
La Corporate Elite nel settore delle ICT in Italia

Ferdinando Pennarola
Istituto di Organizzazione e Sistemi Informativi
Università Bocconi
Milano

Stefano Basaglia
Istituto di Organizzazione e Sistemi Informativi
Università Bocconi
Milano

Abstract

Il presente paper ha un duplice obiettivo. Il primo obiettivo è di natura eminentemente descrittiva, ossia con il presente paper si vuole delineare una “mappa del potere” nell’ambito del settore delle ICT in Italia. Il secondo obiettivo, invece, è di natura teorico-esplicativa. Infatti, utilizzando come lente di osservazione la prospettiva teorica sulla “Corporate Elite” (Useem, 1980; Useem, 1984; Pettigrew, 1992) al fine di tracciare la mappa del potere, il presente paper si propone di dare un contributo alla comprensione dei meccanismi di funzionamento della “Corporate Elite” frammentando la visione unitaria proposta dalla teoria. In particolare, si cerca di specificare la dimensione settoriale e la dimensione associativa che può connotare in maniera non banale la “Corporate Elite”.

1. Introduzione

Il governo italiano ha predisposto nel 2001 un documento contenente le linee guida per lo sviluppo della società dell’informazione. Tale documento sottolinea l’importanza e la strategicità dello sviluppo delle *Information and Communication Technologies* (ICT) come leva di modernizzazione del paese. Inoltre, la diffusione delle ICT può essere vista come un elemento chiave per contribuire a risolvere il problema del cosiddetto declino economico del paese (Visco, 2004; Pistorio, 2004). Tale

necessità è acuita dal fatto che l'Italia si trova in una posizione di retroguardia sul fronte della diffusione delle ICT a livello di sistema sociale ed economico rispetto sia, agli USA, sia agli altri paesi dell'UE (NISI, 2002; Assinform, 2005).

Il settore delle ICT è uno dei settori chiave nell'ambito della società dell'informazione (Kumar, 1995; Castells, 2000; Mattelart, 2002). Tale settore è stato ampiamente studiato dalla letteratura sociologica, economica e manageriale (Bresnadan, et alii, 1997; Chandler, 2001; Gallino, 2003; Cambell-Kelly, 2003). Esistono informazioni sul valore di mercato del settore, sulle sue prospettive di crescita (Assinform, 2005). Inoltre, i giornali e le riviste di business a larga diffusione (Chao & Meindli, 1991; Abrahamson, 1996) presentano una vasta aneddotica sul settore delle ICT. Tale aneddotica riguarda, soprattutto la parte più visibile del settore (per esempio, sono pubblicati numerosi articoli dedicati ai cosiddetti "guru" delle ICT).

Ciò che appare inesplorato, in maniera sistematica, riguarda la dimensione legata a chi detiene le leve del potere all'interno del settore e, di riflesso, verso il sistema economico nella sua interezza, ossia si nota la mancanza di una visione sistematica della "classe dirigente" delle imprese. Emerge, quindi, la mancanza di una mappa dettagliata del potere nel settore delle ICT che consenta a chi si occupa, per differenti finalità, delle tematiche legate alle ICT di orientarsi e di capire la ratio di alcune dinamiche di fondo che riguardano il settore.

Il presente paper ha un duplice obiettivo. Il primo obiettivo è di natura eminentemente descrittiva, ossia con il presente paper si vuole delineare una "mappa del potere" nell'ambito del settore delle ICT in Italia. Il secondo obiettivo, invece, è di natura teorico-esplicativa. Infatti, utilizzando come lente di osservazione la prospettiva teorica sulla "Corporate Elite" (Useem, 1980; Useem, 1984; Pettigrew, 1992) al fine di tracciare la mappa del potere, il presente paper si propone di dare un contributo alla comprensione dei meccanismi di funzionamento della "Corporate Elite" frammentando la visione unitaria proposta dalla teoria. In particolare, si cerca di specificare la dimensione settoriale e la dimensione associativa che può connotare in maniera non banale la "Corporate Elite".

Il paper è strutturato nel modo seguente: prima di tutto si analizzano i concetti di "Potere" ed "Elite" da un punto di vista sociologico ed organizzativo; in secondo luogo si introduce e si analizza il correlato concetto di "Corporate Elite"; infine si presenta l'impostazione metodologica che caratterizzerà lo studio del quale il presente paper ne rappresenta il primo passo teorico-concettuale.

2. Potere ed elite

Il concetto di "Potere" rappresenta una chiave di volta della letteratura sociologica, organizzativa e manageriale (Gallino, 2004; Pettigrew, 1992). Tale aspetto ne mette in evidenza l'importanza, ma anche la fragilità. Infatti, tale fragilità concettuale deriva dal fatto di essere stato definito in maniera eterogenea da discipline differenti e all'interno di una stessa disciplina. Russel (1938) ritiene che il concetto di potere occupa, all'interno delle scienze sociali, la stessa posizione che il concetto di energia occupa nell'ambito delle scienze naturali. La differenza è che il concetto di energia è

un concetto de-finito nell'ambito della fisica, mentre la stessa cosa non può dirsi del concetto di potere all'interno della sociologia (Gallino, 2004) e delle teorie organizzative (Grandori, 1995).

Gallino (2004) nella sua analisi del concetto di potere mette in evidenza una serie di aspetti problematici che caratterizzano la definizione di potere.

Prima di tutto esiste una distinzione tra definizione estesa e definizione ristretta di potere. *La definizione estesa* sussume fenomeni quali l'autorità, l'influenza, il dominio, il prestigio, la coercizione, l'ascendenza morale e gli incentivi economici. *La definizione ristretta*, invece, distingue e separa il concetto di potere dai fenomeni citati più sopra. Da questo punto di vista, risulta centrale il rapporto tra il concetto di potere e il concetto di influenza. Alcuni autori ritengono che il concetto di influenza sussuma quello di potere, altri autori, invece, ritengono che sia il concetto di potere a sussumere il concetto di influenza. Altri autori ancora ritengono che il concetto di potere e il concetto di influenza possano essere considerati come sinonimi. Infine, alcuni studiosi risolvono il problema del rapporto tra i due concetti mettendo in evidenza il fatto che potere e influenza non siano riconducibili l'uno all'altro né da un punto di vista teorico, né da un punto di vista empirico, ossia il rapporto tra i due concetti è un rapporto di mera sovrapposizione rinvenibile nei rapporti sociali¹.

Al di là della distinzione tra definizione allargata e definizione ristretta del potere esistono altri quattro aspetti problematici legati al concetto di potere. Tali aspetti riguardano (Gallino, 2004): I) gli effetti del potere, II) la distinzione tra potere come "potenzialità di fare" e potere come "azione", III) la contrapposizione tra una concezione distributiva del potere e una concezione generativa del medesimo.

Per quanto riguarda il primo aspetto, la discussione teorica verte sul fatto che il potere implichi una *modificazione del comportamento* del soggetto sul quale si esercita il potere e in quali termini avvenga tale modificazione.

Sul fronte, invece, del secondo aspetto, il potere può essere inteso in due modi differenti. Il potere può essere inteso (1) come "oggetto", ossia come *capacità e/o possibilità* di fare (Barry, 1974) (per esempio, la *possibilità* da parte dello stato di utilizzare la polizia per disperdere una manifestazione non autorizzata) oppure (2) come *evento e/o azione* (Dahl, 1963) (per esempio, l'*atto* di utilizzare la polizia per disperdere una manifestazione non autorizzata).

La contrapposizione tra una *concezione distributiva* del potere e una *concezione generativa* si basa sull'antagonismo tra chi ritiene che il potere sia una grandezza finita e chi invece ritiene che il potere sia una grandezza indeterminata, ossia una grandezza soggetta a variare. Nel primo caso si ha una situazione in cui l'aumento del potere in capo ad un soggetto comporta la diminuzione del potere in capo ad un altro soggetto. Nel secondo caso, invece, un soggetto può incrementare il proprio potere senza necessariamente sottrarlo ad un altro soggetto.

I soggetti di potere dispongono di risorse che compongono la loro base del potere. Tali risorse sono di natura eterogenea. Alcuni esempi di tali risorse sono: la conoscenza, la ricchezza, il capitale, la forza (fisica o armata), il controllo carismatico su

¹ Un altro rapporto critico è quello intercorrente tra il concetto di "potere" e il concetto di "dominio".

valori morali o religiosi, le norme legali. La varietà di risorse che compongono la base di potere dei soggetti di potere è speculare alla varietà di distinte dimensioni che caratterizzano il potere. A questo proposito, si parla di potere politico, potere economico, potere sociale (Gallino, 2004).

Il concetto di potere è stato, spesso, associato al concetto di “Elite” (Pareto, 1906; Wright Mills, 1956).

Il concetto di “Elite”, come il concetto di potere, è stato definito in modi differenti da autori diversi e nell’ambito di prospettive teoriche alternative. Lo stesso Pareto, l’autore a cui si associa in genere la definizione del termine e del concetto di elite, ha proposto due diverse accezioni di elite. La prima accezione è stata proposta ne “I sistemi socialisti” del 1902. La seconda accezione nel “Trattato di sociologia generale” del 1916. Nella prima formulazione del concetto di elite, Pareto (1902) ritiene che l’elite sia composta dalle classi superiori in termini di influenza, potere politico e sociale e ricchezza. Nella seconda formulazione, Pareto (1916, par. 2031) identifica l’elite con l’insieme “*di coloro che hanno gli indici più elevati nel ramo della loro attività*”. La prima definizione è più ristretta della seconda e comprende coloro che esercitano o hanno la possibilità di esercitare influenza e potere. La seconda accezione, invece, comprende coloro che palesano una certa superiorità in qualche campo (economico, politico, letterario, artistico, ecc.) e in virtù di tale superiorità si ha l’affidato del governo della società.

Le due definizioni di elite proposte da Pareto segnano le due strade in cui si indirizzano i contributi teorici ed empirici relativi al tema delle elite. La prima strada è vicina al concetto di “elite di potere”, la seconda via invece sia avvicina al concetto di “elite di funzione” (Gallino, 2004)².

La declinazione del concetto generale di “elite” in termini di “elite del potere” non è un’operazione neutra. Infatti, L’endiadi “elite del potere” specifica sia il concetto di elite, sia il concetto di potere. In particolare, rispetto all’analisi del concetto di potere presentata più sopra, l’utilizzo del termine “elite del potere” attribuisce al concetto di potere una connotazione particolare. A questo proposito, può essere citata la concezione proposta da Wright Mills (1956). Wright Mills propone una concezione valutativa e distributiva del potere in cui la costituzione delle elite del potere deve essere intesa come degenerazione del sistema sociale ed economico (Gallino, 2004).

L’opera di Wright Mills rappresenta, anche se con una debolezza concettuale di fondo, uno dei primi legami tra teoria sociologica di stampo americano e teorie marxiste. La sua opera si situa nell’alveo delle critiche rivolte verso la visione conservatrice della sociologia proposta dal funzionalismo strutturale di Parsons (Ritzer, Godman, 2004). Questi aspetti devono essere tenuti nella dovuta considerazione al fine di precisare che gli studi sul “potere” e sulle “elite del potere” non sono caratterizzati da una neutralità di fondo, ma devono essere situati nel contesto degli studi critici sul-

² Come visto con riferimento al concetto di potere anche il concetto di elite è connotato da una natura prismatica, nel senso che oltre alla macro-dicotomia tra “elite del potere” ed “elite di funzione”, la letteratura propone ulteriori specificazioni del termine elite. A questo proposito si possono citare il concetto di elite politica, elite dominante, elite di governo. Inoltre, è necessario prestare attenzione al rapporto esistente tra il termine elite e i termini “classe dominate” e “classe dirigente”.

la società. D'altronde, il concetto stesso di potere rappresenta un concetto cardine soprattutto all'interno della sociologia marxista e della sociologia critica (Gallino, 2004).

3. La Corporate Elite

L'obiettivo del presente paper è, come scritto nel paragrafo 1, di tracciare una mappa del potere del settore delle ICT in Italia. I concetti presentati nel paragrafo precedente, quindi, devono essere opportunamente declinati in coerenza a tale obiettivo. A questo proposito, il concetto di "Elite del potere" può essere visto in termini di "*Corporate Elite*" o "*Managerial Elite*" (Useem, 1980; Useem, 1984; Pettigrew, 1992).

La *Corporate Elite* è composta da tutti quegli attori (individuali o collettivi) che si trovano nella posizione di esercitare, in maniera formale e diretta, una influenza sulle decisioni e sulle politiche delle imprese (Useem, 1980). In genere, le posizioni formali dotate di tale influenza riguardano coloro che sono a capo di un'impresa, oppure coloro che occupano una posizione strategica all'interno dell'impresa. Tali posizioni possono essere di tipo individuale (per esempio, presidente del consiglio di amministrazione, amministratore delegato, membro del consiglio di amministrazione, ecc.) oppure di tipo collettivo (consiglio di amministrazione, comitati esecutivi, ecc.) (Pettigrew, 1992).

Il focus dell'analisi degli studi che si sono occupati di *Corporate Elite* non riguarda solo il potere di influenza e/o di controllo. Infatti, se il focus dell'analisi fosse a questo livello bisognerebbe considerare non soltanto gli attori (individuali e/o collettivi) citati più sopra, ma anche una serie di attori esterni all'impresa che possono influenzare le decisioni dell'impresa medesima (per esempio, i media, i sindacati, le istituzioni educative e culturali ecc.) (Mizruchi, 1992).

La *Corporate Elite*, invece, deve essere intesa in termini di "cerchia ristretta" ("*inner circle*") o "gruppo ristretto" ("*inner group*") dei capi d'azienda (Wright Mills, 1956; Useem, 1979; Useem, 1980). In particolare, Useem (1984, p. 3) definisce tale "cerchia" o "gruppo" come composta da "*coloro i quali definiscono e promuovono i bisogni condivisi delle grandi imprese e danno coerenza e direzione alle politiche del business*".

La teoria sulla *Corporate Elite* adotta una prospettiva in cui le relazioni tra le imprese (oppure tra i membri delle imprese) hanno l'obiettivo di sviluppare una solidarietà di *classe* al fine di esercitare un'attività politica di pressione sull'ambiente istituzionale, in particolare, sull'attività del governo. Tale teoria, si distanzia dalla prospettiva inter-organizzativa. La prospettiva inter-organizzativa, infatti, osserva le relazioni tra le imprese in qualità di strumenti utilizzati per conseguire i particolari interessi delle singole imprese (Ornstein, 1984). La teoria sulla *Corporate Elite* punta l'attenzione sul concetto di "interesse di classe" (dove la classe è la classe capitalista degli imprenditori e dei manager) in un'ottica eminentemente politica (di potere politico). La prospettiva inter-organizzativa, invece, si focalizza sul concetto di "interesse

dell'impresa" (o dei membri della singola impresa) in un'ottica eminentemente economica (di potere economico)³.

La cerchia ristretta può essere più o meno coesa. La coesione politica e sociale della *Corporate Elite* è può essere determinata da numerosi fattori, tra i quali è possibile citare (Useem, 1980): (1) Scambi di personale e risorse tra le imprese e/o mobilità dei manager tra le imprese; (2) Partecipazione dei membri dell'impresa ad associazioni formali (club esclusivi, associazioni di *business policy*, ecc.); (3) Provenienza dei membri dell'impresa da determinate istituzioni della formazione (ossia, università, business school, ecc.); (4) Relazioni di parentela tra i membri dell'impresa.

Il presente studio focalizza l'attenzione su i membri del consiglio di amministrazione delle imprese del settore delle ICT in Italia, quindi fa coincidere la corporate elite con i membri del consiglio di amministrazione. In particolare, la domanda di ricerca a cui si cerca di rispondere può essere formulata nei termini seguenti: *Qual è il grado di coesione della corporate elite delle imprese del settore delle ICT?*

La risposta a tale domanda consente di raggiungere il primo obiettivo del presente studio, ossia consente di raggiungere l'obiettivo di tipo descrittivo. Il fatto di utilizzare come contesto di riferimento il settore delle ICT in Italia pone all'attenzione una dimensione teorica rilevante nell'ambito degli studi sulla corporate elite. Come scritto più sopra gli studi sulla corporate elite puntano l'attenzione verso la contrapposizione tra la classe degli imprenditori e dei manager (la classe capitalistica) e le altre classi sociali. La classe degli imprenditori e dei manager è vista come un tutto unitario, legata da una solidarietà di classe. L'introduzione di una dimensione settoriale pone, quindi, in discussione tale assunto di fondo della teoria sulla corporate elite. Infatti, non si può escludere a priori che vi sia una competizione tra classi appartenenti a settori differenti per esercitare un potere di influenza e condizionamento. Tale aspetto è coerente con una concezione distributiva del potere. Oppure, è possibile che in alcuni settori prevalga una dimensione politica, in altri invece una dimensione più propriamente economica. Inoltre, all'interno di uno stesso settore è possibile che vi siano comportamenti differenti tra imprese che ambiscono a ricoprire un ruolo economico e/o politico ed imprese che preferiscono giocare un ruolo economico.

4. L'impostazione del metodo di ricerca

Il *primo obiettivo* del presente paper è di tracciare una mappa del potere nel settore delle ICT in Italia. Tale obiettivo può essere conseguito attraverso la rilevazione della presenza e del grado di coesione della corporate elite che contraddistingue il settore

³ A questo punto è necessario mettere in evidenza la difformità concettuale tra la concezione di elite proposta da Pareto e la concezione di elite proposta dagli studiosi di corporate elite. Pareto ritiene che l'elite rappresenti il motore del cambiamento sociale, ossia il cambiamento sociale avviene in virtù dell'alternanza tra vecchie e nuove elite in una visione sostanzialmente ciclica (Ritzer, Goodman, 2004). La prospettiva della corporate elite, invece, basandosi sulla teorie di stampo marxiano, enfatizzano il concetto di classe e di contrapposizione tra classi all'interno della società.

Il set di ricerca in cui verrà condotta la parte empirica è rappresentato da tutte le imprese appartenenti al settore delle ICT in Italia. La popolazione delle imprese del settore delle ICT italiano è identificata da tutte le imprese appartenenti ai seguenti settori classificati dall'Istat in base ai codici ATECO 2002: Fabbricazione di supporti per registrazioni audio, video, informatica (24.65); Fabbricazione di computer, sistemi e di altre apparecchiature per l'informatica (30.02); Commercio all'ingrosso di computer, apparecchiature informatiche periferiche e di software (51.84); Informatica ed attività connesse (72). Il presente studio focalizza l'attenzione sui membri del consiglio di amministrazione, quindi identifica la corporate elite con i membri del consiglio di amministrazione. Pertanto, si rileveranno i membri del consiglio di amministrazione delle imprese appartenenti ai settori indicati più sopra consultando il registro delle imprese. I dati raccolti attraverso il registro delle imprese saranno integrate da altre fonti di dati. I dati raccolti saranno aggregati ed analizzati in maniera opportuna al fine di raggiungere l'obiettivo enunciato più sopra.

Il *secondo obiettivo* del presente paper è di natura teorico-esplicativa. A conclusione del paragrafo 3, si è posta l'attenzione sulla possibilità di de-potenziare la visione monolitica proposta dalla teoria sulla corporate elite introducendo una difformità di comportamento intra-settoriale ed inter-settoriale. Per rilevare una difformità di comportamento all'interno delle imprese del settore delle ICT si può ricorrere alla dimensione associativa che caratterizza il settore. In particolare è possibile distinguere tra le imprese che fanno parte di un'associazione di categoria a livello settoriale ed imprese che non ne fanno parte. Le associazioni di categoria del settore delle ICT in Italia sono: Assinform, Asstel e Federcomin. *Assinform* (associazione nazionale produttori tecnologie e servizi per l'informazione e la comunicazione) è l'associazione nazionale, aderente a Confindustria, delle principali aziende operanti nel settore dell'informatica, delle telecomunicazioni e dei contenuti multimediali (la base associativa è costituita da quasi 150 imprese del comparto) e si pone come interlocutore di riferimento, nei confronti del mercato e delle forze politico-istituzionali, relativamente alle problematiche che attengono l'innovazione del Paese. Assinform è anche socio fondatore di Eicta - l'Associazione europea che rappresenta l'Information Communication Technology - e partecipa alla definizione dei progetti di politica industriale dell'Unione Europea, formulando proposte relative ai piani di sviluppo del settore informatico e delle telecomunicazioni. *Asstel* è l'Associazione che, nell'ambito di Federcomin e del sistema Confindustria, rappresenta le imprese esercenti servizi di telecomunicazioni. Gli obiettivi di Asstel sono: assistere e tutelare gli interessi delle Associate sulle tematiche sindacali e del lavoro; rappresentare il settore telecomunicazioni anche per quanto riguarda le tematiche tecnico-economiche, sociali, culturali e regolamentari che direttamente o indirettamente riguardano le Aziende associate. Assinform e Asstel aderiscono a Federcomin. *Federcomin* è la Federazione nazionale di settore di Confindustria che rappresenta le imprese di telecomunicazioni, radiotelevisione e informatica presso il mondo politico-istituzionale europeo e italiano. A questo proposito il presente studio propone che: *le imprese appartenenti ad una associazione di categoria siano caratterizzate da una corporate elite più coesa rispetto alle imprese che non appartengono ad una associazione di categoria a livello di settore*. Ovviamente, al fine di tradurre tale proposizione in una ipotesi di ricerca testabile sarà necessario

precisare alcune variabili di controllo (per esempio, dimensioni di impresa). L'analisi, invece, della dimensione settoriale ed inter-settoriale richiede l'attuazione di un confronto tra settori o del settore delle ICT rispetto ad un campione rappresentativo del sistema economico italiano.

5. Conclusioni

Il presente paper rappresenta il primo passo di uno studio che ha l'obiettivo di indagare il tema della corporate elite in Italia all'interno del settore delle ICT. Il paper ha l'obiettivo di inquadrare il tema in oggetto da un punto di vista teorico e di tracciare le linee che dovranno guidare la parte empirica dello studio. Nella parte teorica si è cercato di (1) sistematizzare e precisare due dei concetti cardine della teoria sulla corporate elite, ossia il concetto di "potere" e il concetto di "elite"; (2) presentare i tratti generali della prospettiva sulla corporate elite; (3) mettere in evidenza alcuni aspetti problematici della teoria che richiedono un'investigazione ad hoc. Infine, la parte di impostazione del metodo ha delineato il quadro entro cui verrà condotto lo studio in oggetto.

Bibliografia

- Abrahamson, E. (1996) Management Fashion. *Academy of Management Review*, Vol. 21, pp. 254 – 285.
- Assinform, (2005) *Rapporto Assinform sull'informatica e le telecomunicazioni in Italia*.
- Barry, B. (1974) Potere, scambio e conflitto, *Rivista italiana di scienza politica*, Vol. 4, pp. 247-286.
- Bresnadan, T., Malerba, F. (1997) *Industrial Dynamics and the Evolution of Firms and Nations Competitive Capabilities in the World Computer Industry*. Milano: Cespri-Università Bocconi.
- Cambell-Kelly, M. (2003) *From Airline Reservations to Sonic the Hedgehog: A History of the Software Industry*. Cambridge: MIT Press.
- Castells, M. (2000). *The Information Age: Economy, Society and Culture*, Blackwell: Oxford.
- Chandler, A.D. (2003). *Inventing the Electronic Century*. New York: Free Press.
- Dahl, R.A. (1958) A Critique of the Ruling Elite Model, *American Political Science Review*, Vol. 52, pp. 463-469.
- Gallino, L. (2003) *La Scomparsa dell'Italia industriale*. Torino: Einaudi.
- Gallino, L. (2004). Elite. In L. Gallino, *Dizionario di Sociologia*. Torino: Utet.
- Gallino, L. (2004). Potere. In L. Gallino, *Dizionario di Sociologia*. Torino: Utet.
- Grandori, A. (1995) *L'organizzazione delle attività economiche*. Bologna: Il Mulino.
- Kumar, K. (1995). *From Post-Industrial to Post-modern Society: New Theories of the Contemporary World*. Blackwell: Oxford.
- Mattelart, A. (2002) *Storia della società dell'informazione*. Torino: Einaudi.
- Mizruchi, M.S. (1992) *The Structure of Corporate Political Action: Interfirm Relations and their Consequences*. Boston: Harvard University Press.

-
- NISI (2002) (Net Impact Study Italia: l'impatto della rete sul sistema produttivo italiano), IOSI – Istituto di Organizzazione e Sistemi Informativi, Università Bocconi, 2002.
- Ornstein, M. (1984). Interlocking Directorates in Canada: Intercorporate or Class Alliance? *Administrative Science Quarterly*, Vol. 29, pp. 210-231.
- Pareto, V. (1902) *I sistemi socialisti*. Torino.
- Pareto, V. (1916) *Trattato di sociologia generale*. Firenze.
- Pettigrew, A. (1992) On Studying Managerial Elites. *Strategic Management Journal*, Vol. 13, pp. 163-182.
- Pistorio, P. (2004) Alla ricerca della competitività perduta. In In Toniolo G., Visco V., *Il declino economico dell'Italia: cause e rimedi*. Milano: Bruno Mondadori.
- Ritzer, G., Goodman, D.J. (2004) *Modern Sociological Theory*, New York: McGraw-Hill.
- Russel, B. (1938) *Power: a new social analysis*. London: George Allen & Unwin.
- Useem, M. (1979) The Social Organization of the American Business Elite and Participation of Corporation Directors in the Governance of American Institutions. *American Sociological Review*, N. 44, pp. 553-572.
- Useem, M. (1980) Corporations and Corporate Elite. *Annual Review of Sociology*, Vol. 6, pp. 41-77.
- Useem, M. (1984) *The Inner Circle*, New York: Oxford University Press.
- Visco, V. (2004) Alle origini del declino. In Toniolo G., Visco V., *Il declino economico dell'Italia: cause e rimedi*. Milano: Bruno Mondadori.
- Wright Mills, C. (1956) *The Power Elite*. New York: Oxford University Press.