

Book Review - Debates



Citation: M. Betti (2019) Joselle Dagnes, *Ai posti di comando. Individui, organizzazioni e reti nel capitalismo finanziario italiano*. *Cambio* Vol. 9, n. 17: 127-132. doi: 10.13128/cambio-7398

Copyright: © 2019 M. Betti. This is an open access, peer-reviewed article published by Firenze University Press (<http://www.fupress.com/cambio>) and distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.

Data Availability Statement: All relevant data are within the paper and its Supporting Information files.

Competing Interests: The Author(s) declare(s) no conflict of interest.

Joselle Dagnes

Ai posti di comando. Individui, organizzazioni e reti nel capitalismo finanziario italiano

Bologna, il Mulino, 2018, ISBN: 9788815279194

Ai posti di comando. Individui, organizzazioni e reti nel capitalismo finanziario italiano, rappresenta uno strumento utile per inquadrare il ruolo della sociologia nello studio dei mercati finanziari e delle organizzazioni e per allargare il solco di un filone di ricerca recente ma estremamente promettente.

Il volume, anche al fine di superare la scarsa influenza pubblica delle scienze sociali al di fuori del recinto dell'economica, parte dall'idea della necessità di un approccio «integrato» allo studio dei mercati finanziari. Molto spesso, infatti, «si riconosce il contributo che i sociologi possono fornire nell'esaminare gli effetti delle dinamiche economiche sugli individui e sulla società, mentre si lascia in ombra il fatto che per comprendere ciò che avviene nei mercati è necessario – anche – uno sguardo sociologico» (p. 9).

A ben guardare, tali considerazioni possono richiamare la distinzione tra la retorica «del contesto» e quella «dell'alternativa» discusse da Barbera e Negri (2008) in relazione al rapporto tra sociologia ed economia. Da un lato, l'economia è concepita come parte della società – la sociologia in questo caso dovrebbe occuparsi delle precondizioni sociali, culturali e politiche necessarie al corretto funzionamento del mercato – e, dall'altro, come fenomeno sociale in sé, in questo caso economia e società sono ritenute indissolubilmente legate, hanno confini permeabili e l'ambito di analisi della sociologia economica è costituito proprio dalla loro intersezione. Il lavoro di Dagnes si pone a cavallo tra queste prospettive e sviluppa un'analisi originale di un fenomeno socialmente ed economicamente rilevante ma spesso poco approfondito al di fuori della pubblicistica.

Il principale pregio del lavoro è dunque questo: utilizzare le lenti della sociologia per approfondire un aspetto – quello dell'*interlocking directorates* – che altrimenti rischia di essere osservato solo in maniera sfuocata. In altre parole, «guardare ai mercati senza analizzare in parallelo (la dimensione sociale) costituisce un'operazione miope, che impedisce di comprendere appieno le dinamiche in atto» (p. 57).

La parte introduttiva ricostruisce il quadro teorico ed empirico rispetto a tre dimensioni: l'approccio sociologico ai mercati finanziari, il contributo specifico della sociologia economica e i metodi ritenuti più consoni per lo studio del fenomeno.

La rilevanza teorica di tale prospettiva può essere rintracciata in due aspetti: da un lato, è oggi unanimemente riconosciuta la centralità delle dimensioni non economiche nell'analisi dei mercati finanziari; pensiamo, ad esempio, a concetti come reputazione o fiducia (Mutti 2008); dall'altro, analizzare in maniera più completa il sistema finanziario consente di comprendere le logiche di funzionamento di un fenomeno che occuperà una sempre maggiore centralità nella vita degli individui, delle imprese e dei governi.

Dal punto di vista analitico, ciò chiama in causa due dimensioni, quella strutturale e quella istituzionale. La prima, che mette al centro il ruolo della struttura relazionale, ritiene che sia il posizionamento in una data rete sociale – più che delle azioni e/o delle motivazioni –, a condizionare l'accesso alle informazioni, i livelli di fiducia e di opportunismo e la reputazione. La seconda prospettiva, che pone invece maggiore enfasi sul ruolo delle istituzioni e sui processi di istituzionalizzazione negli scambi economici, può essere rintracciata negli studi riconducibili alla *political economy* comparata e al neoistituzionalismo sociologico. Come sottolineato da numerosi autori (Trigilia 2009; Barbera, Negri 2008), una delle principali sfide è proprio quella di far dialogare i due approcci, consentendo così lo sviluppo di analisi empiriche approfondite ma con una prospettiva dinamica. Ed è proprio questo uno dei principali punti di forza del quadro teorico utilizzato nel volume.

Strettamente connessa è un'altra integrazione necessaria, quella tra metodologie quantitative e qualitative e, di conseguenza, lo sviluppo di *mixed methods* che combinino informazioni provenienti da fonti e tecniche differenti. Anche in questo caso l'obiettivo può dirsi pienamente raggiunto. La ricerca, infatti, unisce il ricorso a tecniche di analisi dei reticoli (cap. 3), riconducibili a un approccio quantitativo, con la ricostruzione dell'ambiente istituzionale, nel quale le stesse reti prendono forma e sono radicate, più vicina alle tecniche qualitative e al metodo di indagine proprio delle discipline storiche.

Il volume si sviluppa così attraverso una ricostruzione delle principali caratteristiche del mercato finanziario italiano che consentirà di cogliere gli elementi di *path dependency* e differenziazione nei comportamenti dei differenti operatori (cap. 1) mentre la definizione del contesto di riferimento permette di radicare socialmente i legami inter-organizzativi approfondendo, nello specifico, gli *interlocking directorates* (Cap. 2). Il cuore dell'indagine è rappresentato dai capitoli tre e quattro dove, a partire dall'integrazione dei due approcci, vengono presentati i risultati della ricerca: l'analisi dei reticoli (cap. 3) e una serie di interviste in profondità, volte a far emergere credenze, atteggiamenti e rappresentazioni dei diversi attori coinvolti (cap. 4).

Prima di proseguire è tuttavia opportuno richiamare in maniera più dettagliata il focus del contributo. Con *interlocking directorates* si «identificano i legami che hanno origine dalla presenza di uno stesso individuo nei consigli di amministrazione di due o più imprese. [...] La rete che ne deriva è dunque una rete di imprese, i cui nodi sono costituiti da aziende e i cui legami sono definiti dalla compresenza dei medesimi soggetti in consiglio di amministrazione» (p. 66). L'autrice ricostruisce l'evoluzione del concetto nella letteratura sul tema, individuando due fasi distinte: gli anni Settanta e Ottanta, che sviluppano un'analisi «stretta», ovvero concentrata in misura quasi esclusiva sulla dimensione strutturale del fenomeno, e la fine degli anni Ottanta e i primi anni Novanta, dove le ricerche fanno emergere le condizioni capaci di influenzare il ruolo che, anche tenendo conto delle capacità di agency dei soggetti coinvolti tali legami possono svolgere. La rilettura delle riflessioni analitiche e degli strumenti di indagine che si sono susseguiti nelle differenti fasi consente così al lettore di sviluppare un'ampia «cassetta degli attrezzi» da utilizzare nelle proprie ricerche. A titolo di esempio, sulla base dell'intenzionalità (riscontrabile o meno) e delle caratteristiche degli attori individuali e collettivi) sarà possibile identificare differenti ipotesi interpretative alla base della formazione dei legami, che spaziano dalla «cooptazione e/o monitoraggio» alla «legittimazione», dal superamento dei «buchi strutturali» al coinvolgimento di «talenti rari».

Gli effetti di tali relazioni possono tuttavia variare nel tempo e trasformarsi a seconda dei diversi contesti istituzionali. Così, accanto alle scelte strategiche degli attori individuali, il quadro teorico-analitico si arricchisce integrando fattori cognitivi, culturali e politici, sui quali ha attirato l'attenzione il filone del neoistituzionalismo sociologico.

La terza parte si apre con una ricostruzione storica degli attori del capitalismo italiano, in parte già delineata, che descrive come i processi di concentrazione proprietaria, dopo una fase di riequilibrio legata alle riforme dei primi anni Novanta, abbiano di fatto raggiunto una sostanziale stabilità nel decennio successivo. Si tratta di un

dato rilevante, che in parte ridimensiona l'enfasi che si era creata attorno alla trasformazione del sistema bancario e finanziario e che «testimonia il primato dei grandi azionisti sul modello di azionariato diffuso» (p. 89).

Un ulteriore elemento da richiamare è il fatto che gli azionisti rilevanti siano soprattutto persone fisiche – esponenti di spicco del mondo imprenditoriale – e società finanziarie, tra le quali rientrano le holding, ovvero lo strumento prevalentemente utilizzato per assicurare il controllo in gruppi societari di natura familiare.

L'approfondimento empirico, che ha il pregio di utilizzare una prospettiva dinamica, sembra confermare quanto anticipato. Il modello di analisi utilizzato consente infatti di cogliere l'evoluzione del network degli *interlocking directorates* delle società finanziarie italiane quotate (in tutto 65) nel periodo 2009-2014. Per quanto riguarda la dinamicità del network, anche a causa della ridotta finestra temporale, si osserva una certa continuità con gli assetti precedenti della struttura relazionale mentre i risultati aziendali delle imprese mostrano una certa instabilità, probabilmente a causa dell'impatto della crisi economico-finanziaria. Spostando l'attenzione sull'evoluzione della rete, l'analisi evidenzia la propensione alla chiusura strutturale e la presenza di quello che è stato definito «effetto popolarità», in base al quale gli attori che hanno una maggiore redditività tendono a incrementare il numero di legami in misura maggiore rispetto alle altre imprese, aumentando di conseguenza la loro centralità.

In questa prospettiva, la base familiare del capitalismo italiano sembra aver favorito la creazione di una élite economico-finanziaria ristretta, composta dai principali membri delle dinastie imprenditoriali e da una cerchia limitata di manager e professionisti di fiducia, che nel tempo ha rafforzato i propri confini divenendo di fatto impenetrabile. Ciò consente di spostare l'attenzione dalla dimensione inter-organizzativa a quella individuale, tenendo insieme la prospettiva strutturale, quella istituzionale e le rappresentazioni, gli atteggiamenti e le credenze degli attori.

Nel quarto capitolo vengono così approfondite le caratteristiche di tale élite, definendo i soggetti coinvolti e isolando il gruppo dei cosiddetti *big linkers*, individui che ricoprono un numero di incarichi elevato e stabile nel tempo. La strategia di selezione ha seguito un percorso a imbuto: «abbiamo dapprima identificato la corporate élite, che è formata da tutti i membri dei consigli di amministrazione di società quotate; abbiamo quindi considerato all'interno della corporate élite l'*inner circle*, vale a dire il gruppo di consiglieri che ricoprono incarichi multipli; infine, isoliamo i *big linkers*, l'insieme di soggetti che svolgono un ruolo di primo piano nel connettere individui e società all'interno del mercato azionario» (p. 123).

Nel complesso, si tratta di 61 consiglieri (su 2.100), che costituiscono il nucleo degli organi decisionali del mercato azionario italiano: di questi 47 siedono in tre Consigli di Amministrazione, 8 hanno quattro incarichi, 5 soggetti ricoprono cinque posizioni mentre un soggetto occupa sei ruoli contemporaneamente. Si osserva inoltre una crescente presenza della componente femminile (16 soggetti), probabilmente condizionata dall'introduzione delle norme sui requisiti di indipendenza.

A questo proposito, è interessante notare il profilo educativo di tali figure (33 sono in possesso di una laurea in economia, 9 in ingegneria e 7 in giurisprudenza), quello professionale (29 sono dirigenti di azienda e 18 imprenditori, un ulteriore segnale di scarsa separazione tra proprietà e controllo, mentre i rimanenti sono professionisti – avvocati e commercialisti – e docenti universitari), la centralità della dimensione familiare (con la presenza di fondatori, figli e nipoti) oltre alla dimensione del prestigio e dell'autorevolezza (13 soggetti hanno avuto ruoli direttivi in associazioni di categoria/ordini professionali, 3 hanno ricoperto ruoli politici mentre a 10 attori sono state attribuite onorificenze).

Per approfondire la reale capacità di influenza di questi soggetti a livello intra e inter-aziendale è stato realizzato un approfondimento qualitativo basato su 23 interviste in profondità – 5 esperti e 18 *big linkers* –, condotte tra il 2012 e il 2016 e focalizzate su tre aspetti: l'assetto della corporate governance italiana, i criteri di selezione della corporate élite e l'impatto dei cambiamenti regolativi e istituzionali.

Quanto al primo punto, si registrano versioni contrastanti rispetto alla reale utilità strategica dei Consigli di Amministrazione mentre emergono strategie volte a limitare il ruolo dei consiglieri, preservando così gli assetti decisionali preesistenti. Da un lato, la presenza di azionisti di controllo condiziona fortemente la discussione – a questo proposito si veda il recente documento della Consob (2019) sulla *corporate governance* delle imprese quotate – e, dall'altro, strategie volte a limitare la discussione interna, come nel caso di ritardi nella trasmissione della documentazione, riducono la trasparenza di questi organi.

Ma è proprio nella disamina dei criteri di selezione che, a parere di chi scrive, diventano evidenti i condizionamenti sociali e le dinamiche interpretabili con gli strumenti del neoistituzionalismo sociologico. In prima battuta, anche nel caso di imprese quotate, viene richiamato come le relazioni di mercato si fondino su relazioni personali, di familiarità e fiducia (Granovetter 1985). Si tratta di un elemento già messo in luce da Weber (1924) nel suo studio sulla Borsa, nel quale veniva enfatizzata la dimensione del potere e il ruolo cruciale della fiducia e della reputazione per il buon funzionamento dell'organizzazione borsistica (Mutti 2008: 13). In secondo luogo, uno stralcio di intervista pare delineare la presenza di forme di «isomorfismo istituzionale», sia di carattere normativo che mimetico. Dalle parole dell'intervistato (p. 137) emerge infatti l'idea di come un Consiglio di Amministrazione debba raccogliere soggetti diversi – il CEO di una grande banca, un importante avvocato d'affari, un imprenditore di ampie vedute, un altro imprenditore con una profonda conoscenza di specifici mercati internazionali, uno *sparring partner*, un accademico di una delle più importanti università italiane – ma appartenenti allo stesso «campo organizzativo». Torneremo su questi aspetti nelle prossime pagine ma conviene anzitutto evidenziare come tali retoriche contribuiscano ad aumentare la desiderabilità sociale del «modello», rafforzando così la legittimazione dello stesso. Infine, l'enfasi sul ruolo dei mediatori e del capitale sociale – *bridging* e *bonding* –, richiama l'importanza dei processi di costruzione sociale del prestigio e della buona reputazione, che possono contribuire a rafforzare l'importanza di alcuni «miti razionalizzati».

L'ultima dimensione presa in esame è quella inerente l'impatto di cambiamenti regolativi e istituzionali. Se abbiamo già richiamato il ruolo della trasformazione del contesto competitivo in seguito all'approvazione delle norme riguardanti banche e mercati finanziari – TUB e TUF – e ai processi di privatizzazione che hanno coinvolto l'Italia negli anni Novanta, è interessante ricordare come la regolazione sulle quote di genere, intrecciandosi con quella sui consiglieri indipendenti, abbia prodotto effetti inattesi – quali l'incremento della componente femminile – e spinto il sistema verso una «reazione adattiva», volta a preservare la centralità delle dinamiche relazionali all'interno di un contesto dove «rispetto al passato il pesce è migliore, ma la vasca è sempre piccola» (Int. 7, p. 146).

A partire da tali considerazioni, il volume si chiude con una riflessione di carattere più generale sulle caratteristiche del capitalismo italiano. L'autrice sottolinea anzitutto la presenza di uno stretto legame tra proprietà e controllo, che sembra contraddire le aspettative del legislatore in merito alla promozione di un sistema più «aperto». Accanto a ciò, la presenza di professionisti «di fiducia» aumenta la tendenza alla chiusura strutturale del sistema, in un contesto dove i mercati finanziari risultano ancora relativamente poco sviluppati, le società a proprietà diffusa sono quasi del tutto assenti e la modalità prevalente di acquisizione del capitale rimane quella bancaria (Barucci 2006).

Come abbiamo visto, alcuni interventi legislativi hanno in parte modificato la situazione ma gli effetti reali sono inferiori alle attese. Analogamente a quanto osservato con i processi di privatizzazione, le strategie del legislatore si sono infatti scontrate con alcune dinamiche proprie del capitalismo relazionale italiano, che di fatto ne hanno ridimensionato la portata innovativa. Così, sebbene quella indagata sia soltanto una porzione limitata del più ampio sistema finanziario, l'importanza e la centralità delle realtà e dei soggetti coinvolti risulta estremamente utile per acquisire una maggiore consapevolezza rispetto alla presenza di interessi interconnessi e al ruolo delle reti all'interno di un ambito che, nonostante le profonde innovazioni e le indiscusse trasformazioni, affonda le sue radici in un terreno di relazioni storicamente radicate.

Ciò riconduce la discussione all'interno della letteratura sui modelli di capitalismo, attirando l'attenzione sulle capacità dei differenti paesi di fare acriticamente propri dispositivi regolativi presenti in altri contesti istituzionali. E questo ci riporta a una delle domande iniziale: *perché la sociologia ha mostrato una scarsa capacità di alimentare e influenzare il dibattito pubblico e l'azione politica?*

Una risposta può essere rintracciata in un contributo di Trigilia (2007) nel quale, seppure con fini analitici differenti, viene introdotto un quesito simile: *perché la sociologia economica ha più successo nella teoria che nelle politiche?* Richiamando Coleman (1990) l'autore evidenzia come le scienze sociali non debbano limitarsi a soddisfare un bisogno astratto di conoscenza ma piuttosto contribuire alla costruzione riflessiva della società. Nonostante ciò, le politiche economiche prevalenti hanno come principale argomento il sostegno alla formazione di mercati concorrenziali o l'introduzione di incentivi e benefici fiscali. Alla base di tali strategie ritroviamo così l'idea di attori isolati che devono il più possibile essere sradicati dalle reti sociali nei quali sono inseriti, pena lo sviluppo di prati-

che collusive o comunque inefficienti dal punto di vista dell'allocazione delle risorse. Insomma, «il ruolo delle reti sociali e dei quadri cognitivi e normativi che condizionano il comportamento individuale non rientra nel quadro analitico di base che orienta le politiche per lo sviluppo prevalenti» (Triglia 2007: 19).

Le ragioni di tale impostazione sono molte e, per motivi di spazio, non possono essere approfondite in questa sede. Nonostante ciò, quello che emerge dalle interviste è un quadro estremamente complesso e variegato, che mal si adatta agli schemi di incentivazione individuale spesso promossi dal legislatore nazionale. Al contrario, l'utilizzo di un approccio sociologico considera tale complessità come punto di partenza, cercando di influire sugli aspetti relazionali delle attività economiche e sulla costruzione di un capitale sociale volto a favorire lo sviluppo e l'innovazione.

Il ricorso ad analisi dinamiche, come quelle presentate nel terzo e quarto capitolo, si inseriscono pienamente in questa prospettiva, poiché contribuiscono a comprendere l'influenza del radicamento sociale e culturale sullo sviluppo dei mercati finanziari – in particolare – e sulle trasformazioni del capitalismo italiano – in generale.

Prima di concludere voglio attirare l'attenzione su due elementi: il primo, di natura analitica, chiama in causa il neoistituzionalismo sociologico; il secondo, di natura empirica, si concentra sul perché alcuni interventi normativi non abbiano dato i risultati teorizzati.

Quanto al primo punto, la ricerca ha sviluppato un approccio integrato, cercando di combinare la dimensione strutturale con una riflessione che mettesse al centro il ruolo degli ambienti istituzionali, combinando metodi quantitativi, volti a ricostruire l'evoluzione delle reti di relazione, e qualitativi, dedicati alla ricostruzione delle logiche d'azione. Tenere insieme approcci diversi significa anche lavorare su piani analitici differenti, che interagiscono e retroagiscono, definendo e ridefinendo il contesto competitivo. A questo proposito, nonostante nel testo sia presente un esplicito riferimento al «campo di azione» (p. 149), un maggiore ricorso agli strumenti elaborati dalla scuola neoistituzionale, focalizzati sui rapporti che si creano tra stabilità e legittimità e sul potere di precomprensioni che, seppur condivise, solo raramente vengono esplicitamente tematizzate, potrebbe risultare utile, anche alla luce delle trasformazioni che il sistema finanziario italiano sarà chiamato ad affrontare nei prossimi anni (pensiamo, ad esempio, allo sviluppo delle piattaforme FinTech e agli effetti performativi connessi con la diffusione degli algoritmi).

Ciò permetterebbe sia di mettere in evidenza le aree di omogeneità nelle forme di organizzazione economica sia di provare a spiegare l'inerzia degli assetti organizzativi e la possibile persistenza, nel caso sussistano le condizioni sociali adatte alla loro riproduzione, di formazioni economiche anche con livelli di inefficienza relativamente elevati (Bonazzi 2000).

Il secondo punto è strettamente connesso al precedente e prende le mosse da un contributo di un economista (Barucci 2006), dove viene esaminata l'evoluzione del mercato finanziario italiano e la sua interrelazione con i meccanismi di *corporate governance*. In questo caso la domanda di ricerca è: *per quali ragioni la costruzione di un quadro normativo sostanzialmente allineato alle best practice internazionali non ha condotto a una completa maturazione del mercato italiano del controllo societario?* La risposta dell'autore è in linea con quello che potremmo definire un approccio sociologico: il problema di fondo viene infatti individuato nella mancanza di incentivi ex ante, coerenti con la storia istituzionale italiana. Così, sebbene la logica rimanga quella atomistica, il riferimento al contesto istituzionale apre spazi per l'interazione e la contaminazione tra economia e sociologia, evitando così un «atteggiamento manicheo» (p. 156) allo studio del ruolo delle reti nel nostro sistema finanziario.

Infatti, a differenza di quanto sostenuto dall'analisi economica del diritto, un quadro normativo ottimale non è sufficiente, soprattutto se schiacciato su una dimensione sanzionatoria ex post. Inoltre, anche in presenza di un allineamento tra norme e meccanismi di *corporate governance*, l'efficacia non andrebbe valutata in assoluto ma in funzione della *path dependence*. Ciò ridimensiona l'enfasi rispetto a una necessaria convergenza tra sistemi finanziari di matrice anglosassone – orientanti al mercato – e sistemi finanziari di matrice renana – orientati agli intermediari –, consentendo di comprendere la varietà delle forme concrete di regolazione e, di conseguenza, la presenza di strategie adattive.

Come suggerisce Triglia (2007), integrare la «nuova sociologia economica» con un approccio più vicino alla *political economy* comparata, consentirebbe di tenere insieme le analisi micro e meso con lo studio delle istituzioni

politiche, sviluppando così una concezione ampia della disciplina e creando le condizioni per rafforzare il contributo di questo approccio al disegno di policy più efficace.

Per i quarant'anni di Sociologia del lavoro, Barbera e Salento (2018) hanno attirato l'attenzione sulla «grande rimozione» del ruolo e gli effetti dei processi di finanziarizzazione nel capitalismo italiano. Se si escludono i contributi di Gallino, infatti, la sociologia economica italiana è rimasta sostanzialmente ai margini del dibattito, sia scientifico che pubblico, con effetti negativi tanto sulla ricerca, quanto – come abbiamo visto – sullo sviluppo delle politiche pubbliche. Questo lavoro contribuisce a ridimensionare il ritardo, rappresentando un punto di partenza per nuove analisi sul rapporto tra capitalismo, finanza, élite e imprese.

Marco Betti

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Barbera F., Negri N. (2008), *Mercati, reti sociali, istituzioni, una mappa per la sociologia economica*, Bologna: il Mulino.
- Barbera F., Salento A. (2018), *La grande rimozione: impresa accumulazione finanziaria e lavoro nell'economia dell'arricchimento*, in «Sociologia del Lavoro», 149.
- Barucci E. (2006), *Mercato dei capitali e corporate governance in Italia*, Roma: Carocci.
- Bonazzi G. (2000), *Presentazione*, in W. Powell, P. Di Maggio (a cura di) 2000, *Il neoistituzionalismo nell'analisi organizzativa*, Milano: Edizioni Comunità.
- Coleman J. (1990), *Foundation of social theory*, Cambridge: Harvard University Press; trad. it. *Fondamenti di teoria sociale*, Bologna: il Mulino, 2005.
- Consob (2019), *Report on corporate governance of Italian listed companies*, Roma: Marchesi Grafiche Editoriali.
- Granovetter M. (1985), *Economic action and social structure: The problem of embeddedness*, in «American Journal of Sociology», 91, 3.
- Mutti A. (2008), *Finanza sregolata? Le dimensioni sociali dei mercati finanziari*, Bologna: il Mulino.
- Trigilia C. (2007), *Crescita squilibrata: perchè la sociologia economica ha più successo nella teoria che nelle politiche?*, «Stato e Mercato», 1.
- Trigilia C. (2009), *Sociologia economica. Temi e percorsi contemporanei*, Bologna: il Mulino.
- Weber M. (1924), *Die Börse*, in *Gesammelte ausfsätze zur soziologie und sozialpolitik*, Tübingen: Mohr; trad. it. *La borsa*, Milano: Unicopli, 1985.