

Bozza Mantovani CAPITOLO IV

L'IMPRESA NELL'ECONOMIA DI CONCORRENZA NELLA SOCIETÀ DI CAPITALISMO AVANZATO

PARTE I

L'AZIENDA, L'IMPRESA, LE ESTERNALIZZAZIONI

1 *L'azienda e l'impresa sono due nozioni distinte.* .

Le nozioni di azienda e di impresa sono differenti.

L' **impresa** è un'attività professionale organizzata per produrre o scambiare beni/servizi per trarne profitto o altri obiettivi connessi.

“Le imprese possono essere organizzate come imprese individuali o società di persone o società di capitali. Nelle imprese individuali e nelle società di persone solitamente i proprietari la gestiscono l'impresa. In società di capitali proprietari e manager sono spesso persone diverse.”¹

L'**azienda** è un complesso di beni (dipendenti, attrezzature , locali etc..) organizzati dall' imprenditore (proprietario di azienda o dal manager) per l'esercizio di un'attività economica. L'azienda è lo strumento con il quale l'imprenditore realizza gli scopi di una impresa.

Nella nozione di azienda ci son 2 componenti:

- 1) Complesso di Persone beni materiali e immateriali
- 2) Il complesso deve avere un organizzazione gestita da una persona che può essere il proprietario il manager,o l'imprenditore.

2 .L'impresa.

Un impresa può essere proprietaria di più aziende.

- 1) L'impresa può produrre con aziende proprie anche solo una parte dei beni che essa offre,
- 2) oppure non produrre nulla ma limitarsi a contratti con aziende che producono.

Analogamente, nessuna Pubblica Amministrazione produce interamente i servizi che offre. La PA molto spesso si avvale di contratti con aziende che offrono i suoi servizi La tendenza dell'economia di mercato e dell'economia pubblica è sempre più nella direzione

- 1) della specializzazione
- 2) nel decentramento dei processi produttivi,

al fine di realizzare la massima efficacia nei risultati e di comprimere i costi.

3. L'impresa: Rapporto gerarchico e costi delle transazioni.

L'economista Ronald Coase, premio nobel nel 1991 in un saggio seminale del 1937, sulla natura dell'impresa², *vuol fare da ponte tra la teoria economica classica che vuole che le risorse vengano allocate con il meccanismo del prezzo e l'organizzazione che dipende dall' imprenditore coordinatore.(p389) che alloca le risorse.*

L'azienda è un insieme complesso di divisioni del lavoro che devono essere integrate da un coordinatore che ne evita il caos.

¹ Varian H.R (2002) *Microeconomia* Venezia Cafoscarina ; p 310-311

² “The Nature of the Firm”, in *Economica* .

Il costo dell'organizzazione può essere ridotto ma non eliminato con l'aiuto di specialisti che vendono le informazioni con costi per le transazioni dei contratti (se si fanno contratti di lungo periodo si risparmia su singoli contratti annuali ma ci possono essere difficoltà di previsione).

La domanda che si pone Coase è come si determina la dimensione dell'impresa ?

Nell' economia classica ciò è determinato dall' appiattimento dei costi marginali.

Coase riprende la teoria di Knight che considera la dimensione dell' azienda continua ed illimitata con possibilità di arrivare a regimi di monopolio riducendo così i costi di produzione.. Coase non si pone il problema della dimensione dell'azienda in quanto l'azienda potrebbe fare anche altri prodotti collegati.

Coase si domanda perché non tutta la produzione è prodotta dalla grande azienda? La risposta dell' economista è che ci sono dei fattori da combinare ed integrare .

Coase inoltre si domanda quale sia la relazione fra imprenditore e lavoratore. E delinea due tipi di lavoratori: I primi sono quelli stipendiati che prendono ordini dall' imprenditore o chi per esso, mentre i secondi, denominati contractor vivono del frutto del loro lavoro ma con maggiori libertà e rischio.

L'economista ha posto un quesito:

- 1) perché in una impresa ³ certe attività sono interne ed altre attività invece vengono fatte all'esterno ?

Coase risponde in modo intuitivo, creativo, nella combinazione fra la struttura gerarchica della produzione (che serve in particolare per realizzare l'efficienza nelle attività complesse) e nella riduzione dei costi delle transazioni, che favorisce la esternalizzazione.

Per l'economista ci sono dei processi produttivi che hanno struttura gerarchica che devono essere interni all'azienda, mentre la struttura orizzontale può essere esternalizzata

Ma l'impresa, per le sue attività produttive, si avvale di una ampia quantità di forniture esterne all'azienda.

2 la seconda domanda di Coase è: Quali ragioni inducono a rinunciare ai vantaggi dell'organizzazione gerarchica? La risposta, per Coase, sta nei costi delle transazioni ossia nella dicotomia nei processi produttivi, fra

- 1) i rapporti verticali gerarchici con cui un datore di lavoro fa produrre ai suoi dipendenti i beni o servizi aziendali
- 2) i rapporti orizzontali, di scambio, con cui egli gestore compra i beni e servizi dal di fuori, facendo a meno dell'azienda.

Il caso limite di una impresa priva di azienda, non è molto frequente, per una produzione che voglia essere di qualità, (per certi lavori impegnativi ci sono dei contractor che acquistano pezzi da varie ditte e le mettono assieme ad esempio nel gassificatore il gassificatore interno viene fatto da un'azienda americana la turbina per trasformare il vapore in energia viene fatta da un'azienda londinese, altri macchinari vengono prodotti in Croazia etc) in quanto

– a) per certe produzioni, vi è una fase di **assemblaggio materiale**, in cui varie componenti vengono assemblate simultaneamente e per farlo occorrono squadre di persone che lavorano una accanto all'altra, e se non vi è un soggetto che le coordina la produzione va nel caos dell'inefficienza.

–b) per certe produzioni vi è una fase di **trasformazione di materie prime** o semilavorati, in cui si impiegano macchine costose e complicate, che richiedono, per la loro gestione, l'opera di almeno una squadra di persone, che vanno coordinate e se non c'è un capo responsabile c'è inefficienza.

–c) per certe produzioni, ricorrono **entrambe** le circostanze.

³ Per la verità il termine “firm”, etimologicamente , si riferisce a una compagnia, di cui i soci hanno la “firma”. Quindi, originariamente, esso riguarda l'impresa. Ma l'analisi di Coase si riferisce all'organizzazione produttiva dell'impresa, quindi alla problematica dell'azienda.

Lo scambio non può sostituire integralmente la *produzione* all'interno dell'impresa come azienda, perché la gerarchia per attuare il coordinamento fra i fattori produttivi è indispensabile per produrre e affinché essa sia efficiente occorre che ci sia un proprietario del risultato del coordinamento così attuato.

E' però concepibile l'impresa *commerciale*, che opera solo con un sito internet.

4 *La produzione può avvenire senza aziende. I costi fissi*

Un'impresa di produzione potrebbe svolgere la sua produzione senza proprie aziende ma con aziende e persone esterne che svolgono un lavoro autonomo

La prima osservazione che si deve fare sta nel fatto che ci sono anche

- 1) i problemi inerenti ai costi fissi dell'utilizzo dei macchinari
- 2) e quelli del trasporto dei materiali.

C'è il grosso tema dello sfruttamento dei costi fissi delle attrezzature, tramite l'ampliamento della produzione, che dà luogo alle economie di scala nell'impresa e nell'industria in cui essa opera, cioè a costi unitari decrescenti nell'impresa e nell'industria⁴. Il *know-how* viene applicato e sviluppato di continuo e su larga scala e gli stessi impianti possono essere utilizzati per fornire diversi clienti (stessi impianti per più clienti).

5 *Esternalizzazione della produzione e sviluppo imprese specializzate*

All'ampliarsi del mercato conviene esternalizzare le produzioni, perché si possono sviluppare imprese specializzate che lavorano per più clienti. Man mano che il mercato si amplia, ci sono nuove opportunità per sfruttare i costi fissi,

- 1) di imprese specializzate che si dedicano solo a un particolare atto produttivo, con una maggiore suddivisione del lavoro.
- 2) la specializzazione in singoli atti produttivi, consente di creare e sfruttare meglio le competenze dei vari soggetti e squadre, che in tal modo tendono a formarsi con continui affinamenti, che si riflettono anche in perfezionamenti dei prodotti.
- 3) si accresce il numero di imprese che operano in una certa attività specializzata, quindi la loro concorrenza, e la diffusione delle conoscenze relative a quella specializzazione, comporta una tendenza alla riduzione dei costi per l'industria considerata.

Al centro di questo fenomeno di specializzazione ci sono i costi fissi delle attrezzature. Man mano che la scala della domanda cresce, conviene specializzare i costi fissi e concentrarli su dati impianti e attrezzature.

Dunque accanto alla risposta affermativa al quesito se una impresa di una certa dimensione possa fare a meno di proprie aziende, vi è la

risposta negativa al quesito se si possa immaginare una attività produttiva svolta senza aziende, quando una attività produttiva si svolge con una elevata specializzazione che comporta per chi vuole gestirla una informazione specializzata basata sull'esperienza. Qui intervengono i costi dell'informazione, che, in senso lato, possono esser fatti rientrare nei costi delle transazioni.

6 *Grandi aziende: condotte opportunistiche e asimmetrie informative*

E' però vero che una mega azienda ha grossi problemi di funzionamento, derivanti dalle difficoltà dei rapporti di agenzia verticali. I capi squadra debbono sorvegliare sulle condotte opportunistiche dei membri della squadra. I capi settore debbono vigilare sulle condotte opportunistiche dei capi

⁴ Impresa e industria, per gli economisti sono due nozioni differenti: l'industria è l'insieme delle imprese di un certo ramo.

squadra. E il direttore generale deve vigilare sulle condotte opportunistiche dei capi settore. Ci sono problemi di flussi informativi e di asimmetrie informative.

7. Ragioni del decentramento produttivo. Il ruolo determinante del diritto di proprietà

L'ampliamento del mercato consente, a chi si è specializzato, di usufruire di uno spazio, sul lato della domanda, abbastanza ampio per assorbire la sua particolare offerta. Se guardiamo questo fenomeno, dal lato di imprese che offrono fattori produttivi possiamo notare che ciò consente, alle imprese a valle di esse d'avvalersi sempre di più del mercato per i beni e servizi in cui non sono specializzate. E si hanno, così, i costi decrescenti, connessi alla continua segmentazione della produzione, di attività specializzate, che possono sfruttare:

- 1) i costi fissi di impianti, attrezzature,
- 2) conoscenze specifiche, ricerche, innovazioni,
- 3) reti di vendita e attività promozionali

messi in luce dagli studi di Marshall e di Allyn Young.

Ciò fa parte della convenienza della divisione del lavoro, già messa in risalto da Adam Smith con il suo celebre esempio della suddivisione dei compiti dei lavoratori nella produzione di spilli. Con la differenza che nello schema di Smith tale suddivisione avviene nell'interno nell'impresa, per accrescere la sua efficienza produttiva, mentre nel ragionamento che qui si fa essa avviene tramite gli scambi sul mercato, in regime di competizione. Il ragionamento è in due stadi.

1) Primo stadio. I lavoratori sono specializzati per operare in una data fase e, pertanto, la produzione avviene in modo più efficiente.

2) il secondo stadio. Se la squadra è esterna all'impresa, che ne compra il prodotto, ogni pigrizia dei suoi componenti ricadrà sulla squadra medesima. Se la squadra facesse parte del grande calderone di una impresa con molte fasi del ciclo produttivo, la pigrizia del singolo confluirebbe nel calderone e non ricadrebbe, se non in piccola parte, sui membri della squadra.

Il diritto di proprietà, consiste nella appropriazione dei frutti, buoni e non buoni, del bene oggetto della proprietà dunque quando manca la proprietà del singolo bene e c'è la proprietà comune di tutti i beni, si ha l'esito previsto dal teorema del libero battitore.

E, per conseguenza, se il bene in questione è il lavoro della squadra, per minimizzare le condotte opportunistiche, conviene che la squadra sia giuridicamente separata dal resto dell'impresa e vi si raccordi mediante un nesso di mercato, *basato sul do ut des*. E' un principio indispensabile per operare con criteri di efficienza produttiva.

8 Il ruolo della specializzazione. Dal capitalismo gerarchico al capitalismo contrattuale

Quali sono i beni indispensabili all'azienda che opera in un certo settore ?

E l'attività economica organizzata dell'imprenditore sin dove si estende, per realizzare il proprio obiettivo di produzione e/o scambio?

Questi due quesiti fra loro strettamente connessi ci portano a cercare di capire perché un' impresa produce date cose, mentre altre, dello stesso settore, le acquistano dall'esterno ?

Una ragione del decentramento sta nel fatto che un'impresa, per avere successo, nell'economia dei mercati globali,

- 1) deve concentrarsi sul suo **“core business”**⁵

Ad esempio, un' impresa A che opera con una (o più) azienda (e) di scarpe generalmente non produce le scatole, i pellami Comprando le scatole da un' impresa che le fabbrica, l'impresa A fruisce di due vantaggi. Può effettuare l'acquisto da operatori, che, concentrandosi sulle scatole per

⁵ La parola “core” vuol dire “nucleo”.

molte aziende di scarpe, ne possono effettuare una produzione su larga scala, sfruttando appieno i macchinari. Inoltre A può scegliere l'impresa più soddisfacente, fra quelle che producono scatole, in modo da averle in tempi brevi, ad un prezzo competitivo.

2 Oppure per **mutamenti tecnologici** e l'ampliamento dei mercati che rendono più facile fare all'esterno ciò che prima si faceva all'interno

E' ad esempio il caso delle case automobilistiche che una volta producevano al proprio interno molte componenti e che attualmente esternalizzano.

Una volta le imprese automobilistiche avevano proprie fonderie per la preparazione del laminato, che avrebbero "stampato" per fabbricare la carrozzerie, Ora tale integrazione produttiva è venuta meno, perché una parte crescente delle carrozzerie non è fatta di metalli, ma di plastiche e perché la produzione di auto, data la loro evoluzione tecnologica verso l'elettronica e i motori a basso inquinamento, si concentra maggiormente su aspetti diversi da quelli della produzione della materia prima.

Queste riflessioni, che valgono per i beni strumentali aziendali con cui si producono i beni e servizi delle imprese, vale in misura crescente anche per i fattori soggettivi, del lavoro. Accanto al lavoro interno, su cui l'imprenditore ha una autorità gerarchica, si sviluppa sempre di più quello esterno, in cui l'imprenditore ha un rapporto di agenzia orizzontale. I relativi contratti riguardano:

- 1) attività di lavoro di soggetti esterni, da svolgere all'interno delle aziende come la gestione delle pulizie, con l'appalto a imprese esterne,
- 2) e attività di lavoro individuale o di gruppo esterno, ad esempio con contratti di lavoro a domicilio, per operazioni su semilavorati che, dopo quella fase di trasformazione, vengono riconsegnati all'azienda.

Alcune forme di decentramento produttivo che si sono diffuse negli ultimi decenni, riguardano i servizi collaterali come le pulizie dei locali della fabbrica erano eseguite da personale interno e che attualmente vengono affidate a La spiegazione sta nel fatto che l'efficienza del servizio esterno può essere ottenuta mediante lo stimolo derivante dal fatto che il contratto, in casi di prestazioni non soddisfacenti, potrebbero non essere rinnovato alla scadenza, mentre è difficile licenziare il personale che non lavora in modo soddisfacente.

9 *Il decentramento produttivo è sempre esistito, ma nell'era di Internet riceve un impulso nuovo.*

Anche prima dell'era neo post capitalista l'impostazione per cui l'impresa deve tenere "in azienda" tutto quello che può era errata. Rifletteva

- 1) mercati con scambi poco efficienti
- 2) e una mentalità manageriale basata sul massimo accentramento, che rifletteva l'interesse dei gruppi di controllo dell'impresa, la cui potenza ed opportunità era (e spesso è) correlata alla dimensione della produzione aziendale, misurata dal numero di addetti e dalla dimensione degli investimenti.

Il principio della divisione del lavoro, fra imprese che si occupano di attività produttive diverse, è alla base dello sviluppo del sistema di mercato capitalistico. In passato, vi era una minore tendenza che attualmente a quello che, in inglese, viene definito "out-sourcing" e che nell'italiano dei sindacati viene denominato, con un senso negativo, come "decentramento produttivo" e, in modo più neutrale, si definisce come "esternalizzazione".

Vi sono, al riguardo, oltre a quelli accennati, anche motivi di

- 1) tipo sindacale. Se in una impresa tecnologicamente evoluta e molto ampia, i lavoratori di quell'impresa indipendentemente dal tipo di attività che svolgono hanno lo stesso tipo di contratto di lavoro. Decentrando una parte di attività, invece, questi lavoratori finiscono in piccole imprese o in cooperative o diventano lavoratori autonomi e quindi hanno rapporti di lavoro più flessibili e, ad esempio, non sono più tutelati, mediante norme garantiste sul

licenziamento come l'articolo 18 dello statuto dei lavoratori, nella interpretazione che ne dà la magistratura italiana, che non si applica alle imprese minori e al lavoro autonomo .

- 2) di tipo organizzativo, con diversi incentivi ÷ nelle cooperative e nel lavoro autonomo–il lavoratore che è anche socio o imprenditore di sé stesso è incentivato a lavorare di più a parità di prodotto, sicché il costo di produzione è minore perché si è ridotta la componente derivante dai costi del lavoro
- 3) di ordine fiscale diversi oneri fiscali, previdenziali fino a tot addetti esonero dall' imposta sul reddito delle società
- 4) ed eco-ambientali : le imprese decentrate nelle aree a bassa densità di abitanti hanno meno problemi di congestione , chi vi lavora è più vicino all'abitazione e deve sopportare minori costi per gli spostamenti, e svolge la produzione in outsourcing a domicilio in part time (vedi industrie dell'orologeria e in genere della micro meccanica e industrie della maglieria nelle zone montane)

Abbiamo visto quali ragioni economiche, sociologiche, tecnologiche spingano alla esternalizzazione, anche a prescindere dai fattori sindacali, fiscali, previdenziali, ecoambientali.

E nell'era dell'informatica, per le imprese, le esternalizzazioni, i rapporti di agenzia orizzontali, tramite contratti fra parti non in rapporto gerarchico, acquistano nuova rilevanza. La rete di internet è per sua natura un sistema orizzontale non gerarchico. L'era informatica comporta che i flussi informativi possono essere sviluppati agevolmente, anche al di là del rapporto fisico, in modi efficienti, in tempo reale.

10. . *L'impresa super leggera.*

Con l'era informatica ha fatto ingresso nell'organizzazione aziendale l'impresa super leggera. Una impresa, *per la parte produttiva*, potrebbe anche consistere solo di scambi, come i due esempi, di Nokia e di Zara, che si occupano essenzialmente di progettazione e di coordinamento delle produzioni, fatte in altre aziende.

Al limite, una impresa “superleggera” è una organizzazione che opera,

- 1) sulla base di un progetto, che è un tipico bene dell'informazione.
- 2) che acquista dall'esterno e realizza mediante un insieme di contratti con operatori esterni, coordinati per un determinato risultato, cioè il prodotto,
- 3) che essa cede ai terzi utilizzatori, mediante altri contratti.

Spesso però, nel caso delle imprese di beni o di servizi complessi, il prodotto viene realizzato in larga misura all'interno di una “azienda pesante”, dove sussistono invece dei contratti gerarchici complessi, di lunga durata.

Per stabilire le convenienze comparate di un'organizzazione imprenditoriale gerarchica, con una azienda “pesante” che incorpora molte fasi “materiali”, rispetto ad una orizzontale, di tipo super leggero, che si riserva solo progettazione e coordinamento e le convenienze comparate delle varie possibili soluzioni intermedie che combinano variamente rapporti di agenzia di organizzazione gerarchica e rapporti di agenzia mediante contratti di scambio. Lou Castells⁶, uno dei massimi *guru* della *e-economy*, fa gli esempi di Nokia e Zara

Nokia agli inizi degli anni '90 era un'azienda in perdita, che rischiava di scomparire dal mercato. E' poi divenuta leader nel campo dei telefoni cellulari, con una quota del 35% del mercato Nel 2004 Nokia aveva un fatturato di 30 miliardi di euro, con ben 6 di profitti. La ragione del successo di questa società, ubicata in un'area periferica dell'Europa, sta nel fatto che essa si è costruita un network di centinaia di fabbricanti, sia in Finlandia, che nel resto del mondo, con cui la casa madre si mantiene in connessione operativa, mentre si concentra nello sviluppo dei prodotti e nel

⁶ MANUEL CASTELLS (2002), *Galassia Internet* Milano, Feltrinelli.

miglioramento dei processi produttivi. La sua ambizione pare essere quella di diventare un'impresa che decentra totalmente la produzione, gestendola con la rete interattiva di Internet.

Castells offre anche l'esempio di Zara, un'impresa spagnola che produce capi di abbigliamento e li vende nella sua rete di distribuzione, che consiste di un centinaio di negozi sparsi in 34 nazioni. Essa nel 2000, a La Coruña, ove si trova la sua sede, ha 200 designer che progettano i prodotti (1200 all'anno) e ne trasmettono il design, via Internet, i modelli allo stabilimento in Galizia, che provvede al taglio laser dei tessuti che vengono poi assemblati in fabbriche (la maggior parte nelle vicinanze) e distribuiti. In due settimane il prodotto passa dal bozzetto al negozio, così da interpretare in tempo reale i trend della moda e le esigenze della domanda.

12. *Uno sguardo di sintesi.*

Lo schema analitico riguardante la convenienza o meno alle esternalizzazione considerando :

- a) i costi delle transazioni e delle informazioni nei rapporti di agenzia orizzontali che incidono ;
- b) costi fissi, che possono comportare la necessità di non parcellizzare troppo i cicli produttivi (Levissima)
- c) i vantaggi dati dalla specializzazione che esse consentono
- d) il miglioramento dei rapporti di agenzia orizzontali dovuto al crescere del numero di offerenti, che accresce la concorrenza e le conoscenze comuni;
- e) l'espansione del mercato che riduce il peso degli ostacoli sub *b*);
- f) la variazione dei costi delle transazioni in relazione alla diversa efficienza delle istituzioni
- g) la riduzione dei costi delle informazioni con le nuove tecnologie dell'informazione.

In relazione a quanto sopra vi è una profonda differenza fra le imprese e le Pubbliche Amministrazioni. Per una PA, che offre servizi intrinsecamente pubblici, occorre individuare quale sia la missione e quindi l'attività caratterizzante, che essa non può decentrare. In una scuola le missioni sono l'insegnamento. Tutta la parte della gestione informatica ad esempio, andrebbe decentrata..

Per le imprese dell'economia di mercato e per le loro aziende, non ci sono missioni precostituite a meno che le loro attività caratterizzanti sono fissate dalle istituzioni tramite regolamentazioni e devono avere determinati requisiti

PARTE II

I COSTI DELLE TRANSAZIONI E DELL'INFORMAZIONE

1. *Costi delle transazioni e delle informazioni.*

Seguendo l'analisi seminale di Ronald Coase sui costi delle transazioni e i successivi sviluppi, occorre considerare:

- I) *I costi delle "transazioni"*, che bisogna sostenere quando si ricorre ai contratti, sia nella fase della loro preparazione, che in quella della loro conclusione, che in quella della loro esecuzione con connesse eventuali controversie. Tali costi consistono nel tempo, nel lavoro personale, nei servizi propri e di terzi impiegati.
- II) *I costi dell'informazione* inerenti l'acquisizione di informazioni accurate esterne ed interne

Ampliando in quadro, i costi delle transazioni possono includere anche i costi fisici del trasporto. Come si nota il termine "costi delle transazioni" ha due sensi, uno ampio e uno stretto.

- 1) Nel senso ampio esso include tutti i costi che riguardano la instaurazione e la esecuzione del rapporto di scambio, sino al suo eventuale contenzioso, inclusi i suoi costi di trasporto.
- 2) Nel senso stretto, include solo i costi riguardanti i rapporti contrattuali.

2 *Confronto fra produzione interna e esterna.*

Per stabilire se l'impresa A ha la convenienza a far fare a B quella produzione, in confronto a una produzione interna, saranno però importanti anche altri fattori:

- 1) costo del trasporto del materiale da A a B, quando si tratta, di una fase di montaggio,
- 2) costo del trasporto da B ai mercati se B è decentrato,
- 3) tempo necessario per lo scambio di informazioni tecniche fra A e B, in relazione alla produzione che B deve effettuare.

3 *Comparazione fra le varie specie di costi delle transazioni in rapporto alle varie specie di esternalizzazioni*

Per certi servizi "leggeri" di carattere prevalentemente intellettuale la esternalizzazione non comporta elevati costi di trasporto-comunicazione in quanto non vi sono materiali o persone da spostare: Così quando ad esempio si esternalizza la contabilità del personale, magari a una impresa informatica in India, con cui si comunica per telefono e computer il costo del trasporto non esiste.

4 *Parametri per contratti di fornitura Penale per prodotto difettoso o consegnato in ritardo*

Un altro problema è costituito dalla individuazione dei parametri da porre nel contratto di fornitura del bene o servizio esternalizzato, che serviranno poi per la verifica e degli indennizzi nel caso di ritardi di consegne e di consegne di prodotti

La penale può essere commisurata al valore del prodotto difettoso o consegnato in ritardo o al danno che ne deriva a chi lo ha ricevuto, in termini di minor guadagno e di perdita di immagine.

Nel primo caso, B può avere interesse a condotte opportunistiche che danneggiano A, se la sua negligenza gli fa risparmiare un costo maggiore di quello relativo alla penale.

Nel caso in cui la penale sia commisurata al danno di B, senza precisa determinazione di parametri del danno, vi è una incompletezza del contratto suscettibile di dare luogo a un contenzioso incerto e costoso per ambo le parti. Ove la penale sia predeterminata in modo preciso ad esempio con un importo x per ogni giorno di ritardo e un multiplo y del prezzo del prodotto difettoso, il contratto

potrebbe diventare troppo oneroso per A perché B esige un prezzo più alto per proteggersi dal rischio.

5 I costi dell'informazione.

In linea di principio, in assenza di asimmetrie informative, l'impresa A potrebbe decidere di decentrare tutto, anche le attività caratteristiche discendenti dalla missione produttiva o commerciale prescelta, limitandosi a programmare e sorvegliare.

La asimmetria informativa, che si crea generalmente fra il consumatore e il venditore, nel caso di imprese che esternalizzano la fase finale, può generarsi fra l'impresa B che effettua la produzione, su licenza o per contratto di fornitura⁷, e l'impresa A. L'impresa A può avere informazioni minori dell'impresa B, se questa opera abitualmente in tale industria, mentre quella vi è pervenuta solo per estensione della sua attività caratteristica. Per superare tale asimmetria informativa, l'impresa che decide di affidare ad altri la produzione del bene che ha progettato, dovrebbe cercare di:

- 1) avere una propria produzione di quel bene, cosicché il contratto di concessione a terzi di produrlo per suo nome e conto può essere reso “scarsamente incompleto” tramite il confronto fra i due prodotti, quello che l'impresa fa direttamente e quello che ha concesso a terzi di eseguire, oppure
- 2) avere più produttori di quel bene, in modo da cumulare le informazioni derivanti da ciascuno, per controllare quelle degli altri.

6 Esternalizzazione di beni di consumo intermedi o finali

La esternalizzazione della produzione di componenti è molto diversa da quella che si riferisce ai prodotti finiti. Infatti la esternalizzazione di inputs, cioè di componenti costituite da beni o/e servizi, comporta un controllo esplicito o implicito da parte dell'impresa che ha effettuato l'esternalizzazione, la quale utilizza tali componenti nei suoi prodotti e quindi, non può non accorgersi se si tratta di componenti valide oppure no. Invece la esternalizzazione di componenti degli outputs, non ha il controllo implicito della impresa che effettua l'esternalizzazione, ma solo quello di coloro che comprano il prodotto. Pertanto l'operazione è più complicata, richiede maggiori controlli espliciti, un rapporto fiduciario più intenso e non deve riguardare fasi troppo difficili da controllare e di cui il produttore si assume l'esplicita responsabilità, tramite la denominazione d'origine e la marca e la pubblicità riferita proprio a quella caratteristica del prodotto..

7 Esternalizzazioni riguardanti beni e servizi di consumo di esperienza e di fiducia .

Per i beni e servizi di esperienza intermedi per i quali , anche per l'impresa, non è possibile verificare *a priori* le caratteristiche qualitative della prestazione, come nel caso del montaggio più o meno accurato di parti di un prodotto che, può avere dei guasti, spesso solo *ex post* l'impresa A che ha attuato l'esternalizzazione della lavorazione in questione potrà stabilire se la fornitura da parte di B è stata efficace, in rapporto alle clausole del contratto.

Se l'impresa A non è in grado di porre nel contratto di fornitura dei parametri soddisfacenti, essa si dovrà affidare alla reputazione dei fornitori e alla loro convenienza a mantenere e ampliare i loro rapporti con A.

Per conseguenza, converrà ad A scegliere

- 1) dei partner con una buona reputazione, con tariffe più elevate,

⁷ I due schemi contrattuali saranno analizzati più avanti, ora ci limitiamo a menzionarli.

od operare con una molteplicità di partners, di cui alcuni con minore reputazione, con contratti rinnovabili alla scadenza, incentivando i fornitori a non tenere condotte opportunistiche, tramite la speranza del rinnovo del contratto. (*Schleich*)

Se A non produce beni di consumo ma beni intermedi e progetta la esternalizzazione dell'intero ciclo produttivo o quella di una fase finale dovrà tenere conto che i compratori dei suoi beni, in quanto imprese, hanno dei costi dell'ispezione minori dei consumatori finali e, spesso, una asimmetria informativa positiva nei riguardi di A.

In molti casi i beni e servizi vengono d'esperienza sono scelti in base alla fiducia di chi li offre.

8 Costi dell'informazione per l'impresa che esternalizza lavorazioni e servizi intermedi.

In questo caso ci sono due diverse situazioni di costi dell'informazione, in dipendenza del fatto se essa,

- 1) sin dal principio, ha fatto questa scelta. Essa ha un bagaglio di informazioni specializzate che, per beni di ispezione, le possono essere molto utili, per evitare asimmetrie informative, nella fase di predisposizione del contratto e di controllo successivo della corrispondenza delle prestazioni a quanto convenuto.
- 2) oppure la ha effettuata in seguito. essa potrebbe commettere errori, a causa delle asimmetrie informative. Tuttavia, i rischi di queste si riducono se sul lato dell'offerta vi sono varie imprese specializzate, in concorrenza fra di loro, che hanno bisogno di farsi e di mantenere una reputazione e se si separano le forniture di beni, per le quali le specifiche contrattuali qualitative possono essere indicate in modo preciso, da quelle dei servizi, per le quali esse sono più vaghe essendo in genere i servizi in gran parte beni di esperienza.

9 Le asimmetrie informative per l'impresa A che esternalizza lavorazioni e servizi intermedi.

Per i beni e servizi di esperienza, il controllo della qualità, in rapporto ai prezzi convenuti, è difficile e soggetto a contestazioni, data la intrinseca incompletezza dei contratti. Nei contratti complessi e di lunga durata con più prestazioni, la asimmetria informativa fra le parti contraenti – A acquirente e B fornitore – non è facilmente risolvibile mediante il controllo fornito dal gioco ripetuto, perché l'esperienza che A acquisisce, in questo gioco ripetuto, è condizionata dalla molteplicità degli aspetti del contratto. Nel caso di un contratto semplice e non troppo lungo nel tempo e con un contenuto specifico, l'acquirente A può più facilmente ottenere la prova dell'eventuale condotta opportunistica della controparte, mediante l'esperienza del prodotto acquistato.

10 La specializzazione dei contratti, per singole prestazioni, riduce l'incompletezza dell'informazione, ma accresce i costi delle transazioni,

La specializzazione dei contratti, per singole specie di prestazioni, può ridurre l'incompletezza dell'informazione, ma accresce i costi delle transazioni, in quanto l'impresa A, che effettua le esternalizzazioni, deve contrattare con una pluralità di soggetti, fornitori di beni e servizi. Le situazioni sono diverse per i vari tipi di beni e di servizi, in relazione alla possibilità di effettuare calcoli dei costi e standard qualitativi, accettabili per entrambe le parti, al fine di determinare i prezzi. Così si possono esternalizzare servizi amministrativi come la contabilità delle paghe, affidandola a una impresa B, con un rapporto via Internet, sulla base del calcolo delle ore uomo che la gestione di ciascuna pratica comporta, fissando standard di semplice verifica, come quelli inerenti alla puntualità e correttezza del servizio e relative penali. Gli errori si rilevano *ex post*, ma i danni non sono generalmente molto gravi e sono rimediabili, con indennizzi pecuniari ai danneggiati.

Si può, spesso, esternalizzare un servizio informatico. Ma talvolta una parte di esso non può essere esternalizzata con successo perché ad A occorre un servizio flessibile, con una

compenetrazione fra la prestazione informatica e il processo decisionale, mentre le procedure stabilite nel contratto a favore del cliente sono, per necessità, predefinite e il dialogo fra gli informatici di A e gli esperti di informatica di B non può sostituire una cultura e una impostazione interdisciplinare come quella possibile in un servizio specializzato interno ad A.

11 Contratti monoservizio/monoprodotto o multi servizio/multiprodotto

Vi possono essere contratti monoservizio (il contratto annuale con una impresa di pulizie, con una impresa che gestisce le paghe) e monoprodotto (il contratto per la fornitura annuale di un semilavorato, su domanda volta per volta) e contratti fornitori e gestori multiservizio e multiprodotto, con contratti complessi, come la gestione complessiva di un edificio o di un assieme di edifici, dalla guardiania alla pulizia, ai servizi di ascensori e montacarichi, alla manutenzione edilizia e degli impianti, alla fornitura dell'illuminazione, del condizionamento, della rete elettrica per uso industriale, delle telecomunicazioni. La PA ne può fare un uso vantaggioso, concentrandosi sulle sue missioni

In generale, è evidente che i costi unitari delle transazioni tendono a ridursi, per unità di produzione che viene esternalizzata, quanti più servizi e strutture si esternalizzano se la loro gestione viene affidata a un ristretto numero di soggetti. Resta però da vedere se questa concentrazione può essere attuata a condizioni contrattuali più favorevoli, a parità di qualità, da gestori unici o da gestori specialistici.

12 La asimmetria informativa e le condotte opportunistiche fra una impresa A che esternalizza il ciclo produttivo del suo prodotto e una impresa B che opera su licenza di A,

Consideriamo una impresa A che esternalizza all'impresa B il suo ciclo produttivo e commerciale, conferendo a B la licenza di vendere direttamente i prodotti P ideati da A.

L'impresa B può tenere condotte opportunistiche circa il prodotto P che fornisce in nome e/o per conto di A, in relazione dall'uso di materiali non appropriati, a produzioni non accurate e a scarsi controlli di qualità. Ciò, in particolare se B, per il bene P, ha pattuito con A il prezzo, sulla base di calcoli di costi che includono l'uso di materiali pregiati. B può cercare di fare ricorso a materiali meno costosi, per lucrare sul differenziale di prezzo, facendo leva su barriere informative. Ad esempio, non è facile capire i pregi di una borsa di pelle o di un paio di scarpe, se non si conosce bene la pelle con cui si è fabbricato il prodotto. All'apparenza, questo è un bene di ispezione, in realtà è un bene di esperienza. Ovviamente B in questo modo danneggia la reputazione di A e indirettamente la propria.

Può avere interesse a farlo, per una strategia di corto respiro o/e nella speranza che il consumatore non se ne accorga. Potrebbe essere costretta a farlo perché ha fatto male i calcoli sulla propria capacità di produrre e vendere con profitto il bene P, al prezzo pattuito, pur pagando una elevata royalty ad A. L'impresa A può contenere i rischi di questa asimmetria informativa fornendo essa medesima la materia prima fondamentale, ad esempio la pelle per una borsa, che l'impresa B dovrà produrre. Non è necessario, che il contratto comporti la dazione? gratuita della pelle e si configuri, quindi, come una "lavorazione" di bene P da parte di terzi.

Esso può continuare ad essere un contratto di licenza di produzione di P da parte di A a B, con l'obbligo per B di utilizzare un dato materiale. Del resto, l'obbligo di acquisto del materiale può essere un modo con cui l'impresa dante causa accresce i suoi guadagni. Però se l'obbligo ha solo questo fine, in una economia di mercato ben funzionante, non si tratta di una buona strategia, in quanto il materiale per produrre P dovrebbe essere scelto da B tramite una selezione valida, al vaglio del mercato.

L'impresa della Coca-Cola fa produrre la sua celebre bevanda da imprese esterne locali, nei vari paesi in cui opera, ma non fa conoscere loro la formula della propria bevanda; fornisce loro il composto o miscuglio concentrato, che andrà sciolto nell'acqua, per fabbricare, con i parametri stabiliti, la bevanda che sarà commercializzata, con il nome Coca-Cola, che dovrà essere identica in

tutto il mondo. L'ispezione della conformità del prodotto sarà agevole, perché potrà essere attuata con analisi di laboratorio, su campioni prelevati a caso. In questo caso, la asimmetria informativa si ribalta. L'impresa B non può cercare di ingannare la A che esternalizza la produzione di P, sulla qualità del materiale, impiegato nel prodotto P. E' l'impresa A che non solo si garantisce contro questa asimmetria, ma si tutela anche dal rischio che B catturi le sue informazioni su P e spiri la licenza, ne produca uno analogo, con un altro nome, senza pagare diritti ad A.

13 I distretti industriali come soluzione territoriale ai problemi dei costi delle transazioni e dell'informazione.

Marshall ha studiato il successo degli agglomerati o distretti industriali specializzati in un dato ramo produttivo, sulla base della teoria delle economie esterne. Un esempio ne è la c.d. Silicon-valley in California o i circa 100 distretti italiani, di cui il 32% è nel settore della meccanica, il 31% nel tessile abbigliamento, il 16% nel settore del mobile/arredamento, il 15% nell'alimentare ed il 7% nell'alta tecnologia. Di questi distretti 71 sono nell'Italia del nord, 23 nell'Italia centrale e 7 nel sud Italia.



I distretti industriali sono costituiti da un

- 1) insieme di imprese che operano in parte in concorrenza sulla stessa fase di ciclo produttivo
- 2) ed in parte, tramite contratti, in linea verticale, su fasi diverse del ciclo,
- 3) con un incrocio di possibilità, sicché ciascuna azienda ha tanti possibili clienti e tanti possibili fornitori.

Mediante il sistema dei distretti, che si sviluppa dal basso con le convenienze del mercato, è possibile, per ogni impresa, attuare un considerevole:

- 1) decentramento produttivo, massimizzando la riduzione dei rapporti di agenzia interni di tipo gerarchico,
- 2) contenere al minimo i costi di transazione e coordinamento, grazie alla presenza sullo stesso territorio molteplici singole aziende, specializzate in diverse fasi del ciclo verticale con relative riduzioni dei costi di informazione.
- 3) Riduzione dei costi di transazione, superando le asimmetrie informative, mediante la fiducia, fondata sulla teoria del gioco ripetuto.
- 4) All'incompletezza dei contratti si rimedia, con l'esecuzione in buona fede, in quanto sorgono tra i vari soggetti dei rapporti di fiducia fondati sul "gioco ripetuto" fra fornitori ed acquirenti e sulla reputazione di ciascuno, derivante dai loro comportamenti, che sono di comune dominio.
- 5) Riduzione dei costi fisici delle transazioni, ossia dei costi dei trasporti che, data la vicinanza, risultano essere minori in termini di spesa e di tempi tecnici.

14 Regole informali, di comportamento corretto, consuetudinarie, nel distretto industriale .

In un distretto industriale tendono a svilupparsi regole informali, che sono regole di comportamento corretto, più importanti delle regole scritte, in quanto mentre le regole scritte cambiano le regole informali di correttezza si formano e cambiano in relazione alla realtà della vita economica e sono soggette al processo di selezione continuo. Sono "buone", perché se non lo fossero non resisterebbero al processo di selezione spontanea. .

Riflettendo su di ciò si comprende che non è del tutto vero il fatto che l'economia elettronica abbia stravolto per intero il regime precedente dando luogo a una *completa globalizzazione*. Il distretto industriale esiste e funziona perché ci sono cose fondamentali, che la rete non potrà mai sostituire è il *trasporto materiale* e la conoscenza che si forma in una comunità reale, in cui le notizie si propagano, senza bisogno di messaggi e risposte scritte elettroniche.

PARTE III

LA SOCIETÀ PER AZIONI NELL'ECONOMIA DI CONCORRENZA NEL CAPITALISMO AVANZATO

1. *La società per azioni e il capitalismo di mercato e di stato*

Perché il sistema di mercato si evolva ad economia capitalistica, occorre la società di capitali, che può avere varie forme:

- 1) società per azioni, (SPA)
- 2) a responsabilità limitata, (SRL)
- 3) in accomandita per azioni e simili.

In senso economico, tutte le società di capitali possono esser denominate società per azioni, anche se le partecipazioni sociali non vengono denominate azioni, ma quote, per sottolinearne la limitata negoziazione.

1.1 *società per azioni, (spa)*

La società per azioni (spa) è essenziale per il sistema capitalistico perché raccoglie il capitale proprio occorrente per l'impresa, che non può operare solo o soprattutto con capitale preso a prestito. L'imprenditore, che ha bisogno di molto capitale lo chiede ad altri, che sono disposti ad associarsi nella sua impresa, con quote variabili in rapporto a ciò che essi apportano. E ciascuno di loro ha diritto a partecipare alle decisioni fondamentali dell'impresa, mediante un voto proporzionale alle quote apportate, cioè al peso del proprio capitale rispetto a quello in quello complessivo dell'impresa. Ma uno solo o un gruppo ristretto dovrà decidere in quanto, come sappiamo, l'impresa è, per sua natura, gerarchica. Senza la società per azioni, che raccoglie gestisce il capitale di rischio a profitto dei soci l'economia del capitalismo, non si può sviluppare. Ma essa non è stata inventata da esperti del diritto e dell'economia a tavolino, è sorta a poco a poco, nell'ordine spontaneo del mercato, per evoluzione da schemi di condotta che apparivano convenienti, come l'associarsi per comprare una barca e pescare o navigare. A ciascuno una quota del pescato in proporzione alla quota di proprietà della barca. Le spa, man mano sono diventate, lo strumento per mobilitare le risorse imprenditoriali, dotandole del capitale di rischio necessario.

La pluralità di società per azioni di mercato ha dato luogo, nei paesi industriali, al neo *capitalismo vale a dire l'economia di mercato, in uno stadio evoluto*, caratterizzato dalla presenza di grandi imprese. Negli Stati Uniti ha dato luogo a un sistema di concorrenza dinamica, sia per la presenza di leggi contro le concentrazioni monopolistiche, sia a causa dell'apertura al commercio internazionale. E la rivoluzione tecnologica dell'era informatica ha spazzato via molte posizioni precostituite, facendo sorgere, quasi dal nulla, nuovi grandi gruppi. Ma lo sviluppo dell'economia capitalistica e neo capitalistica non si è manifestato solo questa in queste forme. Infatti vi è stato in Italia, e in altri paesi Europei, nel novecento, nel periodo fra le due guerre mondiali e nella seconda metà del secolo XX un ampio sviluppo del *capitalismo di stato, mediante imprese pubbliche configurate come enti pubblico o come società per azioni*. Spesso, queste sono state caratterizzate anche dalla presenza di capitale privato, in quanto le società in questione si sono quotate in borsa. E il pubblico degli azionisti sovente ha dato e dà loro particolare credito, in quanto esse, compatibilmente con i fini pubblici e con quelli dei loro manager, hanno cercato di tenere presente il valore per l'azionista. La differenza fra il capitalismo delle società per azioni di mercato e quello di stato non orientata alla privatizzazione, è che nel primo il capitale lo mettono i soci e la società deve cercare di fare profitti ma può fallire, nel secondo il capitale lo mette lo stato, mentre la gestione è dei *managers*. La

società non ha bisogno di fare profitti e non può fallire , perché ha , dietro di se, lo stato, come oasi di salvezza.

2. Il neocapitalismo con economia di concorrenza.

Ma perché il neo capitalismo si sviluppi con una economia di mercato di concorrenza occorrono:

- 1) il diritto di “libero stabilimento” delle imprese, cioè la loro libertà di insediarsi dove appare loro più opportuno, senza divieti, ostacoli pretestuosi e discriminazioni .
- 2) l’eguaglianza delle regole del gioco e di quelle fiscali nel trattamento delle varie imprese, di diversa dimensione e struttura giuridica e finanziaria
- 3) il divieto di abuso di posizioni di dominio del mercato e di concentrazioni che le possano generare (questo ultimo è un argomento molto complesso e controvertibile) ,
- 4) la stabilità della moneta
- 5) la libertà nelle valute e nel commercio internazionale
- 6) buone regole sui bilanci delle società, sul risparmio gestito, sui diritti del pubblico degli azionisti, sui prodotti finanziari e autorità ad hoc che vigilino sul loro rispetto
- 7) adeguate infrastrutture , buoni servizi di istruzione e di igiene e salute del capitale umano
- 8) un sistema adeguato di tutela dei diritti delle persone, dei diritti di proprietà e dei contratti
- 9) un ordinamento generale di libertà economica e politica
- 10) e, in questo ambito, un mercato del lavoro che consenta le retribuzioni secondo il merito e la varietà e flessibilità dei contratti di lavoro

3 La stabilità della moneta

La stabilità monetaria occorre per poter dare leggibilità ai bilanci delle imprese: in regime di inflazione, i calcoli dei costi e dei ricavi sono di continuo sconvolti dal modificarsi dei prezzi, il tasso di interesse sui prestiti è molto elevato, perché deve tenere conto della svalutazione del capitale preso a prestito, quando verrà restituito in moneta corrente con potere di acquisto molto minore di quella dell’epoca di accensione del prestito.

4 Mercato internazionale libero senza dazi

Occorre anche che il commercio sul mercato internazionale sia sostanzialmente libero e gravato da dazi limitati. In un mercato domestico protetto da dazi elevati può facilmente realizzarsi il dominio di fatto di una grande impresa capitalistica. Le cose cambiano se il mercato domestico è aperto. Inoltre l’apertura del mercato domestico è essenziale come contropartita per ottenere, dagli stati esteri, l’apertura del loro mercato. Ed è sul mercato internazionale che meglio si attuano le sfide della concorrenza.

5 Il passaggio dal neo capitalismo di concorrenza al capitalismo con proprietà diffusa. Il modello è, strutturalmente una democrazia economica. I fondi di investimento: benefici e problemi.

Ed ecco ora un terzo passaggio, dal capitalismo e dal neocapitalismo di concorrenza o oligopolio o di intervento pubblico, al capitalismo democratico *con le società per azioni a proprietà diffusa*. Questo stadio è cruciale, per convogliare alle imprese il risparmio delle famiglie, che nella società neocapitalistica e pan capitalistica, non è effettuato solo da una elite, ma dalle masse. Ciò tanto più in quanto lo sviluppo delle esigenze della società del benessere, assieme alla crisi delle assicurazioni sociali obbligatorie, finanziate con onerosi contributi sui costi del lavoro, comporta lo sviluppo della previdenza integrativa, mediante forme di risparmio gestito a lungo termine, durante la vita dei lavoratori, per fini pensionistici e di tutela sanitaria. Ciò comporta lo sviluppo di assicurazioni per la vecchiaia e di fondi pensione e di assicurazioni sanitarie , che canalizzano il risparmio di milioni di individui in grandi entità finanziarie, di natura privata, che operano con

criteri di profitto senza avere un imprenditore proprietario di una quota impattante del loro capitale

6 Il capitalismo democratico

Il capitalismo democratico con società per azioni con proprietà diffusa convoglia alle imprese capitalistiche una quota molto importante di questo risparmio (un'altra va nel debito pubblico e negli immobili). E se il rapporto di agenzia orizzontale fra risparmiatori e società per azioni, funziona bene, si ha la concorrenza non solo sul mercato delle imprese, per i loro prodotti e fattori produttivi⁸, ma anche sul mercato del finanziamento.

Lo sviluppo del capitalismo democratico delle società per azioni è fortemente connesso con lo sviluppo del mercato internazionale, non solo per le grandi compagnie, le multinazionali a cui viene spesso associata, in modo semplicistico, la cosiddetta globalizzazione, ma anche per le compagnie di minori dimensioni. Queste possono trovare nel mercato mondiale quegli spazi per la loro specializzazione, che non sempre riescono a reperire sul mercato interno, o perché esso è già affollato di analoghe imprese o perché operano con un mono prodotto in un settore di nicchia. Il modello del capitalismo democratico, caratterizzato da un reddito medio pro capite generalmente elevato e dalla proprietà diffusa delle società per azioni, il risparmio individuale si rivolge alle società per azioni in tre modi diversi:

- I) quello tradizionale, ma non declinante, del ricorso a consulenti finanziari di vario genere, fra i quali le banche che offrono oltre che i servizi di consulenza, anche quelli di gestione
- II) quello nuovo ed in espansione dell'acquisto e vendita in rete di prodotti finanziari, effettuato direttamente o mediante agenti, che raccolgono e trasmettono gli ordini dei clienti, che raccolgono le proprie informazioni in tempo reale nei vari siti informatici
- III) quello, dei fondi di investimento, che investono i risparmi personali ricevuti sia nelle società quotate in borsa e sia in altre società, che ritengono interessanti e danno, ai loro clienti, una remunerazione che è proporzionale alle quote di fondo da essi acquistate.

Il risparmio, in particolare nei fondi, serve sempre di più per affiancarsi o sostituire la tutela offerta dalla sicurezza sociale obbligatoria, che non riesce a corrispondere alle esigenze di una società in cui è in crescita la quota di popolazione anziana che non ha più un reddito di lavoro e che ha bisogno di particolari cure sanitarie. Ci sono così

- 1) *i fondi pensione veri e propri*, che realizzano esplicitamente forme di previdenza integrativa, erogando, dopo un certo periodo minimo di anni, pensioni, commisurate agli anni di versamento e a quelli di vita residua presunta
- 2) *le assicurazioni sulla vita e le assicurazioni sanitarie*, che provvedono a erogare indennità e rimborsi spese, in relazione a varie circostanze,
- 3) *i fondi di investimento ordinari azionari, obbligazionari, immobiliari, misti* di azioni e titoli a reddito fisso, misti di immobili e titoli generalmente "aperti" cioè che ampliano il loro investimento man mano che ricevono nuovo risparmio e, talora, chiusi cioè che hanno un capitale prefissato, sicché chi ne vuole acquistare una quota può solo comprarla da chi la vende, come in una spa che non possa fare mai aumenti di capitale (ovviamente ai nuovi risparmiatori si offriranno quote di nuovi fondi, dotati di un nuovo patrimonio, ad esempio di immobili)
- 4) *gli "hedge funds" ovvero fondi speculativi*, che differiscono da quelli ordinari in quanto questi si limitano a investire il risparmio raccolto dai clienti, mentre i fondi speculativi impiegano anche denaro preso a prestito con un rapporto sino a 9-10 volte il capitale proprio e fanno operazioni di borsa allo scoperto allo scopo di accrescere il rendimento delle loro operazioni: ovviamente nel presupposto che possano dare un utile maggiore degli interessi

⁸ Con le varie formule di esternalizzazione e internalizzazione che abbiamo visto nel IV capitolo

dovuti sui debiti. E' chiaro che questi fondi possono dare utili notevoli, ma sono, spesso, rischiosi. Così sono impegnati al rendimento per l'azionista, soprattutto nel breve e medio termine ed è su questo metro che vanno giudicati. Per questo il cancelliere tedesco socialdemocratico Schroeder ha usato per loro nel 2004 il termine spregiativo di "locuste".

Investimenti privati in titoli o partecipazioni "qualificate"

Inoltre gli investimenti privati possono riguardare solo titoli o vere e proprie partecipazioni "qualificate"⁹ di controllo o a sostegno del gruppo di controllo della società.

Questo secondo tipo di investimento può rivelarsi particolarmente interessante, in quanto vi sono molte piccole e medie imprese non quotate in borsa, con buone prospettive imprenditoriali che sono alla ricerca di soci finanziari

Nella società, con proprietà diffusa delle spa, sono "capitalisti" praticamente tutti quelli che sono al di sopra della linea della povertà. E' evidente che il tipo di assetto economico che si determina, con queste varie forme di proprietà diffusa, ha una natura di democrazia economica *anti classista ovvero inter classista o se si preferisce a classista*.

In Italia, mentre scrivo, nel 2010, questo modello di capitalismo democratico, è solo imperfettamente realizzato, specialmente perché il modello tradizionale di capitalismo ristretto delle grandi famiglie e delle banche vi si oppone, ma i suoi valori culturali sono oramai penetrati nella popolazione. E anche coloro che, essendo operai od impiegati, nella visione arcaica, dovrebbero essere campioni dell'anticapitalismo, attualmente si nutrono direttamente e indirettamente di beni simbolo del capitalismo democratico

7 Il voto dell'azionista

Nel modello di capitalismo democratico in cui le società per azioni sono impostate e gestite dal punto di vista del valore dell'azionista, domina il principio del profitto ed il voto dell'azionista. Esso conta, sia in positivo, tramite i suoi delegati nelle assemblee societarie, sia in negativo, tramite il fatto che egli, insoddisfatto, può vendere le sue quote, dando un contributo alla diminuzione del loro valore.

Ma il modello incontra ostacoli.

In una spa che fa appello al capitale azionario sul mercato ci sono, schematizzando, due diversi tipi di situazioni

Primo tipo con due rapporti di agenzia orizzontale

-1) quelli riguardanti i soci di maggioranza, che controllano la società nei confronti dei *managers* che la dirigono.

-2) quelli fra il pubblico degli azionisti e l'intreccio di cui al punto 1).

I soci di maggioranza, loro volta, possono essere

a) puri capitalisti /imprenditori interessati al profitto delle spa in cui investono o soggetti finanziari che, accanto a questo interesse hanno quello a finanziare, in vari modi, le spa in questione e sono coinvolti nella loro gestione solo "in seconda fila".

b) banche, affiancate eventualmente da soci industriali: il modello, a volte, si complica con la presenza, negli organi societari, di rappresentanti dei sindacati dei lavoratori dell'impresa, come nel cosiddetto "modello renano".

Secondo tipo: con un solo rapporto di agenzia

⁹ Ossia di un importo tale da essere significativa per la formazione della maggioranza azionaria, di solito, per le società non quotate, sopra il 10 per cento. In una grande compagnia quotata in borsa anche il 4 per cento può essere una partecipazione qualificata.

-fra il pubblico degli azionisti e i *managers*, che riescono a ritagliarsi un proprio potere approfittando del fatto che la proprietà dell'impresa è diffusa, cioè nel gruppo di controllo non vi sono singole famiglie di capitalisti con grossi pacchetti di partecipazione. La spa è cioè una cosiddetta "compagnia pubblica", nel senso che il potere che la governa è, ufficialmente, quello del pubblico degli azionisti: ma, di fatto, i managers hanno un potere proprio, che si accresce in funzione delle imperfezioni del rapporto di agenzia.

Affinché si possa diffondere la proprietà azionaria del pubblico occorre che sia nel I modello con una maggioranza di capitalisti, sia nel II della compagnia pubblica la società sia orientata al valore per l'azionista, ossia al dividendo e alla crescita del valore delle azioni, nella quotazione di mercato, della borsa o di listini più ristretti.

Ma nel modello del capitalismo democratico non ci sono solo le compagnie pubbliche, i cui manager hanno come riferimento il pubblico degli azionisti o/e i fondi di investimento, ci sono anche le compagnie controllate dagli imprenditori. Talvolta, i managers stessi sono diventati proprietari delle imprese in cui avevano cominciato la loro carriera come semplici addetti e/o dirigenti ed in cui, mano a mano, hanno investito parte dei loro risparmi e ottenuto, come premio, azioni, opzioni su nuove emissioni di azioni, obbligazioni convertibili in azioni. Dunque il valore per l'azionista può riguardare un imprenditore oppure un risparmiatore che fa parte del pubblico degli azionisti ed agisce direttamente o tramite consulenti finanziari oppure un fondo di investimento o una finanziaria di partecipazioni o una assicurazione o una banca, che investono in titoli le proprie riserve o/e le proprie disponibilità.

8 Il valore per l'azionista come discriminante dell'economia di mercato di concorrenza nel capitalismo avanzato

Il punto di vista del valore per l'azionista comporta una impostazione *individualista*, anzi *micro individualista*, anche se le spa sono spesso organizzazioni economiche delle grandi imprese, il risparmio individuale non è gestito direttamente dai singoli, ma da gestori specializzati e le produzioni e i consumi cui ci si riferisce sono "di massa".

Queste "masse", nel modello in esame, si risolvono negli individui e nelle spa di cui essi fanno parte come azionisti, come obbligazionisti e come lavoratori.

La battaglia contro il modello basato sul valore dell'azionista, come si può aspettare, è fortissima, perché il capitalismo democratico a cui esso si collega non è gradito a molti capitalisti e managers, i quali preferirebbero avere mani libere. In particolare non è gradito ai poteri bancari, le cui condotte opportunistiche, in questo modello, si riducono considerevolmente.

9 Premiare l'azionista fa bene alle società per azioni.

Secondo una opinione diffusa le società che crescono di più sono quelle che reinvestono una parte maggiore dei loro guadagni, queste sarebbero le società formiche. Quelle che distribuiscono più dividendi, sarebbero le cicale della borsa condannate a crescere di meno. Ma le tesi per cui distribuire dividendi è male e reinvestire gli utili, senza dare nulla agli azionisti, fa bene alle società, che certamente piace ai manager di queste ed ai gruppi ristretti di controllo, che traggono i loro benefici soprattutto dalla espansione delle imprese che gestiscono viene smentita da una analisi condotta sulle società quotate a Wall Street dal 1871 al 2001¹⁰. Le imprese che sono state più generose nella distribuzione dei dividendi hanno avuto la crescita maggiore.

¹⁰, Che compare sul Financial Analyst Journal del 2003 a cura Robert Arnott e Clifford Asness La ricerca conferma per i 130 anni, uno studio recente sul Journal of Finance dei professori Doron Nissim e Amir Zv della Columbia University, per il periodo 1953-1967.

La spiegazione è che quando i manager impiegano risparmio che traggono dal mercato, calcolano con cura i rendimenti degli investimenti che pensano di fare. Quando impiegano soldi che non danno dividendo, ma reinvestono non sono sottoposti a tale vaglio: spendono anche per investimenti che rendono poco e ed difficile accorgersene, perché si tratta di un capitale che non va ufficialmente remunerato. Così' di media queste società crescono meno e rendono meno e, perciò, a spirale, distribuiscono meno dividendi, con minore sviluppo. Le vere formiche sono le imprese che danno agli azionisti tutto ciò che è possibile, una volta calcolati bene gli ammortamenti e le riserve per i rischi e per la ricerca, cioè che erogano tutto il guadagno disponibile. E chiedono al mercato i mezzi per gli incrementi di investimenti, cioè accettano la regola che "gli esami non finiscono mai".

10. *Superiorità e limiti del modello basato sul valore per l'azionista anziché sul valore per la comunità.*

Alla tesi dell'impresa guidata dal profitto si contrappone quella per cui la società per azioni non dovrebbe essere guidata dal "valore per l'azionista", ma dall'insieme di valori che fanno riferimento ai vari portatori di interessi, dai creditori e fornitori, ai lavoratori, alla comunità in cui la compagnia opera, con riguardo alle sue esigenze sociali, culturali, ambientali. Per dare risalto a questo principio si contrappone al valore per l'azionista, lo stock holder, il valore per i vari portatori di interessi, gli stake holders. E si sostiene anche che è preferibile il modello di tipo renano in cui le imprese sono controllate da gruppi ristretti di manager, appoggiati dalle banche e dai sindacati operai, perché in esso non prevale il valore per l'azionista, ma una visione più ampia. Ciò per altro comporta un errore di logica economica. Infatti una impresa ben gestita, che persegue il valore per l'azionista automaticamente persegue anche l'interesse dei suoi creditori, fornitori, lavoratori, in quanto "fattori produttivi", in un corretto rapporto di agenzia orizzontale e, rispettivamente, verticale. Il rapporto di agenzia con i fornitori dei mezzi finanziari non è invece corretto se la società, in quanto controllata da banche, preferisce prendere il denaro a prestito anziché prenderlo con aumenti di capitale sul mercato o preferisce prenderlo dalle banche controllanti, anziché da altre che fanno condizioni migliori o preferisce reinvestire i profitti anziché distribuire dividendi, per dare ai managers un maggior spazio per le loro politiche di investimento, in cui faranno lavorare di più anche le banche finanziatrici.

Né è corretto il rapporto di agenzia con il fattore lavoro, di una compagnia che, essendo condizionata da interessi sindacali, presenti nei suoi organi decisionali, come nel modello renano, adottato in Germania,¹¹ tiene addetti in eccesso o rifiuta una integrazione con un'altra società, che comporta un ridimensionamento immediato di personale, ma un migliore avvenire. Infine, se la compagnia preferisce accumulare i profitti, anziché distribuirne una parte, perché ciò accresce il potere dei suoi manager, la comunità in cui essa opera non deve supporre che questa, sua necessariamente, una buona politica una società che persegue il valore per l'azionista ottiene a migliori condizioni il capitale facendo appello al mercato.

Per trattare bene il personale un'impresa non ha bisogno di mirare a principi diversi dal profitto *di lungo termine*. Infatti buone relazioni umane, trasporti soddisfacenti, una buona mensa aziendale, asili nido e forme di svago e assistenza del personale, corsi di formazione, retribuzioni commisurate al merito, ecc. giovano al lavoratore e all'impresa.

11 *Donazioni alla comunità per eventi culturali e sociali come comportamento etico dell'impresa*

¹¹ In tale modello, al vertice dell'impresa vi è il cosiddetto *Vorsichtsrat*, Consiglio di alta vigilanza, che non ha solo compiti di controllo come un collegio sindacale, nel modello della spa italiana, ma anche compiti di supervisione decisionale. Dio tale consiglio di alta vigilanza fanno parte anche i rappresentanti sindacali.

Quanto alle donazioni alla comunità per scopi culturali e sociali è evidente che si tratta di benefici che vanno a carico degli azionisti . E quindi andrebbero dati sulla base delle loro decisioni, anche se spesso i manager che li elargiscono si atteggiavano a benefattori, come se pagassero di tasca propria, anziché con i soldi degli azionisti. Una società può avere buone ragioni per sponsorizzare attività sociali e culturali, per rispettare in modo particolare l'ambiente etc. se ciò accresce la sua popolarità fra i consumatori. Il valore per l'azionista allora si avvantaggia del comportamento etico dell'impresa.

La società Nike ha subito un grosso danno all'immagine in relazione al fatto che sembrava che molta parte della sua produzione decentrata avvenisse in fabbriche in cui si sfruttava il lavoro dei fanciulli e non si rispettavano le donne. Ed ha dovuto svolgere una propaganda in cui chiede al pubblico di indicare esso medesimo gli eventuali abusi. Il valore per l'azionista in una società civile, insomma, riflette il suo grado di civiltà sociale e culturale e di responsabilità etica.

Concludendo, la tesi che la società per azioni guidata dal profitto e dal valore per l'azionista, assieme alla borsa che ne registra le quotazioni, fungendo da termometro dell'economia è intrinsecamente miope ed egoistica in quanto ignora i valori del gruppo come un tutto e della solidarietà è fuorviante. Il regime societario basato sul profitto e sul valore per l'azionista è il migliore, per una economia di concorrenza, in quanto basato sul rispetto dei diritti di proprietà dell'imprenditore e del risparmiatore e tiene conto delle preferenze del consumatore; ha i suoi limiti e pericoli, quando in esso si sviluppano condotte opportunistiche, che lo contraddicono e quando devia dalle regole del mercato di concorrenza. Il problema non sta nel modello ma nelle deviazioni .