

Comunicazione e strutturazione di un quadro istituzionale. Riflessioni sulla recente crisi del sistema finanziario*

CLAUDIO NIGRO** ENRICA IANNUZZI*** GEMMA CAROLILLO****

Abstract

Obiettivo del paper: Il contributo mira a rilevare la portata della comunicazione attivata da attori chiave nel processo di configurazione del quadro istituzionale che presiede uno specifico contesto di azione organizzata. I meccanismi di comunicazione, nell'ottica dell'*Institutional Work*, assumono la veste di leva strategica utile a costruire e diffondere discorsi per orientare i processi decisionali che sfociano in vincoli e norme (quadro normativo) e formare una filosofia e una visione del mondo (quadro simbolico).

Metodologia: Le argomentazioni sono testate con riferimento ai processi di *Institutional Work* tesi alla strutturazione del quadro istituzionale che ha retto il sistema finanziario statunitense negli anni antecedenti alla crisi finanziaria del 2007. L'approccio metodologico è di natura qualitativa, ovvero l'analisi narrativa per la comprensione dell'*Institutional Work* nel periodo a ridosso dell'emanazione di due provvedimenti normativi centrali di deregolamentazione (GLBA/1999, CFMA/2000).

Risultati: L'indagine sui meccanismi di comunicazione attivati dai key players ha contribuito alla ricostruzione delle posizioni contrapposte assunte e del ruolo svolto nel processo di deregulation.

Limiti: L'abbondanza di fonti documentali sulle posizioni dei sostenitori della deregulation non ha egualmente contraddistinto la ricerca sulle posizioni degli oppositori.

Implicazioni pratiche: Il contributo apre la strada ad ulteriori studi sul ruolo della comunicazione nella strutturazione di quadri istituzionali e offre una chiave di lettura della crisi, a sostegno di una maggiore comprensione dei fenomeni in vista della costruzione del "nuovo ordine" finanziario.

* Pur essendo il presente lavoro oggetto di riflessioni comuni, i paragrafi 1 e 3 sono da attribuirsi a Claudio Nigro; i paragrafi 4.3 e 5 ad Enrica Iannuzzi e i paragrafi 2, 4.1 e 4.2 a Gemma Carolillo.

** Associato di Economia e Gestione delle Imprese - Università degli Studi di Foggia
e-mail: c.nigro@unifg.it

*** Ricercatore di Economia e Gestione delle Imprese - Università degli Studi di Foggia
e-mail: e.iannuzzi@unifg.it

**** Dottore di Ricerca in Scienze dell'Economia e della Gestione Aziendale - Università degli Studi di Foggia
e-mail: g.carolillo@unifg.it

Originalità del lavoro: *L'approccio teorico adottato consente di far luce sulle dinamiche comunicazionali in grado di orientare processi decisionali altrimenti non immediatamente interpretabili.*

Parole chiave: comunicazione; quadro istituzionale; Institutional Work; analisi narrativa; potere; crisi finanziaria

Purpose of the paper: *This work aims to identify the contribution of the communication activities carried out by key actors for the definition of the institutional framework governing any organizational context. The communication mechanisms are analysed in the frame of the Institutional work, where they are used as strategic lever by the actors to produce and disseminate "discourses" to drive the decision-making processes that generate regulation (normative framework) and to shape a shared vision of the world (symbolic framework).*

Methodology: *These arguments are tested in respect to the Institutional work processes that built the institutional framework of the U.S. financial system in the period prior to the 2007 financial crisis. The analysis adopted a qualitative methodology -the narrative approach- to investigate the Institutional work in the period prior to the issue of two fundamental deregulation laws (GLBA/1999, CFMA/2000).*

Results: *The study of the communication mechanisms used by the key players contributes to the identification of the antagonistic positions they held in the political debate and the role they played in the deregulation process.*

Limits: *The references on which the analysis is based are not uniform: while there is abundance of documents testifying the positions of the actors supporting the deregulation, there is scarcity of sources on the opponents' views.*

Practical Implications: *The work shows the way forward to further studies on the role of communication in the construction of institutional frameworks. It also provides a key to the reading of the crisis, enabling a greater comprehension of some phenomena in view of the construction of the "new financial order".*

Originality of the work: *The chosen theoretical approach helps shading light on the communication dynamics orienting decision-making processes otherwise not clearly identifiable.*

Key words: communication; institutional framework; Institutional Work; narrative analysis; power; financial crisis

1. Introduzione

Il sistema capitalistico e i suoi diversi mercati rappresentano sistemi sociali complessi caratterizzati dall'impossibilità di predirne in maniera inequivocabile le dinamiche a partire da talune condizioni iniziali. Si pongono dunque i problemi della governabilità, in ragione del perseguimento di scopi peculiari, quali stabilità, crescita, trasparenza, regolamentazione. Da un punto di vista formale, il conseguimento di tali scopi è fatto ricadere sul versante delle Istituzioni, entità preposte ad emanare regole cogenti, nonché approntare sistemi sanzionatori.

L'approccio utilizzato nel lavoro, ossia quello della fenomenologia sociale, qualifica le Istituzioni come prodotto dell'agire individuale e collettivo configurandole come 'specifica soluzione culturale' in una data epoca storica

(Schutz, 1974; Berger e Luckmann, 1969; Crespi, 1999). Tale locuzione restituisce il senso di un risultato socialmente prodotto e in continuo divenire, frutto di numerose interazioni tra diversi attori, teso alla formazione delle Istituzioni a partire dagli obiettivi, motivazioni ed intenzioni degli stessi attori che afferiscono ad un determinato contesto d'azione organizzata.

Attribuire, però, la governabilità di un sistema complesso in capo alle sole Istituzioni risulta alquanto limitativo e fuorviante. Secondo la visione fenomenologica qualsivoglia contesto d'azione organizzata (Istituzioni, mercati, organizzazioni, gruppi di individui) può essere considerato un *sistema d'azione concreto*, risultante di un coacervo di giochi (conflitti/negoziazioni), valori e regole strutturanti *pro-tempore* un ordine locale (Clegg *et al.*, 2006; Greenwood *et al.*, 2008).

L'uso integrato degli approcci politico e neo-istituzionalista consente di rileggere i processi di formazione/riconfigurazione dei contesti di azione organizzata come il prodotto di due forze: azione e istituzionalizzazione. Da un lato, gli attori, coinvolti in processi di negoziazione, conflitto e cooperazione fondati sul potere, nel perseguire i propri interessi, cercano di preservare/modificare il quadro istituzionale *pro tempore* vigente; d'altro canto, le Istituzioni tendono a *vincolare* gli spazi di azione strategica degli attori che hanno contribuito alla loro costruzione.

Tanto premesso, lo studio si focalizza sui processi di comunicazione attivati da alcuni *key players* aventi centralità in un contesto d'azione organizzata al fine di partecipare alla *configurazione del quadro istituzionale* che lo presiede. Al fine di testare le argomentazioni proposte, si è cercato di comprendere la natura e la portata dei processi di comunicazione nella 'strutturazione' del sistema finanziario statunitense durante la c.d. *Great Moderation*, rispetto a due importanti momenti: l'emanazione del *Gramm-Leach-Bliley Act* del 1999 e del *Commodity Futures Modernization Act* del 2000.

In tal modo, è stato analizzato il ruolo dei processi di comunicazione, all'interno di un più ampio ventaglio di strumenti di *Institutional Work*, attivati da *key players* intervenuti sulla scena politica, economica e sociale americana che, più o meno consapevolmente, hanno indotto il sistema economico e finanziario ad assumere le caratteristiche note (così è apparso) a partire solo dallo scoppio della crisi. È tesi di chi scrive che essi abbiano, infatti, concorso alla strutturazione di un particolare quadro istituzionale, sia normativo¹ che simbolico².

Si è così esplorato il ruolo della comunicazione circa l'eventuale *allineamento* di strategie/obiettivi tra organizzazioni e attori istituzionali, laddove la comunicazione viene riletta ora come strumento 'catalizzatore del cambiamento' ora come meccanismo per la 'perpetuazione di un certo ordine locale' o quadro istituzionale.

¹ Si fa riferimento ai processi di *deregulation*, liberalizzazioni, politica monetaria espansiva, frammentazione dei poteri regolamentari.

² Ad esempio, la diffusione della cultura della finanziarizzazione dell'economia; l'indebitamento massiccio delle famiglie; l'accettazione di pratiche 'aggressive' di negoziazione di prodotti finanziari.

2. Il ruolo della comunicazione nei processi di costruzione di un quadro istituzionale

Come premesso, il concetto generale di quadro istituzionale, prodotto mai definitivo dell'interazione tra due forze complementari sebbene antagoniste, *azione* ed *istituzionalizzazione*, include sia il quadro istituzionale *normativo* che quello *simbolico*. Il primo riferisce all'insieme di norme formali e regole, laddove il secondo rappresenta le pratiche, le convinzioni profonde, la cultura e i sistemi di significato che presiedono un qualsiasi contesto di azione organizzata.

Esso è il risultato del confronto tra la tensione degli *attori strategici* ad esercitare il proprio *potere* (Pfeffer, 1981; Crozier e Friedberg, 1978; Friedberg, 1994), ampliando i propri margini di manovra nel perseguimento dei propri interessi, e l'azione cogente delle Istituzioni, dagli attori stessi costruite, a vincolarne e canalizzarne i comportamenti (Barley e Tolbert, 1997; Mastroberardino, 2006; Mastroberardino e Nigro, 2009; Mastroberardino, 2010).

Per ciò che concerne la teoria neoistituzionalista, i principali filoni di ricerca qui considerati si presentano contigui:

- sull'*Institutional Entrepreneurship*, che si focalizza sui cosiddetti *imprenditori istituzionali* (DiMaggio, 1988; Dorado, 2005; Battilana, 2006; Leca e Naccache, 2006; Hardy e Maguire, 2008) e sulla loro capacità di influenzare i loro contesti istituzionali tramite *strategie istituzionali* (Oliver, 1991, 1992; Lawrence, 1999);
- sull'*Institutional Work* (Lawrence e Suddaby, 2006; Battilana e D'ahunno, 2009; Lawrence *et al.*, 2009; Lawrence *et al.*, 2011), che esamina i processi di costruzione, mantenimento, distruzione delle istituzioni da parte di un insieme più ampio di attori, sottolineando l'ulteriore azione propulsiva di attori meno potenti ma in grado di supportare o facilitare il lavoro degli imprenditori istituzionali.

È stato osservato che le attività di *Institutional Work* sono spesso fondate sul linguaggio e che esse implicano forme di comunicazione, verbale o scritta, al fine di influenzare il quadro istituzionale in cui si svolgono.

In ciascuna delle prevalenti forme di *Institutional Work* identificate - che spaziano dall'*advocacy*, ossia la mobilitazione di supporto politico e regolamentare tramite tecniche mirate di persuasione (ad esempio il *lobbying*), alla *costruzione di identità*, che definisce le relazioni tra un attore e il suo contesto, fino alla *teorizzazione*, con lo sviluppo di specifiche categorie astratte - si riscontrano attività quali: composizione di testi legislativi, pareri legali, *memorandum* e lettere, discorsi e annunci pubblici, opinioni personali, scrittura o racconto di storie.

Per tale ragione, gli assunti fondamentali della teoria organizzativa del discorso (Putnam e Fairhurst, 2001) sono utilizzati da parte della Letteratura istituzionalista per studiare i processi di *Institutional Work* (Lawrence e Suddaby, 2006; Hardy, 2011). La teoria del discorso, che accoglie un ampio spettro di metodi e approcci all'analisi organizzativa, si focalizza sul concetto di 'discorso organizzativo', definito come un insieme strutturato di testi incorporato nelle pratiche scritte e verbali, nonché in numerosi artefatti culturali, che danno vita a concetti, idee,

strategie, nel momento in cui questi testi sono prodotti, diffusi e consumati (Grant *et al.*, 2004; Hardy e Maguire, 2010).

Richiamando alcuni concetti della teoria del discorso, s'intende sviluppare la tesi secondo cui la comunicazione costituisce una delle leve strategiche utilizzate dagli attori coinvolti nell'*Institutional Work*.

Tramite la comunicazione, infatti, gli attori sono in grado sia di orientare i processi decisionali che sfociano in vincoli e norme che di formare i significati, gli aspetti simbolici e culturali di un quadro istituzionale (Hardy e Maguire, 2010). Essi utilizzano la comunicazione per creare legittimità per sé e per le proprie posizioni, istituzionalizzare nuove pratiche o rafforzare quelle consolidate e per manipolare le basi di convinzioni su cui poggiano le Istituzioni (Suddaby, 2011). I 'discorsi' definiscono 'chi' e 'cosa' sia accettabile, normale, di conseguenza istituzionalizzano pratiche e comportamenti (Merilainen *et al.*, 2004). L'istituzionalizzazione di una pratica, una norma, necessita di una stratificazione di testi che la spieghino, la legittimino, la promuovano (Phillips *et al.*, 2004). Di conseguenza, i quadri istituzionali cambiano anche come risultato di una dialettica tra differenti discorsi concorrenti (Maguire e Hardy, 2006).

La comunicazione può, dunque, *istituzionalizzare*, o partecipare alla costruzione di un *quadro istituzionale*, tramite la produzione, distribuzione e consumo di testi, in base ai seguenti aspetti (Hardy e Maguire, 2010; Hardy, 2011; Lammers, 2011).

Il primo è la *cogenza (encumbence)*, connessa alla posizione di chi produce quel testo (Phillips *et al.*, 2004). I rappresentanti delle istituzioni formali, *in primis*, sono in grado di assicurare tale caratteristica alle proprie comunicazioni, in forme che variano dai testi legislativi/regolamenti alle semplici dichiarazioni. Allo stesso modo, gli *imprenditori istituzionali*, essendo dotati di risorse per esercitare un certo *potere* in una data *cornice istituzionale*, riescono a trasferire messaggi percepiti come *strutturanti* sia rispetto agli altri attori che rispetto alle Istituzioni formali.

Vi è poi la *portata (reach)*, ossia la capacità di diffusione del messaggio, in termini di *spazi discorsivi* raggiunti e di tipologia e numero di *audience*. Poiché alcuni spazi discorsivi (ad esempio una seduta parlamentare) sono istituzionalmente definiti, possono esistere regole di accesso e gestione che delimitano *a priori* il perimetro degli attori in grado di partecipare direttamente alla costruzione del discorso 'ufficiale'. Tuttavia, si osservano spazi discorsivi alternativi in cui visioni della realtà differenti da quelle predominanti vengono veicolate, e che dunque innescano processi di conflitto tra discorsi antagonisti (Hardy, 2011).

Con il *radicamento (establishment)*, ossia la persistenza nel tempo e nello spazio del messaggio, si garantisce la ripetizione di un certo contenuto. Una comunicazione efficace svincola progressivamente il significato dal momento e dal contesto della sua produzione rendendolo un *concetto astratto*, un 'fatto' (Taylor *et al.*, 1996).

Infine l'*intenzionalità (intentionality)* con la quale si attribuisce alla comunicazione il ruolo strategico di persuadere e stimolare l'azione (Suddaby, 2011) pertanto intimamente connesso alla fase del consumo del messaggio. Se radicato, il contenuto del messaggio può sopravvivere ai processi di elaborazione/traduzione dello stesso (Czarniawska e Sevón, 1996).

Nel facilitare l'istituzionalizzazione di un certo messaggio è peculiare il ruolo dei *media* (Riaz *et al.*, 2011) i quali rappresentano attori strategici nei processi di *framing*, ossia nell'organizzazione e attribuzione di senso agli eventi e alle problematiche (Goffman, 1974; Entman, 1993; Shoemaker e Reese, 1996; Chong e Druckman, 2007). Promuovendo l'emersione di alcuni problemi, le interpretazioni causali, i giudizi morali, essi operano una selezione di quegli aspetti della realtà cui viene attribuita rilevanza (Entman, 1993). La 'cornice mediatica' non si presta così ad essere solo strumento e ripetitore/moltiplicatore di un messaggio, ma contribuisce a fissare l'agenda politica (McCombs e Reynolds, 2008) ed a modellare la realtà (Reese *et al.*, 2001).

3. Note metodologiche

Sotto l'aspetto metodologico, ci si è avvalsi di un approccio prettamente qualitativo, privilegiando l'adozione dell'analisi narrativa per la comprensione dell'*Institutional Work* nel periodo a ridosso dell'emanazione dei due atti citati nell'introduzione. L'analisi della narrazione è emersa quale importante caratteristica degli studi organizzativi basati sul discorso (Czarniawska, 1997, 2000; Phillips e Hardy, 2002; Phillips *et al.*, 2004; Riessman, 2007).

L'adozione dell'approccio narrativo consente di tracciare un *fil rouge* tra gli eventi, recuperando fatti, episodi e segnali al fine di meglio comprendere gli eventi e porre la comunicazione nella luce di agente costitutivo di un certo quadro istituzionale. L'approccio narrativo fornisce alternative visioni di ciò che è stato e potrebbe essere, al fine sia di produrre cambiamento ovvero sostenere il mantenimento di istituzioni tramite attività di comunicazione (Hauser, 1999; Czarniawska, 2000; Fletcher *et al.*, 2009).

Una narrazione si poggia su testi tra loro interrelati in cui sono identificati, o da cui è possibile ricavare, una storia, dei personaggi e delle conclusioni da trarre. Essa è dunque una "struttura di significato che organizza in un insieme eventi ed azioni umane, attribuendo significato alle azioni individuali ed ai singoli eventi in relazione al loro effetto sul totale" (Polkinghorn, 1988, p. 18). Gli attori interessati alla creazione, mantenimento e distruzione delle Istituzioni spesso si affidano a strumenti narrativi per "dare significato a specifici fenomeni fisici o sociali" (Hajer, 1995, p. 56) e per integrare "molteplici informazioni fattuali" con "assunzioni normative e giudizi di valore" (Fischer, 2003, p. 87). Le narrazioni aiutano a dare un senso agli eventi, a generare una particolare interpretazione delle relazioni politiche e sociali, conferendo legittimità direttamente o indirettamente, e a costruire identità, in particolare per valorizzare o demonizzare particolari attori, distinguendo tra 'buoni' e 'cattivi' (Hirsch, 1986; Hardy e Phillips, 2004). Tra le differenti identità che tipicamente figurano in una narrazione si riscontrano, infatti, *eroi*, *furfanti*, *vittime* e *garanti* (Zilber, 2007; Whittle *et al.*, 2009).

Con l'analisi narrativa si possono, altresì, inquadrare i conflitti tra opposte narrazioni propugate da differenti attori o loro coalizioni (Hardy e Maguire, 2010).

Adottando tale approccio è stato possibile far luce sui processi di costruzione del quadro istituzionale pre-crisi finanziaria da parte di differenti attori che, mediante la proposizione di identità coerenti e con una simbologia adeguata, hanno conseguito alcuni obiettivi strategici. L'esplorazione delle narrazioni, infatti, è stata effettuata attraverso l'analisi dei resoconti delle posizioni assunte dagli attori chiave impegnati nei processi di *Institutional Work* (Boje, 2001; Zilber, 2007).

A tal fine, si è proceduto:

1. alla selezione dei principali interventi normativi che hanno portato a definire i tratti salienti del quadro istituzionale. Ci si è focalizzati sul tema della deregolamentazione e sui principali provvedimenti normativi ad essa associati: il *Gramm-Leach-Bliley Act* (1999) e il *Commodity Futures Modernization Act* (2000);
2. per ciascun atto normativo sono stati selezionati diversi documenti classificati secondo tre direttrici:
 - a. temporale: da diciotto mesi prima a sei mesi dopo l'emanazione degli atti;
 - b. tipologia di attori: 'istituzionali' (politici, regolamentari e di controllo); *big corporations* (finanziarie e non); accademici;
 - c. canali: interventi al Congresso; interventi pubblici; comunicati stampa; articoli di giornali; articoli scientifici; rapporti tecnici.

Tab. 1: Numerosità dei documenti analizzati e presenti nel data set

Canali	Attori			TOTALI
	Istituzionali	Big Corporations	Accademici	
Interventi al Congresso	28	15	5	48
Interventi pubblici	12	-	-	12
Comunicati stampa	15	-	-	15
Articoli di giornali	53	10	6	69
Articoli scientifici	-	-	16	16
Rapporti scientifici	6	-	3	9
TOTALI	114	25	30	169

Fonte: ns. elaborazione

La tabella individua, per canali e attori, il numero dei documenti analizzati ai fini della presente ricerca. Dalla lettura dei documenti raccolti sono state ricavate le 'argomentazioni' che riferiscono, rispettivamente, alla narrazione dominante e alla contro-narrazione sul tema.

4. Aspetti critici della comunicazione nella strutturazione del quadro istituzionale nel periodo pre-crisi finanziaria del 2007

4.1 Le origini della crisi: una lettura in chiave fenomenologica

Molte lenti teoriche sono state utilizzate per analizzare la crisi finanziaria che ha avuto il suo *incipit* nel 2007 con lo scoppio della bolla dei *mutui subprime* nel

mercato statunitense (Carolillo e Cortese, 2010) per poi contagiare la restante parte del mercato finanziario e l'economia reale. Studiosi di diverse discipline hanno fornito contributi in merito.

Una rassegna non esaustiva dei principali temi affrontati include (Carolillo, 2010): l'economia del debito durante la *Great Moderation* (Stock e Watson, 2002; Bernanke, 2004; Summers, 2005; Targetti e Tamborini, 2008); la finanziarizzazione dell'economia (Epstein, 2005; Dore, 2009; Shiller, 2009; Onado, 2009); il boom della finanza degli strumenti derivati (Ahrend *et al.*, 2008; Zingales, 2008; *Bank for International Settlements*, 2009; Bufacchi, 2009; Dore, 2009); il processo di deregolamentazione (Brescia Morra, 2008; Duffie, 2008; *Finacial Stability Forum*, 2008; Gualandri, 2008; Onado, 2009; Saccomanni, 2009); i modelli di business e le strategie delle banche (Pierobon, 2008; Cotta Ramusino, 2010); la generazione di bolle speculative endogene secondo il modello di Minsky (Magnus, 2007; Whalen, 2007; Wray, 2007; Roubini, 2007, 2009).

Ciò premesso, il presente contributo intende fornire una chiave di lettura ulteriore rispetto a quelle proposte dalla Letteratura appena presentata.

Si assume, infatti, che l'analisi del comportamento degli attori strategici e della complessa dialettica tra Istituzioni ed organizzazioni (Riaz, 2009; Carolillo *et al.*, 2011) possa agevolare la comprensione dei processi di costruzione del quadro istituzionale, normativo e simbolico, entro cui la crisi è maturata.

Nella prospettiva selezionata, la recente crisi finanziaria è una 'crisi istituzionale' (Riaz, 2009), risultato dell'interazione tra le forze di un campo organizzativo (Meyer e Rowan, 1977; Powell e DiMaggio, 1995), costituito dai principali attori dell'industria finanziaria e le istituzioni formali e informali (Carolillo *et al.*, 2011).

I pilastri su cui si è retto quel quadro istituzionale (la cultura della crescita esponenziale e dell'indebitamento, la richiamata finanziarizzazione dell'economia, i processi di liberalizzazione e deregolamentazione) rientrano in un processo di co-produzione, realizzato dalle istituzioni politiche e regolamentari e da altri attori strategici, riconducibili *in primis* all'industria finanziaria. La crisi può quindi essere letta come il progressivo sgretolamento dell'equilibrio che ha retto la *Great Moderation*.

Nel corso di oltre due decenni, gli attori della finanza e le autorità politiche e regolamentari hanno co-prodotto un quadro istituzionale che ha consentito all'economia di raggiungere vette elevate di crescita per poi sfociare in un declino ancora maggiore.

Tra i membri del campo organizzativo vengono in rilievo le principali banche commerciali e d'investimento, le cd. 'big fives'³, le compagnie di assicurazione⁴, le maggiori società di rating⁵ ed altri intermediari finanziari (*hedge funds*, fondi pensione, società di credito al consumo). A questi attori possono essere assimilate *Fannie Mae* e *Freddie Mac*, le agenzie governative dedicate all'acquisto e alla

³ Lehman Brothers; Merrill Lynch; Morgan Stanley; Goldman Sachs; Bear Stearns.

⁴ AIG è certamente quella al centro di maggiori interessi nel periodo considerato.

⁵ Le principali sono Moody's, Standard & Poor's and Fitch.

cartolarizzazione dei mutui, la cui missione duale - pubblica, a garanzia della sostenibilità della proprietà immobiliare, e privata, diretta alla generazione di risultati soddisfacenti per gli azionisti - le ha portate ad assumere posizioni e strategie degli operatori privati (Shiller e Kroszner, 2011). Infatti, coerentemente con l'attività di definizione dell'*Institutional Work*, il tratto che stabilisce i criteri di appartenenza al campo, è individuabile in una cultura condivisa e in strategie isomorfe (Carolillo *et al.*, 2011) (aggressiva crescita dimensionale, ricerca del profitto a breve, indebitamento, forte propensione al rischio), nonché in intensi scambi relazionali, derivanti soprattutto dalle forti interdipendenze di bilancio.

Per ciò che concerne le autorità politiche e regolamentari, l'analisi si concentra prettamente sul Congresso, la *Federal Reserve*, la *Security Exchange Commission*, la *Commodity Futures Trading Commission* e i numerosi enti di supervisione di frazioni del sistema finanziario.

I *key players* finanziari hanno spesso trovato i loro interessi collimanti con gli obiettivi e la *vision* delle autorità, in particolare su temi quali la deregolamentazione, la fiducia nella natura auto-correttiva dei mercati, la crescita costante del PIL, la diffusione della proprietà immobiliare. Tuttavia, anche quando ciò non si è verificato, gli attori strategici hanno esercitato il loro potere, in termini di capitale reputazionale (Zucker, 1991; Barney, 1991; Costabile, 2001; Roberts e Dowling, 2002; Rindova *et al.*, 2005), ad un uso mirato delle asimmetrie informative (Mastroberardino *et al.*, 2009), attività di *lobbying* (Graziano, 1995; Panebianco, 2000; Mastroberardino, 2006; Mastroberardino e Carolillo, 2006), alla diffusione di miti razionali (Carolillo *et al.*, 2011), al fine di orientare la 'negoiazione' in atto con i regolatori ed influenzare mercati e pubblica opinione.

In estrema sintesi, negli USA, i processi di *Institutional Work*, emersi nel corso del ventennio immediatamente precedente alla crisi finanziaria del 2007, hanno seguito due principali direttrici (Carolillo *et al.*, 2011):

- l'indebolimento del quadro normativo esistente;
- il rafforzamento del quadro simbolico propugnato dai *key players* del campo organizzativo della finanza e dai principali attori delle istituzioni.

4.2 Alcune riflessioni sui processi di comunicazione nella costruzione del quadro istituzionale pre-crisi

La riflessione sulla rilevanza della comunicazione per l'*Institutional Work* fornisce una prospettiva privilegiata per la comprensione delle dinamiche sottostanti i processi di creazione, mantenimento o modifica di un quadro istituzionale.

L'indagine sui processi di comunicazione caratterizzanti i *discorsi* che hanno accompagnato e/o orientato le azioni e la visione degli attori impegnati in strategie istituzionali e che sono state proiettate, grazie all'effetto moltiplicatore dei *media* e allo spazio assegnato agli *opinion leaders* (Shiller, 2009), sui mercati ed in generale sulla pubblica opinione, ha consentito di isolare le posizioni assunte, le 'convergenze' tra alcune di queste, nonché gli 'aggiustamenti' riscontrabili nel tempo. Essa ha permesso altresì di gettare luce sui meccanismi di *legittimazione*

invertita (Riaz, 2009), tramite cui, se da un lato, i *key players* finanziari ricercavano legittimazione da parte delle autorità, dall'altro, tramite il successo dei loro modelli di business e la diffusione delle loro strutture formali e informali, essi erano in grado di legittimare le stesse Istituzioni.

Gli attori chiave nei processi di costruzione del quadro istituzionale pre-crisi, tramite la produzione di testi nelle forme più svariate (dai memo ai discorsi pubblici, alle conversazioni strategiche), hanno lavorato alla costruzione ed alla diffusione di *discorsi* tesi a istituzionalizzare sia pratiche e comportamenti, fino a produrre normazione (quadro istituzionale normativo), che una filosofia ed una visione del mondo (quadro istituzionale simbolico).

Nel discorrere di appartenenza di un attore strategico ad una categoria, si è tenuto conto dello straordinario potere d'influenza esercitato da quelli presenti trasversalmente nel corso del tempo nelle categorie maggiormente rilevanti. Sotto il profilo della comunicazione ciò si è tradotto nella possibilità di raggiungere molteplici spazi discorsivi⁶.

Tra i processi di *Institutional Work* in cui la comunicazione ha giocato un ruolo determinante vi sono i seguenti:

- *advocacy* e definizione (Carolillo *et al.*, 2011):
 - da parte degli attori istituzionali verso altri attori istituzionali, con il frequente ricorso alla tecnica del 'parere dell'esperto' per supportare la propria posizione;
 - da parte degli attori della finanza verso le autorità (ad es. il *lobbying*).
- attività di normazione da parte delle autorità (ad es. discussione e successiva promulgazione degli atti di deregolamentazione);
- creazione di identità (distinguendo tra "buoni" e "cattivi"; tra "moderni" e "conservatori"; tra "ottimisti" e "pessimisti");
- costruzione di miti (ad es. la 'democratizzazione' della proprietà immobiliare e della finanza; crescita economica inarrestabile);
- teorizzazione (ad es. la promozione di modelli iper-complessi per la valutazione dei rischi quali *one best way*; il modello *Originate-to-Distribute*);
- selezione della cultura prodotta e socializzata, tramite la legittimazione delle teorie di cui sopra e la loro diffusione in *spazi discorsivi del sapere* (ad es. università e comunità scientifica in generale) e la delegittimazione di studiosi e tecnici sostenitori di una visione alternativa (Shiller, 2008, 2009).

Questa attività di comunicazione è stata supportata, prevalentemente con l'uso della *retorica*, con la creazione e diffusione di testi da cui emergono *narrazioni* ben precise; col *dialogo* in forma di conversazioni strategiche formali ed informali (Cheney *et al.*, 2004).

⁶ A titolo esemplificativo, Lawrence Summers, uno dei 'campioni' della deregolamentazione del sistema finanziario, nel corso della *Great Moderation*, ha sostenuto la sua 'visione' in qualità di economista presso la Banca Mondiale, docente e successivamente presidente dell'Università di Harvard e Ministro del Tesoro.

4.3 Le dinamiche comunicazionali sottostanti l'adozione del Gramm-Leach-Bliley Act e del Commodity Futures Modern Act

L'analisi del processo comunicazionale, attraverso la ricostruzione della complessa dialettica che ha riguardato gli attori strategici intervenuti nell'*Institutional Work*, contribuisce ad una possibile descrizione delle posizioni assunte da quest'ultimi nel processo di definizione del quadro istituzionale, nell'ottica della 'deregolamentazione' e, quindi, della 'modernizzazione del sistema finanziario'. In particolare, le argomentazioni prodotte a supporto della *deregulation* consentono allo studioso di delineare la genesi di atti normativi che hanno rivestito un ruolo centrale nella delimitazione del quadro istituzionale dell'epoca, radicandosi in esso. Il percorso adottato consente di confermare come gli attori, favorevoli al cambiamento e ispirati alla *filosofia liberista*, sostenessero:

- l'opportunità di procedere all'*indebolimento* dell'apparato normativo esistente, ritenendo necessaria la rimodulazione dell'esercizio delle attività del sistema bancario e di alcuni settori del mercato finanziario;
- la necessità di avviare un percorso di *modernizzazione* e di apertura alla concorrenza degli istituti di credito, nell'ottica del conseguimento di maggiore *competitività* del Paese⁷.

Negli Stati Uniti il processo di deregolamentazione dei mercati finanziari mirò all'eliminazione del quadro istituzionale preesistente, ispirato alla logica della separazione tra le diverse attività finanziarie (mercato mobiliare, assicurazioni, credito), basato sul *Glass-Steagall Act* del 1933, 'colpevole' di imporre *stringenti vincoli di specializzazione al sistema finanziario*, primo fra tutti la separazione fra le attività di *commercial e investment banks*.

Nello scenario delineatosi, infatti, l'analisi delle argomentazioni prodotte dagli attori del processo comunicazionale a sostegno della *deregulation* fece assumere al *Glass-Steagall Act*, fino ad allora *garante della stabilità del sistema finanziario statunitense*, il ruolo di *generatore dell'irrigidimento del sistema bancario* e, quindi, del 'regime protezionistico' avverso alle logiche di mercato.

Il superamento del *Glass-Steagall Act* fu ampiamente sostenuto dagli attori strategici a favore della *deregulation*. Ciò non toglie che le voci degli oppositori tentarono di farsi sentire:

"Glass- Steagall [...] was **one of several stabilizers designed to keep a similar tragedy from recurring**. Now Congress is about to repeal that economic stabilizer without putting any comparable safeguard in its place". (Paul Wellstone, Senator of Minnesota)

⁷ Nella presente nota e nelle successive sono presentate, a titolo esemplificativo, 'alcune' delle dichiarazioni rilasciate da 'alcuni' degli attori istituzionali che si ritiene, in ragione della ricostruzione narrativa, abbiano maggiormente orientato il processo decisionale:

"This historic legislation will better enable American companies to compete in the new economy". (Lawrence H. Summers, Treasury Secretary)

"The time is now to ensure that the United States continued to be the world's financial leader". (Thomas W. Ewing, House of Representatives).

Seppure le dichiarazioni riportate riguardino prevalentemente attori istituzionali, *politici* ed enti *regolamentari*, la lentezza della comunicazione consente di rilevare la complessità del quadro delle posizioni assunte dagli attori strategici. Il processo di destrutturazione dell'equilibrio del sistema finanziario vide, infatti, intervenire nel dibattito socio-politico attori di natura eterogenea, 'legittimamente' invitati dagli attori istituzionali a partecipare al tavolo della discussione (cd. *legittimazione invertita*). Il richiamo all'intervento degli attori della finanza, in particolare delle *big corporations* destinatarie degli effetti che il processo di deregolamentazione, avrebbe prodotto, si traduce nelle molteplici dichiarazioni dalle stesse rilasciate, sia individualmente che a seguito di costituzione di coalizioni *ad hoc*.

“There are elements of the commercial banking business that are attractive to us. For example, we have our own trust business. This would enable us to **accelerate growth** if we choose to acquire a trust business. The global custody business is another niche that we could be interested in”. (D.H. Komansky, Chairman and CEO of Merrill Lynch)

Nonostante le tante perplessità promosse dagli oppositori alla *deregulation*, il processo venne avviato; la modernizzazione del sistema finanziario e la 'crescita di competitività' del Paese divennero i *driver* delle proposte e, poi, delle scelte normative adottate dal Congresso. Il quadro istituzionale così costruito avrebbe risposto alle esigenze di modernità, alle aspettative di un sistema socio-economico in divenire, guidato dalle nuove tecnologie.

“**Modernizing**’ requires the unwinding of legislation adopted in the 1930s to address real and imagined conflicts that were thought to have contributed to the Great Depression, or at least to have made it worse”. (Laurence Meyer, Board of Governors of the Federal Reserve System)

In realtà, anche chi, come Stiglitz, fu collaboratore di Clinton negli anni a ridosso delle 'selvagge riforme liberiste', nel commentare la crisi, si sarebbe poi interrogato sul rapporto tra l'insorgere della crisi e l'abrogazione dell'atto (“*Was it just an accident that so many problems in the financial system surfaced so soon after the repeal of Glass-Steagall in 1999?*”⁸).

La necessità di avviare un processo rivoluzionario ed innovativo, in 'ritardo rispetto al mercato', guidò le scelte sostenute dai promotori degli Atti. Coerentemente con le premesse tracciate, nel 1999 gli attori principali del panorama istituzionale e finanziario pre-crisi parteciparono all'approvazione del *Gramm-Leach-Bliley Act*. Il confronto dialettico vide infine convergere le posizioni sulla

⁸ “Discussion of the repeal of the Glass-Steagall Act, critics had worried about conflicts of interest which might open up as a result of the breaking down of the barriers between investment and commercial banks. [...] Advocates had said, «Trust us»”. (Stiglitz, 2010, p. 24).

necessità di sostenere il cambiamento e, quindi, l'approvazione dell'Atto, istituzionalizzando un processo già da tempo avviato dagli operatori del settore⁹.

La convergenza di posizioni fu il frutto di un intenso lavoro. Tuttavia, il gioco di potere tra promotori, parti politiche e operatori del settore non risulta di facile documentazione, se non facendo ricorso alle ricostruzioni dei *media*.

La certezza dello smantellamento ufficiale del *Glass-Steagall Act* (“*breaking the Glass-Steagall Act*”, *The Nation*), con il superamento del vincolo di specializzazione per l'esercizio dell'attività bancaria, risale al novembre del 1999, ovvero con l'approvazione da parte del Congresso della nuova legge bancaria promossa dal Rappresentante Leach e dal Senatore Gramm sotto il governo presidenziale di Clinton. I suoi promotori dichiararono di aver interpretato solo l'evoluzione del mercato finanziario¹⁰.

In realtà, nel corso degli anni precedenti l'approvazione dell'atto, si era avviato un progressivo coinvolgimento, di altri attori, in particolare le *big corporations*, nel dibattito istituzionale. La comunicazione divenne la leva volta a spiegare, legittimare ed orientare, il processo decisionale. Le argomentazioni utilizzate dagli attori (promotori, politici e di governo, grandi imprese) andarono progressivamente a sovrapporsi, fino al raggiungimento dell'accordo.

Tra le righe di quelle dichiarazioni emerge l'obiettivo di costruire e rafforzare nel tempo l'immagine e la reputazione di coloro i quali sostennero vivamente l'approvazione degli atti. La comunicazione, in tal caso, non spiega la natura degli interventi: mira, piuttosto, a *legittimare* l'azione degli attori implicati nell'*Institutional Work*. I *key players* finanziari e alcuni *media* attivarono meccanismi di '*legittimazione invertita*' a favore degli attori istituzionali.¹¹

Caso vuole, però, che proprio i *media*, dopo aver concorso alla legittimazione degli attori istituzionali, allo scoppio della crisi porteranno all'attenzione del pubblico la natura dei famosi fallimenti ricondotti al 'selvaggio processo di

⁹ “*The Gramm-Leach-Bliley Act will likely accelerate certain trends already underway in the financial services industry, resulting in further consolidation of the industry and a wider range of financial activities within many banking organizations*”. (Laurence H. Meyer, Board of Governors of the Federal Reserve System).

¹⁰ “*We are here today to repeal Glass-Steagall because we have learned that government is not the answer. We have learned that freedom and competition are the answers. We have learned that we promote economic growth and we promote stability by having competition and freedom*”. (Sen.Phil Gramm, Senate Committee on Banking, Housing and Urban Affairs).

¹¹ “*Leach has demonstrated a clear ability to work closely with the White House and his Democratic colleagues, and, as a result, it was no surprise that the legislation he sponsored was approved last July by a vote of 343 to 86*”. “*Gramm, Republican of Texas, was widely underestimated for his ability to shepherd legislation*”. “*Summers has also gone further than Rubin by forcefully advocating the need for provisions in the banking legislation that would protect the privacy interests of consumers*”. (Stephen Labaton - NYT 9 settembre 1999).

deregolamentazione’, nonché solleveranno le commistioni tra attori istituzionali, politici e regolamentari, e le *big corporations*¹².

Il 12 novembre 1999 il Congresso approvò il *Gramm-Leach-Bliley Act*, un atto ‘storico’.

“*This historic legislation will better enable American companies to compete in the new economy*”. (L.H. Summers, Treasury Secretary)

Il processo di deregolamentazione è il tema centrale anche nel dibattito animatosi tra gli attori che, in ragione delle posizioni adottate e delle argomentazioni promosse, contribuirono all’approvazione del *Commodity Futures Modernization Act*¹³.

L’atto in oggetto, probabilmente il punto più significativo del programma di *deregulation*, ha svincolato il *trading* dei derivati e, in particolare, dei *Credit Default Swaps*, lasciando quel mercato al di fuori di ogni controllo.

Le comunicazioni, in particolare degli attori istituzionali, politici e regolamentari, a sostegno del *Commodity Futures Modernization Act*, furono convergenti rispetto alle argomentazioni proposte. Tra le prevalenti e ricorrenti: la portata del nuovo atto, di gran lunga superiore al precedente quadro normativo (“*far superior*”), legittima il disegno di legge in discussione in quanto ‘risolutivo di numerose difficoltà pregresse’ e garante della ‘certezza legale’; la rispondenza rispetto alla necessità della riaffermazione della competitività del mercato dei derivati statunitense, a fronte della rafforzata posizione europea; la chiarezza del disegno nel definire le garanzie offerte all’investitore privato ed al sistema finanziario nel suo complesso, in ragione dell’articolato sistema di controllo, messo a punto per monitorare il corretto svolgimento delle contrattazioni¹⁴.

¹² “*Mr. Gramm held a teleconference with top business executives from around the nation, urging them to call three of the Senate Democrats most favorably disposed toward the legislation: Charles E. Schumer of New York, Evan Bayh of Indiana and Tim Johnson of South Dakota. [...] Mr. Gramm issued an ultimatum to the chief lobbyist for Citigroup, Roger Levy. He told the lobbyist that if Sanford I. Weill, the company’s top executive, did not call Mr. Clinton promptly, the legislation would be killed*”. (Stephen Labaton - NYT 24 ottobre 1999).

¹³ “*Enactment of the Commodity Futures Modernization Act of 2000 will be noted as a major achievement of the 106th Congress. Taken together with the Gramm-Leach-Bliley Act, the work of this Congress will be seen as a watershed, where we turned away from the outmoded, Depression- era approach to financial regulation and adopted a framework that will position our financial services industries to be world leaders into the new century*”. (Sen. Phil Gramm, Senate Committee on Banking, Housing and Urban Affairs).

¹⁴ “*I urge my colleagues to support the legislation before us. Although not perfect, this proposal is far superior to current law, and I urge its adoption*”. (J.A. Leach, Representative of Iowa).

“*This legislation is important to every American investor. [...] It will keep our markets modern efficient and innovative, and it guarantees that the United States will maintain its global dominance of financial markets*”. (Sen. Phil Gramm, Senate Committee on

Per quanto il dibattito presentasse, seppur poche, argomentazioni avverse, il processo di negoziazione condusse al contemperamento delle posizioni e degli interessi di cui le prime si resero portatrici. Del resto, il Congresso, nell'emanare il comunicato stampa nel quale dichiarò l'avvenuta approvazione dell'atto, sottolineò come il *Commodity Futures Modernization Act*, nella sua ultima stesura, fosse riuscito a conciliare le aspettative di tutti gli organismi intervenuti nel dibattito. Il messaggio, rivolto in tal caso ai tecnici della comunicazione, perché veicolassero lo stesso verso il pubblico destinatario, reca con sé l'obiettivo di sottolineare la convergenza delle opinioni ed il raggiungimento di un obiettivo condiviso.

"The Commodity Futures Modernization Act [...] creates a flexible structure for regulation of futures trading, codifies an agreement between the Commodity Futures Trading Commission (CFTC) and the Securities and Exchange Commission"
(Comunicato rilasciato dal Congresso il 15 dicembre 2000)

In realtà i tecnici della comunicazione si renderanno, negli anni successivi, portatori di un messaggio ben diverso; denunceranno, infatti, alcune delle dinamiche coalizionali, interne agli spazi istituzionali e con attori terzi. Tra gli altri, *The New York Times* traccerà, per grandi linee, un percorso ben diverso per l'approvazione del *Commodity Futures Modernization Act*. La testata, alla caccia dei 'colpevoli' della crisi finanziaria, sfruttando la portata del suo messaggio, metterà a nudo le dichiarazioni intercorse tra uno dei promotori della *deregulation* e le grandi organizzazioni.

"E-mail written by Enron executives and lobbyists [...] shows how top Enron officials closely monitored negotiations on the bill. They paid particular attention to Mr. Gramm, who before a final agreement in late 2000 was trying to press other key figures on Capitol Hill and at the White House to agree to concessions that would further curtail regulation of trading". (Eric Lipton, NYT, 17 novembre 2008)

Ciò che, invece, risulta ampiamente documentabile è la partecipazione, peraltro legittima, delle *big corporations*, tramite attività di *lobbying*, nel processo comunicazionale strumentale all'approvazione del *Commodity Futures Modernization Act*¹⁵.

Banking, Housing and Urban Affairs).

"This legislation resolves a number of very difficult issues regarding the trading of futures on securities--issues that have caused a great many headaches as well as disparities in the markets over the years" (Tom Harkin, Democrat Senator of Iowa).

¹⁵ *"The Administration strongly supports the version of H.R. 4541. [...] The Administration looks forward to working with Members of Congress to improve certain aspects of the bill as it continues through the legislative process".* (Ad Hoc Coalition of Commercial and Investment Banks, The Bond Market Association, Emerging Markets Traders Association, The Foreign Exchange Committee, 4Futures Industry Association, The Financial Services Roundtable, International Swaps and Derivatives Association, Securities Industry Association. Morgan Stanley Dean Witter, Goldman, Sachs, Merrill Lynch, Citigroup,

Il 21 dicembre 2000 divenne legge quell'atto considerato, dai suoi sostenitori, meritevole di guidare ('ricetta per decollare') gli USA in una 'nuova era'.

Da quanto descritto, appare evidente che il dibattito sulla *deregulation* sia stato guidato da una visione prevalente, sposata dai sostenitori della 'modernità', carattere necessario al quadro istituzionale da definire, in contrasto con la struttura normativa preesistente 'obsoleta'. La posizione prevalente vide gli attori strategici far 'fronte comune' contro gli 'avversari' della *deregulation*.

Il processo che condusse all'approvazione dei due atti 'storici', abilitanti per la competitività del sistema finanziario statunitense, incontrò resistenza solo da parte di una scarna minoranza. Quest'ultima, costretta ad assistere all'avvio di un processo che avrebbe condotto al '*ripetersi della tragedia*', riuscì unicamente ad ammonire i sostenitori, a volte evocando scenari futuri 'tragici', sottolineando come 'in ragione della modernizzazione' non si stesse traendo 'la giusta lezione dagli eventi del passato', ma piuttosto si stessero ponendo le condizioni per il crollo del sistema¹⁶.

Ciò che viene in evidenza, in ragione delle riflessioni proposte, è che l'analisi così promossa ha consentito un'interessante ricostruzione del quadro istituzionale pre-crisi del sistema finanziario statunitense, attraverso l'interpretazione delle posizioni e delle argomentazioni assunte dagli attori strategici nel corso del dibattito politico. Occorre precisare che l'abbondanza di fonti documentali rispetto alle posizioni dei sostenitori della *deregulation*, non ha contraddistinto la ricerca sulle posizioni degli oppositori intervenuti nel corso nel dibattito, nei luoghi istituzionali ed al di fuori degli stessi¹⁷. Ciononostante, l'analisi delle narrazioni e delle contro-narrazioni, seppure quest'ultime di modesta entità, ha contribuito a comprendere la dinamica del processo comunicazionale che ha caratterizzato un periodo di profonda trasformazione per l'assetto normativo del sistema finanziario statunitense.

5. Conclusioni

In queste note conclusive, rinviando a quanto approfondito nelle sezioni precedenti, si è ritenuto opportuno offrire al lettore uno strumento che lo orientasse nella lettura delle dichiarazioni rilasciate dagli attori nei vari spazi discorsivi.

The Chase Manhattan Bank, Credit Suisse First Boston, Investment Company Institute, Enron Corp., Chicago Mercantile Exchange, Chicago Board of Trade, Securities Industry Association. Energy Group: BP Amoco, Enron North America, Koch Industries, Phibro, Sempra Energy Trading Corp.)

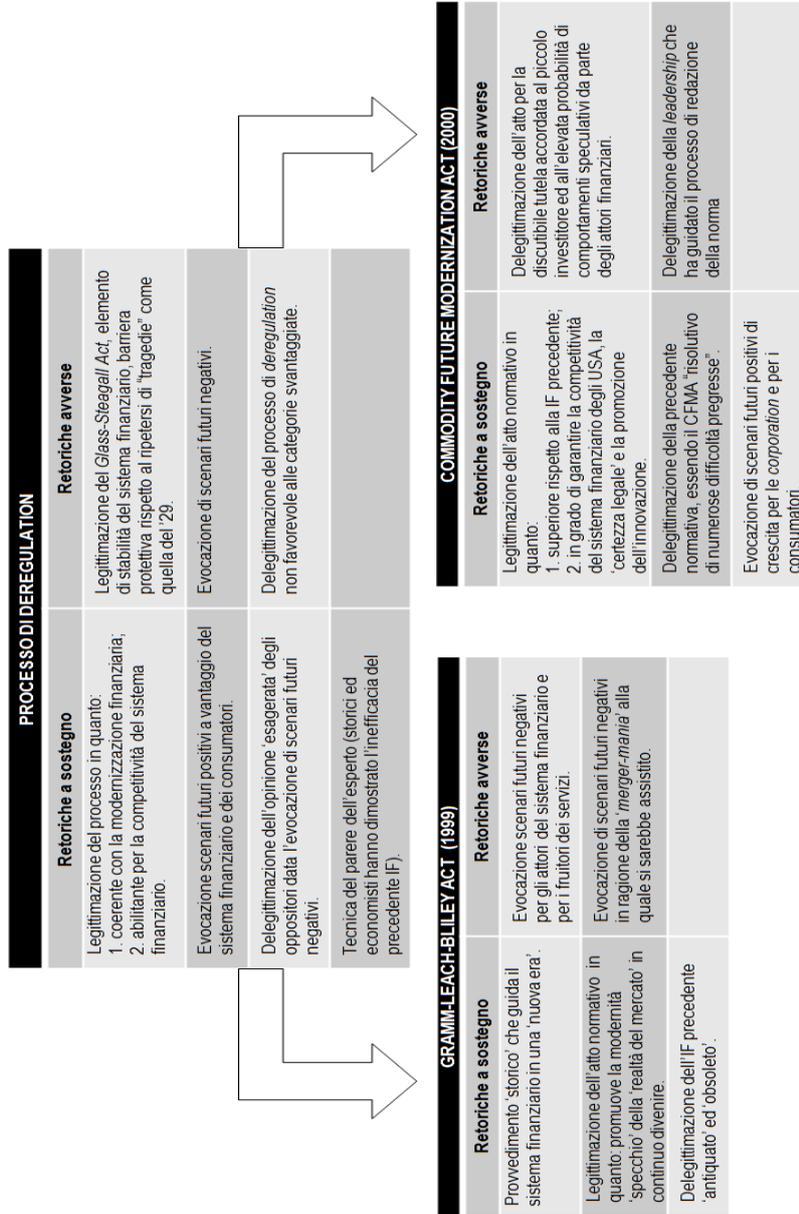
¹⁶ "I think we will look back in 10 years' time and say we should not have done this but we did because we forgot the lessons of the past, and that that which is true in the 1930's is true in 2010 [...] I wasn't around during the 1930's or the debate over Glass-Steagall. [...] We have now decided in the name of modernization to forget the lessons of the past, of safety and of soundness." (Byron L. Dorga, Senator of North Dakota)

"The Congress had "seemed determined to unlearn the lessons from our past mistakes". (Paul Wellstone, Senator of Minnesota)

¹⁷ Un dato rilevante: il *Gramm-Leach-Bliley Act* passò al Senato con 90 voti contro soli 8 voti. Furono solo otto Senatori Democratici a mantenere la propria posizione contraria.

A tal fine, la lo schema di fig. 1, di seguito proposto sintetizza le retoriche più diffusamente utilizzate dagli attori strategici, sostenitori ed oppositori, per il processo di *deregulation* e per i due atti analizzati.

Fig. 1: Schema di sintesi delle prevalenti argomentazioni a sostegno e avverse al processo di *deregulation*



Fonte: ns. elaborazione

In conclusione, la molteplicità ed eterogeneità di attori intervenuti e argomentazioni/retoriche concorrenti hanno favorito un ‘momento politico’ per la deregolamentazione che tutti hanno concorso a generare, primi fra tutti i cd. ‘campioni’ della modernità. Le parti implicate hanno così dato vita ad una ‘battaglia’ giocata impugnando, tra le altre, l’arma della ‘retorica’.

Solo in prospettiva, alla luce della recente crisi finanziaria, l’effetto dirompente della comunicazione può essere osservato e se ne può saggiare il contributo a quei processi di *Institutional Work* in virtù dei quali gli attori della finanza parteciparono attivamente all’innesco dell’era della *deregulation*. “Non è stata neppure necessaria una vera e propria deregolamentazione: è bastato consentire che la penna che scriveva le regole per i prodotti della nuova finanza fosse saldamente in mano agli attori di mercato” (Onado, 2009, p. 170).

Bibliografia

- AHREND R., COURNÈDE B., PRICE R. (2008), “Monetary Policy, Market Excess And Financial Turmoil”, *OECD Economics Department Working Paper*, p. 597.
- BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS (2009), *Quarterly Review*, March.
- BARLEY A., TOLBERT P.S. (1997), “Institutionalization And Structuration: Studying The Links Between Action And Institution”, *Organization Studies*, n.18, pp. 93-117.
- BARNEY J. (1991), “Firm Resources And Sustained Competitive Advantage”, *Journal of Management*, n. 17, pp. 99-120.
- BATTILANA J. (2006), “Agency And Institutions: The Enabling Role Of Individuals’ Social Position”, *Organization*, vol. 13, n. 5, pp. 653-676.
- BATTILANA J., D’AUNNO T. (2009), “Institutional Work And The Paradox Of Embedded Agency”, in Lawrence T.B., Suddaby R., Leca B. (eds.), *Institutional Work: Actors and Agency in Institutional Studies of Organizations*, Cambridge University Press.
- BERGER P.L., LUCKMANN T. (1969), *La realtà come costruzione sociale*, Il Mulino, Bologna.
- BERNANKE B.S. (2004), “The Great Moderation”, *Meetings of the Eastern Economic Association*, Washington DC, February 20.
- BOJE D.M. (2001), *Narrative Methods For Organizational And Communication Research*, Sage, London.
- BRESCIA MORRA C. (2008), “Le carenze della regolamentazione”, in Barucci E., Messori M., *Oltre lo Shock. Quale stabilità per i mercati finanziari*, Egea, Milano.
- BUFACCHI I. (2009), “L’escalation dei titoli tossici”, *Il Sole 24 Ore*, 12 marzo.
- CAROLILLO G. (2010), “La crisi finanziaria del 2007: attori strategici e processi di costruzione di un sistema concreto”, Dissertazione Tesi di Dottorato, Università degli Studi di Foggia, 4 febbraio.
- CAROLILLO G., CORTESE F. (2010), *Origine ed evoluzioni del mercato statunitense dei mutui subprime*, Quaderni del Dipartimento SEAGMEG dell’Università di Foggia, n. 3.
- CAROLILLO G., MASTROBERARDINO P., NIGRO C. (2011), “The 2007 Financial Crisis: Strategic Actors and Processes of Construction of a Concrete System”, *Journal of Management and Governance* (online version).
- CHENEY G., CHRISTENSEN L.T., CONRAD C., LAIR D.J. (2004), “Corporate Rhetoric In Organizational Discourse”, in Grant D., Hardy C., Osrick C., Putnam L. (eds), *The Sage handbook of organizational discourse*, Sage, London, pp. 79-103.

- CHONG D., DRUCKMAN J.N. (2007). *Framing Theory. Annual Review of Political Science*, n. 10, pp. 103-126.
- CLEGG S.R., HARDY C., LAWRENCE T.B., NORD W.R. (eds.) (2006), *Handbook Of Organization Studies*, Sage, London.
- COSTABILE M. (2001), *Il capitale relazionale*, Mc-Graw Hill, Milano.
- COTTA RAMUSINO E. (2010), "Il divenire della finanza tra logiche di sistema e comportamenti imprenditoriali", *Sinergie*, n. 81.
- CRESPI F. (1999), *Teoria dell'agire sociale*, Il Mulino, Bologna.
- CROZIER M., FRIEDBERG E. (1978), *Attore sociale e sistema. Sociologia dell'azione organizzata*, Etas Libri, Milano.
- CZARNIAWSKA B. (1997), *Narrating The Organization: Dramas Of Institutional Identity*, University of Chicago Press, Chicago.
- CZARNIAWSKA B. (2000), *The Uses Of Narrative In Organization Research*, Gothenburg Research Institute, Goteborg.
- CZARNIAWSKA B., SEVÓN G. (eds.) (1996), *Translating Organizational Change*, Berlin, De Gruyter, Germany.
- DIMAGGIO P. (1988), "Interest And Agency In Institutional Theory", in Zucker L. (ed.), *Institutional Patterns and Culture*, Ballinger Publishing Company, Cambridge.
- DORADO S. (2005), "Institutional Entrepreneurship, Partaking, And Convening", *Organization Studies*, vol. 26, n. 3, pp. 385-414.
- DORE R. (2009), *Finanza pigliatutto*, Il Mulino, Bologna.
- DUFFIE D. (2008), "Innovations In Credit Risk Transfer: Implications For Financial Stability", *Bank for International Settlements Working Paper*, n. 255.
- ENTMAN R.M. (1993), "Framing: Toward Clarification of a Fractured Paradigm", *Journal of Communication*, vol. 43, n. 4, pp. 51-58.
- EPSTEIN G.A. (2005), *Financialization And The World Economy*, Edward Elgar Publishing, Northampton, MA.
- FINANCIAL STABILITY FORUM (2008), *Rafforzare la solidità dei mercati e degli intermediari*, Rapporto del 7 aprile.
- FISCHER F. (2003), *Reframing Public Policy: Discursive Politics And Deliberative Practices*, Oxford University Press, Oxford, U.K.
- FLETCHER J.K., BAILYN L., BLAKE-BEARD S. (2009), "Practical Pushing: Creating Discursive Space In Organizational Narratives", in Cox J.W., Letrent-Jones T.G., Voronov M., Weir D. (eds.), *Critical Management Studies At Work: Multidisciplinary Approaches To Negotiating Tensions Between Theory And Practice*, Edward Elgar, Cheltenham, U.K.
- FRIEDBERG E. (1994), *Il potere e la regola*, Etas Libri, Milano.
- GOFFMAN E. (1974), *Frame Analysis*, Free Press, New York.
- GRANT D., HARDY C., OSWICK C., PUTNAM L. (eds.) (2004), *Handbook of organizational discourse*, Sage, London.
- GRAZIANO G. (1995), *Lobbying, pluralismo, democrazia*, NIS, Roma.
- GREENWOOD R., SUDDABY R. (2006), "Institutional Entrepreneurship In Mature Fields: The Big Five Accounting Firms", *Academy of Management Journal*, n. 49, pp. 27-48.
- GREENWOOD R., OLIVER C., SAHLIN K., SUDDABY R. (2008), *The Sage Handbook Of Organizational Institutionalism*, Sage, London.
- GUALANDRI E. (2008), "Crisi finanziaria: quali lezioni per le autorità di vigilanza", *Bancaria*, n. 10.
- HAJER M.A. (1995). *The Politics Of Environmental Discourse*, Oxford University Press, Oxford, U.K.

- HARDY C. (2011), "How Institutions Communicate; or How Does Communication Institutionalize?", *Management Communication Quarterly*, vol. 25, n. 1, pp. 191-199.
- HARDY C., MAGUIRE S. (2008), "Institutional Entrepreneurship", in Greenwood R., Oliver C., Sahlin K., Suddaby R., *The sage handbook of organizational institutionalism*, Sage, London.
- HARDY C., MAGUIRE S. (2010), "Discourse, Field-Configuring Events, And Change In Organizations And Institutional Fields: Narratives Of DDT And The Stockholm Convention", *Academy of Management Journal*, vol. 53, n. 6, pp. 1365-1392.
- HARDY C., PHILLIPS N. (2004), "Discourse And Power", in Grant D., Hardy C., Osrick C., Putnam L. (eds.), *The Handbook Of Organizational Discourse*, Sage, London.
- HAUSER G.A. (1999), *Vernacular Voices: The Rhetoric Of Publics And Public Spheres*. University of South Carolina Press, Columbia.
- HIRSCH P. M. (1986), "From Ambushes to Golden Parachutes: Corporate Takeovers as an Instance of Cultural Framing and Institutional Integration", *American Journal Of Sociology*, vol. 91, n. 4, pp. 800-837.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND (2007), *World Economic Outlook Database*, October.
- LAMMERS J.C. (2011), "How Institutions Communicate: Institutional Messages, Institutional Logics, and Organizational Communication", *Management Communication Quarterly*, vol. 25, n. 1, pp. 154-182.
- LAWRENCE T.B. (1999), "Institutional Strategy", *Journal of Management*, vol. 25, n. 2, pp. 161-187.
- LAWRENCE T.B., SUDDABY R. (2006), "Institutions and Institutional work", in Clegg S.R., Hardy C., Lawrence T.B., Nord W.R. (eds.), *Handbook Of Organization Studies*, Sage, London.
- LAWRENCE T.B., SUDDABY R., LECA B. (2009), "Introduction: Theorizing and studying Institutional Work", in Lawrence T.B., Suddaby R., Leca B. (eds.), *Institutional work: Actors And Agency In Institutional Studies Of Organizations*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- LAWRENCE T., SUDDABY R., LECA B. (2011), "Institutional Work: Refocusing Institutional Studies Of Organization", *Journal of Management Inquiry*, vol. 20, n. 1, pp. 52-58.
- LECA B., NACCACHE P. (2006), "A Critical Realist Approach To Institutional Entrepreneurship", *Organization*, vol. 13, n. 5, pp. 627-651.
- MAGNUS G. (2007), "What This Minsky Moment Means for Business", *Financial Times*, August 23.
- MAGUIRE S., HARDY C., LAWRENCE T.B. (2004), "Institutional Entrepreneurship In Emerging Fields: Hiv/Aids Treatment Advocacy In Canada", *Academy of Management Journal*, n. 47, pp. 657-680.
- MAGUIRE S., HARDY C. (2006), "The Emergence Of New Global Institutions: A Discursive Perspective", *Organization Studies*, n. 27, pp. 7-29.
- MASTROBERARDINO P. (ed.), (2006), *Lobbying. Agire tra vincoli*, ESI, Napoli.
- MASTROBERARDINO P., CAROLILLO G. (2006), "Una disamina concettuale del termine lobby", *Quaderni del Dipartimento SEAGMEG*, n. 6, pp. 1-20.
- MASTROBERARDINO P., NIGRO C. (eds.), (2009), *Le dinamiche di governance d'impresa*, ESI, Napoli.
- MASTROBERARDINO P., NIGRO C., CORTESE F., CAROLILLO G. (2009), "Il valore e il ruolo delle asimmetrie informative nella dialettica tra proprietà e management", *Proceeding of XXXI Annual Conference AIDEA*, Il Mulino, Bologna.

- MASTROBERARDINO P. (2010), "La governance del sistema impresa tra istituzionalizzazione e azione del soggetto imprenditoriale", *Sinergie*, n. 81, pp. 135-174.
- MCCOMBS M.E., REYNOLDS A. (2008), "How the News Shapes our Agenda", in Bryant J., Olivers M.B. (eds.), *Media Effects: Advances in Theory and Research*, Routledge, London.
- MERILAINEN S., TIENARI J., THOMAS R., DAVIES A. (2004), "Management Consultant Talk: A Cross-Cultural Comparison Of Normalizing Discourse And Resistance", *Organization*, n. 11, pp. 539-564.
- MEYER J.W., ROWAN B. (1977), "Institutionalized Organizations: Formal Structure As Myth And Ceremony", *American journal of sociology*, vol. 83, n. 2, pp. 340-363.
- OLIVER C. (1991), "Strategic Responses To Institutional Processes", *Academy Of Management Review*, n. 16, pp. 45-179.
- OLIVER C. (1992), "The Antecedents Of Deinstitutionalization", *Organization Studies*, n. 13, pp. 563-588.
- ONADO M. (2009), *I nodi al pettine*, Laterza, Bari.
- PANEBIANCO S. (2000), *Il lobbying europeo*, Giuffrè, Milano.
- PFEFFER J. (1981), *Power in Organizations*, Ballinger Publishing Company, Cambridge, Massachusetts.
- PHILLIPS N., HARDY C. (2002), *Understanding Discourse Analysis*, Thousand Oaks, CA: Sage.
- PHILLIPS N., LAWRENCE T., HARDY C. (2004), "Discourse and Institutions", *Academy of Management Review*, n. 29, pp. 1-18.
- PIEROBON F. (2008), "Evoluzione dell'attività bancaria e crisi finanziaria", in Barucci E., Messori M., *Oltre lo Shock. Quale stabilità per i mercati finanziari*, Egea, Milano.
- POLKINGHORN D. (1988), *Narrative Knowing and the Human Sciences*, State University of New York Press, New York.
- POWELL W.W., DIMAGGIO P.J. (1991), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, The University of Chicago Press, Chicago.
- PUTNAM L.L., FAIRHURST G.T. (2001), "Discourse Analysis In Organizations", in Jablin F.M., Putnam L.L. (eds.), *The New Handbook Of Organizational Communication*, Sage, Newbury Park, CA.
- REESE S.D., GANDY O.H., GRANT A.E. (2001) *Framing Public Life: Perspectives on Media and Our Understanding of the Social World*, Lawrence Erlbaum Associates, New Jersey.
- RIAZ S. (2009), "The Global Financial Crisis: An Institutional Theory Analysis", *Critical Perspectives on International Business*, n. 5, pp. 26-35.
- RIAZ S., BUCHANAN S., BAPUI H. (2011), "Institutional Work Amidst The Financial Crisis: Emergine Positions Of Elite Actors", *Organization*, n. 18, pp. 187-214.
- RIESSMAN C.K. (2007), *Narrative Analysis For The Human Sciences*, Sage, Thousand Oaks, CA.
- RINDOVA V.P., WILLIAMSON I.O., PETKOVA A.P., SEVER J.M. (2005), "Being Good Or Being Known: An Empirical Examination Of The Dimensions, Antecedents And Consequences Of Organizational Reputation", *Academy of Management Journal*, n. 48, pp. 1033-1050.
- ROBERTS P.W., DOWLING G.R. (2002), "Corporate Reputation And Sustained Superior Financial Performance", *Strategic Management Journal*, n. 23, pp. 1077-1093.
- ROUBINI N. (2007), "Are we at the Peak of a Minsky Credit Cycle?", Nouriel Roubini's EconoMonitor, www.roubini.com.

- ROUBINI N. (2009), "The United States of Ponzi", www.forbes.com, March 19.
- SACCOMANNI F. (2009), "Nuove regole e mercati finanziari", *Bancaria*, 1.
- SCHUTZ A. (1974), *La fenomenologia del mondo sociale*, Il Mulino, Bologna (Or. Ed. 1932).
- SCOTT W.R. (1995), *Institutions And Organizations*, Sage, Thousand Oaks (CA).
- SHILLER R.J. (2008), *Finanza shock. Come uscire dalla crisi dei mutui subprime*, Egea, Milano.
- SHILLER R.J., (2009), *Euforia irrazionale. Alti e bassi di Borsa*, Il Mulino, Bologna.
- SHILLER R.J., KROZNER R.S. (2011), *Reforming U.S. Financial Markets*, The MIT Press, Cambridge (MA).
- SHOEMAKER P. J., REESE S.D. (1996), *Mediating the Message*, Longman, White Plains (NY).
- STIGLITZ J.E. (2010), "The Financial Crisis Of 2007-8 And Its Macroeconomics Consequences", in Griffith-Jones S., Ocampo J.A., Stiglitz J.E., *Time For A Visible Hand: Lessons From The 2008 World Financial Crisis*, Oxford University Press, pp. 19-49.
- STOCK J.H., WATSON M.W. (2002), "Has The Business Cycle Changed And Why?", in Gertler M., Rogoff K. (eds.), *NBER Macroeconomics Annual 2002*, n. 17, MIT Press, Boston (MA).
- SUDDABY R. (2011), "How Communication Institutionalize: A Response To Lammers", *Management Communication Quarterly*, vol. 25, n. 1, pp. 183-190.
- SUMMERS P.M. (2005), "What Caused the Great Moderation? Some Cross-Country Evidence", *Economic Review*, Federal Reserve of Kansas City.
- TARGETTI F., TAMBORINI R. (2008), "Globalizzazione, squilibri e crisi", in Barucci E., Messori M., *Oltre lo Shock. Quale stabilità per i mercati finanziari*, Egea, Milano.
- TAYLOR J.R., COOREN F., GIROUX N., ROBICHAUD D. (1996), "The Communicational Basis Of Organization: Between The Conversation And The Text", *Communication Theory*, vol. 6, n. 1, pp. 1-39.
- WHALEN C. (2007), "The U.S. Credit Crunch of 2007: A Minsky Moment", *Public Policy Brief*, n. 92, The Levy Economics Institute.
- WHITTLE A., MUELLER F., MANGAN A. (2009), "Storytelling And 'Character': Victims, Villains And Heroes In A Case Of Technological Change", *Organization*, n. 16, pp. 425-442.
- WRAY L.R. (2007), "Lessons from the Subprime Meltdown", *Working Paper*, 522, The Levy Economics Institute.
- ZILBER T.B. (2007), "Stories And The Discursive Dynamics Of Institutional Entrepreneurship: The Case Of Israeli High-Tech After The Bubble", *Organization Studies*, n. 28, pp. 1035-1054.
- ZINGALES L. (2008), "I nodi del mark-to-market e le modifiche agli accordi di Basilea", *Il Sole 24Ore*, 15 ottobre.
- ZUCKER L.G. (1991), "The Role of Institutionalization in Cultural Persistence", in Powell W.W., DiMaggio P.J., *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, The University of Chicago Press, Chicago.