

La neutralizzazione del potere sindacale

Per i motivi sin qui esposti, la strategia dello scambio a contraente unico è in grado di neutralizzare il potere di contrattazione collettiva dei lavoratori, sia per quanto riguarda gli aumenti salariali legati alla produttività, sia come strumento di difesa (anche contro le riduzioni delle retribuzioni e del personale). Il costo del lavoro può essere in tal modo ridotto sino al livello più basso concesso dalle regole a tutela dei lavoratori, nonché da essi stessi.

L'inconsistenza imprenditoriale delle società controllate emerge talora in sede di trattativa sindacale, quando vengono attuate operazioni di *outsourcing* dalla controllante (cedente) alla controllata (acquirente). In tali occasioni si verificano situazioni paradossali in cui è la società che vende le attività a rappresentare quella che dovrebbe acquistarle. Il paradosso raggiunge il culmine quando la società acquirente controllata non è stata ancora nemmeno costituita nel momento in cui i sindacati trattano sui diritti dei lavoratori oggetto di trasferimento (o scambio). Questo significa che è talmente scontato per le parti

che sia la controllante a prendere le decisioni per la controllata, che in certi casi non ci si disturba nemmeno di renderla partecipe (rispettando almeno le apparenze).

Scambi a contraente unico tra imprese di gruppo differenti

Tali logiche commerciali possono essere applicate anche negli scambi tra imprese di gruppo differenti, all'interno delle quali convivono società ad alto e a basso valore aggiunto. L'impresa di gruppo fornitrice può infatti stipulare più contratti di fornitura per il medesimo servizio all'impresa cliente, mantenendo le stesse logiche organizzative secondo cui alcune società manterranno un alto valore aggiunto, mentre altre opereranno come mere fornitrici di manodopera.

In tali casi, lo scambio «a contraente unico» può manifestarsi in forme più complesse poiché coinvolge più di due entità legali e due, anziché una, impresa di gruppo.

Le ipotesi più emblematiche sono due:

- quando l'impresa di gruppo fornitrice di un servizio (o prodotto) che richiede sia manodopera che altri mezzi di produzione crea un sistema di scambi interno – bidire-

zionale o multidirezionale, a seconda del numero di entità legali infragruppo coinvolte – tale per cui soltanto una delle società collegate instaura una relazione commerciale con l'impresa di gruppo cliente;

- quando l'impresa di gruppo fornitrice vende all'impresa di gruppo cliente singoli fattori produttivi mediante più società, che nel complesso danno forma al bene o al servizio erogato. Si avranno, in tal caso, più contratti di fornitura con il cliente stipulati da due o più società del fornitore.

Questo sistema di scambi può essere definito «a contraente unico multidirezionale».

Il ruolo della tecnologia nello scambio a contraente unico

L'impatto dell'effetto distorsivo dello scambio a contraente unico sulla redistribuzione della ricchezza è tanto più forte quanto maggiore è la capacità dell'impresa di gruppo di coniugare sapientemente la leva giuridica con quella tecnico-organizzativa.

In tal senso, la tecnologia svolge un ruolo di primaria importanza nell'espansione dell'economia a contraente unico. L'integrazione e il controllo del processo produttivo

sono essenziali affinché il gruppo possa efficacemente agire come una impresa *unica*, pur operando e apparendo nel mercato come una pluralità di società.

Al controllo di natura giuridica deve infatti corrispondere il potere di controllo e direttivo sull'organizzazione di mezzi e sui lavoratori. Altrimenti, la cessione *legale* di singoli elementi della catena di produzione creerebbe delle inefficienze tali da renderla economicamente poco vantaggiosa, specie in caso di delocalizzazioni all'estero.

In special modo, affinché ciò sia possibile, è necessario che vengano informatizzate le funzioni di carattere amministrativo e contabile, le funzioni relative alla vendita e alla distribuzione beni finali, nonché quelle legate alla cura della relazione con la clientela. La standardizzazione dei dati e delle attività diviene un fattore di successo imprescindibile per l'impresa di gruppo, altrimenti il controllo e la direzione dei processi sarebbe irrealizzabile. I dipendenti addetti a una determinata mansione, ad esempio, seppur collocati in territori differenti e assunti da società diverse, vengono messi nelle condizioni di operare nello stesso identico modo e utilizzando i

medesimi strumenti di lavoro informatici. Il controllo societario si sostanzia così in potere di natura datoriale, a sua volta espressione di potere imprenditoriale. Questo spiega il perché della enorme diffusione del fenomeno.

L'impatto delle politiche sul lavoro sul disallineamento tra produttività e salari

In Europa, una delle conseguenze più importanti della grande crisi finanziaria mondiale innescata nel 2007 con il fallimento della Lehman Brothers è stata la perdita del potere di contrattazione dei lavoratori, sia esso inteso in senso individuale che in senso collettivo.

L'allentamento delle maglie dei diritti è stato giustificato dall'esigenza di fornire alle imprese maggiore flessibilità e snellezza nel gestire momenti di difficoltà o di crisi vera e propria.

I contratti collettivi hanno incorporato questo ragionamento, subordinando spesso il potere sindacale a obiettivi imprenditoriali, tra cui i più importanti sono l'aumento della produttività e la decentralizzazione della contrattazione collettiva a livello locale, ovvero a livello di singola impresa (o società,

nel caso di impresa di gruppo). Con ciò favorendo gli effetti distorsivi dell'economia a contraente unico.

La mancata consapevolezza sugli effetti distorsivi prodotti dall'economia a contraente unico amplifica l'attitudine di tali riforme ad agire non sull'aumento della produttività, ma sulla sua redistribuzione tra capitale e lavoro, data, appunto, l'incapacità di definire la reale natura e quantificazione della produttività dell'impresa *globale*.

In effetti, quella della decentralizzazione della contrattazione collettiva è una vera e propria controtendenza rispetto all'evoluzione di mercati, che sono al contrario sempre più globalizzati, con una influenza via via crescente delle imprese multinazionali. Queste, riuscendosi a presentare come entità frazionate e distinte, riescono pertanto a sfruttare tale divergenza a proprio favore.

Effetto moltiplicatore sulla riduzione dei salari e volatilità dell'occupazione

Gli scambi a contraente unico hanno un effetto moltiplicatore su tutti quegli elementi che nell'economia tradizionale producono una riduzione della quota salari, influenzandone conseguentemente il punto di equili-

brio.

L'*outsourcing*, specie quello tra società collegate, è lo strumento chiave. Se uno stato introduce nuove leggi che consentono alle imprese una riduzione dei diritti economici, l'impresa di gruppo può agevolmente e velocemente sostituire i lavoratori precedentemente assunti con lavoratori neoassunti che costano meno. Se viene concessa la deroga ai trattamenti economici sanciti dai contratti collettivi, l'*outsourcing* consente di isolare il valore aggiunto dalla quota salari.

Se un settore viene colpito da una crisi, anche solo momentanea, l'impresa di gruppo può velocemente e massicciamente scaricare sui salari le incertezze di mercato, indipendentemente dal reale impatto che le flessioni di mercato hanno sul gruppo. O, quantomeno, i salari scendono molto più velocemente di quanto accade nella realtà economica.

Le imprese di gruppo multinazionali godono dunque di una maggiore elasticità sulla domanda di lavoro. Ciò significa che la loro capacità di condizionare in modo artificioso l'andamento degli scambi può avere delle conseguenze notevoli anche sull'andamento

dell'occupazione, ovvero sulla sua volatilità.

Più in generale, l'incidenza dei processi di globalizzazione sulla volatilità dell'occupazione è un tema ampiamente affrontato nel dibattito economico, e vi sono studi che dimostrano come sia l'*outsourcing* estero che l'internazionalizzazione degli assetti proprietari – ossia l'espansione delle filiali estere – possono essere considerate come concause di tale fenomeno⁴¹.

*L'economia apparente a contraente
unico nel dibattito sul commercio
internazionale*

Le tradizionali teorie economiche considerano il commercio come uno scambio tra entità economiche con interessi contrapposti. Dalla teoria ricardiana dei vantaggi comparati (secondo cui l'elemento determinante del commercio internazionale è la specializzazione dei Paesi nella produzione di quei beni su cui hanno un vantaggio comparato misurato in termini di minore costo-opportunità rispetto a un altro e dato un determinato livello di tecnologia considerando il solo fattore lavoro, nonostante in termini assoluti abbia uno svantaggio nella produzione dei beni realizzati in entrambi i territori), al teorema di

Heckscher e Ohlin (il commercio internazionale è determinato non soltanto dalla produttività del lavoro ma anche da una diversa dotazione di altri fattori produttivi), l'assunto di base è lo scambio tra una impresa che vende e una impresa che acquista.

Negli studi più recenti, in special modo a partire dagli anni Ottanta, nella consapevolezza che il commercio internazionale incorporava in sé fenomeni non inclusi nelle teorie più tradizionali, l'attenzione è stata focalizzata sulle dinamiche del commercio di input intermedi.

Talune ricerche hanno posto al centro dell'analisi la competitività basata sui costi e sui prezzi dei fattori⁴². In altri casi, è stato anche adottato l'approccio dei diritti di proprietà⁴³, ossia elaborazioni teoriche che considerano la proprietà dei mezzi di produzione, ovvero degli investimenti, una variabile cruciale che influenza le contrattazioni tra acquirenti e venditori, facendo inclinare l'ago della bilancia in favore di chi li possiede, tenendo conto delle fasi di negoziazione *ex ante* ed *ex post* in ragione dell'incompletezza dei contratti che regolano lo scambio.

L'assunto di base degli scambi fra imprese

differenti implica che ciascuna di esse operi nel mercato investendo nel proprio sistema produttivo per migliorare la produttività dei fattori ed essere in tal modo competitiva. Negli scambi *intra-firm* («a contraente unico») tali dinamiche sono compromesse.

Gli studi sul commercio internazionale, pertanto, analizzano gli scambi *intra-firm* non considerando come assunto di base lo scardinamento dei fondamentali dell'economia dovuto alla circostanza che i rapporti commerciali tra società del medesimo gruppo si sostanziano in uno scambio apparente a contraente unico.

Per esempio, una delle più importanti elaborazioni teoriche sull'argomento⁴⁴ propone un'analisi dei processi di specializzazione verticale della produzione dell'impresa multinazionale basata sulla possibilità di scelta tra il ricorso a un fornitore esterno o, in alternativa, a una sua filiale (FDI) per l'ottenimento di input intermedi. Il modello considera due livelli di contrattabilità in capo alla «casa madre» (*principal*): quello con il dirigente della filiale, qualora scelga l'FDI, e quello con il fornitore esterno, ossia una impresa non soggetta al suo controllo. Essendo il mana-

ger considerato come un dipendente della «casa madre», questa può far leva su incentivi di tipo manageriale per ottenere il massimo rendimento, nonché su una maggiore possibilità di monitorarne le azioni, cosa che può accadere in modo tutt'al più molto ridimensionato con un'impresa indipendente. Si rileva inoltre che nel caso di affidamento *in-house* è la società madre ad accollarsi i costi di produzione iniziali, mentre in caso di ricorso all'*outsourcing* tali costi gravano sul fornitore esterno. In sintesi, la scelta della forma organizzativa è condizionata dai vincoli contrattuali, considerati frutto di una negoziazione con una controparte, il manager o l'*outsourcer*.

Se si utilizza l'approccio dell'economia a contraente unico, nei casi in cui la produzione di input venga delegata ad affiliate estere, il potere di contrattazione assume una forma e una natura diversa rispetto a quella prospettata.

Per comprendere appieno l'importanza di tale fenomenologia, occorre sempre considerare la dimensione legale dello scambio, dove la fornitura di input intermedi *intra-firm* e la fornitura di input intermedi con un *ou-*

tsourcer indipendente è appunto identica, nel senso che in entrambi i casi si stipula un contratto di scambio commerciale tra un venditore e un acquirente. Tuttavia, il contenuto dei rispettivi contratti esprime logiche economiche e commerciali strutturalmente differenti. Quando una *holding* negozia con un fornitore indipendente, si realizza una contrattazione che rispecchia interessi contrapposti, di chi vende e di chi acquista. Quando il contratto viene stipulato tra società controllante e società controllata, tale contrapposizione è pressoché nulla. Ne deriva che la scelta di rivolgersi a una impresa esterna o a una affiliata dipende più che altro dalla capacità di monitorare e dirigere l'ordinario funzionamento delle attività svolte dal personale della società estera controllata, obiettivo funzionale all'accaparramento del valore aggiunto che generalmente un imprenditore indipendente, con i propri investimenti, cerca di creare per sé. La produttività delle società controllate è un dato che dipende in misura prevalente dalle scelte sugli investimenti poste a monte dalla società madre, ovvero dalla controparte contrattuale.

La teoria dei giochi di Nash – invocata in

merito alle distorsioni contrattuali *ex ante* ed *ex post* con l'approccio dei diritti di proprietà – non è pertanto in grado di spiegare le strategie e gli equilibri del commercio *intra-firm*. Il giocatore è soltanto uno: l'impresa di gruppo, sebbene questa operi mediante più entità legali. Lo scambio avviene nella dimensione legale, mentre in quella economica *reale* vi è una impresa *unica* che ha la necessità di produrre nel suo complesso maggiori profitti e sostenere minori costi. Il *vero* contraente, ovvero il giocatore, non è un'altra impresa, semmai un insieme di portatori di interessi della società controllata, tra cui lavoratori e creditori.

La teoria dell'economia apparente a contraente unico è coerente con i risultati di talune ricerche empiriche⁴⁵, secondo cui l'espansione delle importazioni di input intermedi da affiliate estere è più alta nei Paesi ospitanti con salari bassi, con minori costi commerciali e dove è possibile sfruttare altre variabili favorevoli, tra cui condizioni politiche più vantaggiose.

L'ordine giuridico del mercato e il fondamento dello «scambio»

Occorre a questo punto chiedersi come

collocare nella dimensione economica uno scambio che esiste solo legalmente, quella dove, a ragione, ci si pone il problema di come controllare il manager⁴⁶ e non come contrattare il prezzo di acquisto degli input con un fornitore indipendente. È il diritto, in fondo, a dar vita a un rapporto di scambio. Lo scambio c'è – perché ha valore nei confronti di terzi, come i lavoratori – ma non essendo realizzato tra soggetti avversari, vengono meno le basi delle tradizionali logiche economiche. È uno scambio diverso da quello competitivo, e occorre pertanto strutturare un nuovo approccio teorico, che tocchi uno strato molto profondo dell'attuale metamorfosi del commercio internazionale: cos'è l'economia rispetto alla diritto.

Un noto giurista italiano, Natalino Irti, esprime con estrema lucidità e profondità l'artificialità del mercato, ossia la sua dipendenza dall'ordine giuridico che ne determina il concreto agire. In tal senso, il mercato, non può essere considerato come uno spazio naturale (*locus naturalis*) con leggi che preesistono e sopravvivono alle leggi *artificiali* dell'uomo.

Sicché l'economia a contraente unico,

scardinando l'idea di scambio data per scontata dalla scienza economica – e finanche dai sostenitori dell'ordine giuridico del mercato che presuppone l'idea di mio e di tuo «dalla quale procede ogni atto di scambio» –, rappresenta probabilmente oggi la massima espressione del potere dirompente del diritto sull'economia.

Nel dibattito economico la tendenza è d'altronde quella di spiegare il commercio internazionale attraverso lo studio delle dinamiche contrattuali, che si esprimono spostando l'attenzione sugli assetti organizzativi delle imprese *globali*.

Le distorsioni prodotte dagli scambi *intra-firm* vanno infatti risolte sul piano del diritto. In assenza di un'adeguata riforma di legge, è sul campo delle controversie legali che, in effetti, si manifesta lo scambio *reale* tra l'impresa *unica* e i vari contraenti particolari, dallo Stato ai lavoratori. In tali casi, il *locus economicus* è l'aula di tribunale, dove gli *stakeholders* delle società controllate tentano di far valere le responsabilità delle società controllanti, ovvero il gruppo d'impresa nel suo complesso, quali effettive controparti.

L'economia a contraente unico come

destabilizzatore dei mercati finanziari

La stabilità del mercato azionario dipende dalla qualità dei titoli scambiati, e dunque dalla qualità delle imprese che questi rappresentano.

I mercati finanziari sono anch'essi conseguentemente condizionati da tali circostanze. Il denaro anticipato da chi investe in borsa si presuppone debba essere utilizzato da un operatore di mercato che ha tutto l'interesse e la capacità di competere sul mercato al fine di realizzare utili. Non è dato però sapere se ciò accadrà veramente, ossia se l'impresa finanziata sia veramente in grado di produrre utili e non perdite, e se quindi riuscirà a restituire quanto preso in prestito.

Quando un'impresa viene quotata, si presuppone quindi che il denaro anticipato dagli investitori venga utilizzato per realizzare beni o servizi, ovvero per acquistare quanto necessario per realizzare il processo produttivo. Se tutto va bene, l'attività organizzata produce valore aggiunto, e coloro che hanno acquistato azioni possono ottenere un guadagno, nonché la restituzione del capitale. La scommessa dell'investitore avviene su tale processo economico. L'investitore scom-

mette dunque su questo evento futuro e incerto. Si chiama speculazione, ed è l'essenza del capitalismo finanziario.

Nell'economia a contraente unico accade però che il mercato venga popolato da società che sono produttive soltanto in apparenza, che in verità non sono nemmeno capaci di gestire il rischio d'impresa, poiché banalmente non d'impresa si tratta ma di un ramo di essa. I prezzi delle azioni possono essere pertanto agevolmente gonfiati, non tanto dalle aspettative degli investitori, e quindi da andamenti comportamentali più o meno razionali o irrazionali, quanto da un andamento causale legato a una struttura imprenditoriale e di mercato scardinata e precostituita nelle sue fondamenta.

Se i fondamentali economici delle imprese quotate vengono scardinati, ci si deve aspettare che tali contraddizioni genetiche abbiano un impatto sui mercati, e a lungo andare sulla stabilità finanziaria.

In altri termini, la frammentazione dell'impresa globale in più entità societarie consente il trasferimento di quote rilevanti del rischio d'impresa a società prive di una vera organizzazione imprenditoriale, che si traduce in-

fine nella *deresponsabilizzazione* degli investitori internazionali grazie al sostegno della finanza «creativa».

Analizzare l'impatto del fenomeno attraverso dati statistici sarebbe un'impresa veramente complessa, non fosse altro perché la sua quantificazione è praticamente impossibile. Acquisizioni, fusioni, scissioni, incorporazioni, cessione di quote di partecipazione, nascita e chiusura di *newco* avvengono all'ordine del giorno e a una velocità impressionante; a ogni operazione corrisponde un trasferimento di rami di attività e/o un frazionamento di responsabilità, ovvero un trasferimento del rischio d'impresa. A ciò bisognerebbe aggiungere un criterio di valutazione e di quantificazione del giro d'affari derivante dai contratti di scambio stipulati tra le medesime società infra-gruppo.