

## Introduzione

Si definisce irresponsabile un'impresa che al di là degli elementari obblighi di legge suppone di non dover rispondere ad alcuna autorità pubblica e privata, né all'opinione pubblica, in merito alle conseguenze in campo economico, sociale e ambientale delle sue attività. Tra queste vanno considerate: le strategie industriali e finanziarie; le condizioni di lavoro offerte ai dipendenti nel paese e all'estero; le politiche dell'occupazione; il rapporto dei prodotti e dei processi produttivi con l'ambiente; l'impiego dei fondi che le sono stati affidati dai risparmiatori in forma di azioni o obbligazioni; la redazione dei bilanci; la qualità conferita ai prodotti; i rapporti con le comunità in cui opera; le localizzazioni o delocalizzazioni delle attività produttive; il comportamento fiscale. Inutile precisare che su questo metro esistono molte imprese che non si possono definire irresponsabili, né quelle qualificabili come tali lo sono tutte riguardo alle medesime attività o in uguale misura e durata.

Nondimeno, come attestano sia gli scandali societari susseguitisi dopo il 2000, dalla statunitense Enron alla francese Vivendi all'italiana Parmalat, sia le enormi perdite di capitale causate da strategie legalmente corrette e però avventate sotto il profilo economico e industriale, l'impresa che agisce in modo irresponsabile ha mostrato d'essere largamente presente nell'economia dei paesi sviluppati. Vi sono buoni motivi per ipotizza-

re che ai giorni nostri la sua diffusione sia la conseguenza d'un nuovo modello di governo dell'impresa affermatosi negli Stati Uniti, nell'Unione europea e in altri paesi durante gli anni '90, dopo un periodo piú che decennale di preparazione ideologica e organizzativa.

In tale periodo il percorso ascendente dell'impresa irresponsabile ha incluso due tappe principali. Anzitutto lo sviluppo d'una nuova concezione dell'impresa, fondata sulla massimizzazione a ogni costo, e a breve termine, del suo valore di mercato in borsa, quali che siano il suo fatturato o le sue dimensioni produttive. Una concezione che parrebbe favorevole a chiunque possenga anche una sola azione, se non fosse che nelle applicazioni pratiche durante gli anni '90 e nei primi anni 2000 essa ha stabilmente arricchito i proprietari di grandi quote azionarie e i manager che ne mettevano in opera le direttive, mentre i possessori di poche azioni o obbligazioni societarie hanno visto evaporare il loro valore con la stessa rapidità con cui l'avevano visto crescere, quando non hanno perso tutti i loro risparmi. In secondo luogo, al fine di affermare nella pratica la concezione del «valore per gli azionisti» sono stati modificati struttura e funzionamento degli organi di governo dell'impresa. All'interno di questi si è verificato il ritorno al potere diretto della proprietà, anche di tipo tradizionale – il capitalismo familiare – ma soprattutto di quello di nuovo tipo, rappresentato dagli investitori istituzionali: fondi pensione privati e pubblici, fondi d'investimento, compagnie di assicurazione.

È bene però ricordare che né il concetto né la realtà dell'impresa irresponsabile sono fenomeni originali del nostro tempo. La novità odierna consiste semmai nel fatto che dopo gli interventi susseguitisi nel corso del Novecento in Usa e nei paesi dell'Europa occidentale per regolare il capitalismo affinché generasse un minor numero di imprese irresponsabili, verso la fine del se-

colo il capitalismo è stato deregolato e ha ripreso a produrre in gran copia tal genere di imprese, sebbene in forme nuove. Negli Stati Uniti numerosi interventi volti a regolare il capitalismo per rendere piú responsabili le sue imprese furono avviati all'inizio del Novecento dal presidente Theodore Roosevelt (1901-1908). La stessa espressione *irresponsible corporation* s'incontra precisamente in uno dei suoi saggi e discorsi raccolti in volume nel 1913. In esso Roosevelt riassumeva le ragioni della battaglia che aveva condotto allo scopo di ricondurre le grandi imprese sotto il controllo della legge<sup>1</sup>. Cruciale fu, tra altri suoi atti legislativi, lo Hepburn Act, concepito per limitare lo strapotere delle compagnie ferroviarie. Interventi analoghi furono estesi e rafforzati negli anni '30, dopo la grande crisi, da un altro presidente ancora di nome Roosevelt (Franklin Delano, lontano parente del primo). Nell'Europa occidentale la regolazione del capitalismo fu intrapresa dai governi democratici del primo trentennio del dopoguerra – governi che erano non di rado d'orientamento conservatore o al piú di centro – nella scia di riflessioni e decisioni già prese durante il conflitto.

In parte a causa dei suddetti interventi legislativi, in parte per decisione calcolata della proprietà, il governo delle grandi imprese aveva assunto, all'incirca dagli anni '20 in poi, una conformazione diversa rispetto alle origini. Per la durata di quasi due generazioni i proprietari, coloro che posseggono pacchetti di azioni sufficienti a determinare i destini finanziari delle grandi imprese, avevano affidato il governo di queste ai manager, dirigenti professionalmente formati per gestire complesse organizzazioni produttive. È stata definita l'epoca del capitalismo manageriale. Grazie anche al concorso di fattori politici nazionali – la suaccennata presenza di governi decisamente regolatori – e internazionali, i manager che governavano le imprese riusci-

vano a garantire a un tempo profitti elevati e pace sociale. Per contro, la caduta dei profitti verificatisi tra gli anni '60 e '80 ha spinto i proprietari, nel decennio successivo, a intervenire sempre piú attivamente nel governo dell'impresa, sottoponendo i dirigenti a una rigorosa disciplina affinché elaborassero e applicassero strategie industriali volte a subordinare alla creazione di valore borsistico ogni altro interesse. Ivi compreso quello dei dipendenti e dei piccoli risparmiatori in possesso di azioni o obbligazioni.

Sul piano teorico l'idea non era nuova. Sin dagli anni '50 era stata avanzata da vari economisti, tra cui un premio Nobel d'origine italiana, Franco Modigliani. Dai primi anni '90 in poi, completato l'apprestamento del necessario quadro infrastrutturale e sovrastrutturale, per iniziativa dei proprietari essa è stata applicata in modo drastico al governo delle imprese. I massimi dirigenti, che chiameremo di qui in avanti manager per distinguerli dai dirigenti operativi, hanno continuato ad avere in questo una funzione centrale; tuttavia non piú nel ruolo di relativamente autonomi dottor Jekyll, quanto in quello di subalterni – seppur fastosamente compensati – mister Hyde<sup>2</sup>.

Tramite i nuovi manager gli scandali societari, i *corporate scandals* esplosi in Usa negli anni '90 e nei primi anni 2000 con centinaia di fallimenti oggetto di indagine giudiziaria, poi diffusisi anche in Europa, sono stati un prodotto diretto dell'impresa irresponsabile. Hanno esordito con l'improvviso fallimento della Enron (dicembre 2001), leader globale della produzione e distribuzione di energia, all'epoca settimo gruppo al mondo per valore di borsa, tre copertine di «Time» in pochi anni come la piú dinamica impresa del pianeta. In Europa si possono ricordare tra gli altri i casi Kirsch Media Group (Germania 2002), Royal Ahold (Olanda 2003), Vivendi (Francia 2002), sino al collasso dell'ita-

liana Parmalat (fine 2003), le cui dimensioni in termini di capitali dissoltisi – oltre 20 miliardi di euro soltanto in forma di debiti, obbligazioni incluse, che sarà quasi impossibile recuperare – hanno superato quelle della Enron.