto nella più totale autonomia. Viene cioè privilegiata la libertà dei contraenti e viene accordato minor peso alle così dette norme inderogabili; la legislazione civile e la legge sulle società rinunciano cioè a prevedere la totalità delle norme di funzionamento interno delle società, le quali vi si dovrebbero adeguare senza potervi apportare modifiche sostanziali, per lasciare piena libertà di iniziativa ai contraenti nel deliberare le norme del governo delle società.

Conclusioni

La globalizzazione economica è stata oggetto, come ogni fase di transizione percepita in qualche modo come storica o epocale, di numerose analisi da parte di un'infinità di studiosi, afferenti a ogni scienza o disciplina; dall'economia alla giurisprudenza, dalla

sociologia all'antropologia, dalla filosofia alla storia sono state pubblicate analisi ed emanati giudizi che vanno dal più buio pessimismo al più abbagliante ottimismo.

Gli studiosi presi in considerazione, pur non schierandosi apertamente hanno teso a mettere in luce alcuni degli aspetti più deleteri della fase economica in cui viviamo, abbozzando elementi propositivi che però non sembrano fare trasparire un'eccessiva fiducia. Entrambi hanno infatti messo in evidenza l'inadeguatezza degli attuali apparati istituzionali, nazionali e sopranazionali, rispetto alla sfuggente fisionomia assunta dalle dinamiche più innovative dell'economia attuale.

* L'autore

Alessandro Petralia è dottore magistrale (Master's degree) in Storia d'Europa. Ha sempre prestato particolare attenzione alla storia politica d'Italia e i suoi ultimi interessi si focalizzano sulla storia della mafia e dell'antimafia, concretizzandosi in alcune ricerche sull'evoluzione della legislazione antimafia.

URL: <http://www.studistorici.com/2008/09/14/alessandro-petralia/>

Per citare questo articolo:

PETRALIA, Alessandro, «Recensione: GALLINO, Luciano, *L'impresa irresponsabile*, Torino, Einaudi, 2005; ROSSI, Guido, *Il conflitto epidemico*, Milano, Adelphi, 2003; ID., *Il gioco delle regole*, Milano, Adelphi, 2006: Finanziarizzazione del capitale, fusioni e scandali societari, illegalità d'impresa. Le distorsioni del capitalismo nell'era della globalizzazione analizzate da Luciano Gallino e Guido Rossi », *Diacronie. Studi di Storia Contemporanea*, 30 agosto 2008.

URL:< <http://www.studistorici.com/letture/recension/finanziarizzazione-del-capitale-di-petralia/>>

Diacronie Studi di Storia Contemporanea  www.studistorici.com

ISSN 2038-0925

Risorsa digitale indipendente a carattere storiografico. Uscita trimestrale. Autorizzazione n°8043 del Tribunale di Bologna in data 11/02/2010
redazione.diacronie@hotmail.it

Comitato di redazione: Marco Abram – Giampaolo Amodè – Jacopo Bassi – Alessandro Cattunar – Davide Chieragatti – Alice de Rensis – Barbara Galimberti – Deborah Paci – Alessandro Petralia – Fausto Pietrancosta – Martina Sanna – Matteo Tomasoni



Diritti: gli articoli di *Diacronie. Studi di Storia Contemporanea* sono pubblicati sotto licenza Creative Commons 2.5. Possono essere riprodotti a patto di non modificarne i contenuti e di non usarli per fini commerciali. La citazione di estratti è comunque sempre autorizzata, nei limiti previsti dalla legge.