

LUISS



Dipartimento di SCIENZE POLITICHE

TESI DI LAUREA TRIENNALE IN DIRITTO
DELL'ECONOMIA

LE *CORPORATION*: POTERE DI MERCATO E ARBITRAGGIO

RELATORE

Giuseppe Di Gaspare

CANDIDATA

Letizia Maria Fappiano

102092

Anno accademico 2024/2025

Indice

Introduzione	4
---------------------------	---

CAPITOLO 1 Il potere delle *Corporation*

1.1. “Le Corporation finanziarie industriali transnazionali”	5
1.2. Le “imprese giganti” tra monopolio del mercato e potere politico.....	10
1.3. L’evoluzione della disciplina Antitrust.....	13
1.4. Problemi di regolazione	20

CAPITOLO 2 L’arbitraggio delle *Corporation*

2.1. Un’introduzione al concetto di arbitraggio	23
2.1.1. La delocalizzazione dei processi produttivi	24
2.1.3. La finanziaizzazione dell’economia.....	29
2.1.4. L’avvento dell’economia digitale.....	32

2.1.5. Il nuovo diritto dei privati: “diritto di proprietà – autonomia privata”	34
2.2. Le forme di arbitraggio	36
2.2.1 L’arbitraggio globale del lavoro	37
2.2.2. L’arbitraggio fiscale	45
2.2.3. L’arbitraggio contrattuale e regolatorio	59
2.2.4. L’arbitraggio finanziario	65
2.3. Il neoliberismo come giustificazione ideologica e pratica	69
Conclusioni	72
BIBLIOGRAFIA	73
SITOGRAFIA	83

Introduzione

Il mondo in cui siamo immersi ha conosciuto, negli ultimi cinquant'anni, una concentrazione sempre maggiore del potere non solo economico ma anche politico in seno alle grandi *Corporation*, che hanno acquisito ormai una dimensione transnazionale. “Il carattere tendenzialmente monopolistico, l’accentramento decisionale, la dispersione geografica delle attività e lo statuto di diritto privato”¹ ne definiscono i caratteri nonché la chiave del loro successo, grandioso o malefico, a seconda delle interpretazioni. Per comprendere la natura e soprattutto il contesto in cui tale dinamica si svolge, è necessario seguire alcuni passaggi, sia dal punto di vista temporale che logico. Il percorso dell’elaborato segue questa linea. Nel primo capitolo cercheremo di capire in che misura questo potere si esplica tanto sul lato dell’economia che della politica e del diritto. Il secondo capitolo invece è dedicato all’arbitraggio, cioè all’analisi delle modalità e delle strategie che le imprese utilizzano per imporsi sui mercati; passeremo prima velocemente in rassegna le dinamiche che, da un punto di vista storico, economico e giuridico, hanno definito l’attuale assetto economico internazionale, dal momento che hanno influenzato e rafforzato lo sviluppo di tale pratica. In ogni caso l’affermazione delle *Corporation* e il loro sviluppo sono strettamente legati alle logiche della ricerca del profitto e all’evoluzione del sistema economico internazionale che hanno, nel processo di globalizzazione, un motore propulsivo importante.

¹ *Il potere delle transnazionali*. Milano: Quaderni Alternatives sud, Punto Rosso, 2003, prefazione.

CAPITOLO 1

Il potere delle Corporation

1.1. “Le Corporation finanziarie industriali transnazionali”²

Le grandi imprese, in risposta alla crescente complessità del sistema economico, segnato da una competizione intensa e dalla globalizzazione dei mercati, hanno esteso le loro operazioni a livello internazionale, stabilendo una o più filiali in diversi paesi del mondo. Per definizione infatti, un'impresa multinazionale (IMN) opera in più Stati, nei quali possiede centri di produzione o di distribuzione (sussidiarie o succursali), ma il cui nucleo di direzione strategica (casa madre) rimane nel paese di origine³. Le caratteristiche principali sono dunque da un lato la concentrazione della proprietà e dall'altro la dispersione geografica delle operazioni aziendali, cioè l'internalizzazione delle attività di impresa che riguardano principalmente le vendite, gli *asset*, la produzione, i dipendenti e i profitti delle sussidiarie estere⁴.

Si tende spesso a non fare distinzione tra società che operano a livello multinazionale o transnazionale⁵. Alcuni tuttavia ritengono che sia possibile evidenziare delle differenze per quanto riguarda le strategie e la struttura tra una impresa multinazionale e una impresa transnazionale⁶. Infatti la prima prevede, nel processo decisionale, il ruolo egemonico della società madre e le filiali all'estero rispondono al

² Si rimanda alla nota 14

³ Enciclopedia Treccani on line – Dizionario di Economia e finanza (2012), Impresa multinazionale, [https://www.treccani.it/enciclopedia/impresa-multinazionale_\(Dizionario-di-Economia-e-Finanza\)/](https://www.treccani.it/enciclopedia/impresa-multinazionale_(Dizionario-di-Economia-e-Finanza)/)

⁴ UNCTAD (Department of Economic and Social Affairs), *Multinational Corporations in world development*, 1973

⁵ Per un'analisi completa di questo tema cfr. Cannizzo, Nancy. “Le Imprese Multinazionali (IMN) e il diritto internazionale”. *FOGLI DI LAVORO per il diritto internazionale*, 2017, p. 5

⁶ Per un'analisi completa di questo tema cfr. *Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination*, Nazioni Unite, New York, 1978, pp. 158 e seguenti

centro “eseguendo gli ordini”⁷. Al contrario l’impresa transnazionale promuove la formazione di un network tra le varie filiali e lascia dunque alle unità all'estero l'autonomia di decidere sulle funzioni aziendali critiche, sulle più corrette strategie prodotto/mercato e su come cooperare con le istituzioni locali⁸. In ogni caso, si tratta di una struttura articolata, composta da una società capogruppo, detta anche *controllante* o *holding*, e più società dislocate sussidiarie, o *controllate* o *filiali*, in cui la IMN detiene una partecipazione rilevante nel capitale sociale in quantità sufficiente per esercitare un’influenza dominante⁹.

Nonostante tale complessità nella struttura, il gruppo opera come un’unica grande impresa sovranazionale in cui ogni entità locale gestisce solo una parte del business complessivo; in altre parole, un’impresa multinazionale oggi è una "rete" che deve mantenere una dimensione globale e suddividere specialisticamente le varie funzioni aziendali tra le diverse società, richiedendo una forte direzione unitaria¹⁰. Di conseguenza, le attività avviate nelle varie regioni del mondo comportano, dal punto di vista gestionale, un approccio uniforme e centralizzato.

Andando a guardare un po’ di dati, secondo il *World Investment Report* (Unctad)¹¹ del 2016, il numero di gruppi multinazionali, in quell’anno, era di 320.000 con circa 1.116.000 filiali. Mentre, per quanto riguarda il fatturato complessivo, le stime

⁷ Per un’analisi completa di questo tema cfr. Mennillo, Francesco M. *Gli strumenti informatici negli affari internazionali*. Capitolo secondo, *Il processo di globalizzazione – L’impresa multinazionale e quella transnazionale o globale*, <https://www.geocities.ws/CollegePark/Campus/7458/impresamultinazionaleetransnazionale.htm>
1

⁸ Per un’analisi completa di questo tema cfr. a Mennillo, Francesco M. *Gli strumenti informatici negli affari internazionali*. Capitolo secondo, *Il processo di globalizzazione – L’impresa multinazionale e quella transnazionale o globale*, <https://www.geocities.ws/CollegePark/Campus/7458/impresamultinazionaleetransnazionale.htm>
1

⁹ UNCTAD (Department of Economic and Social Affairs), *Multinational Corporations in world development*, 1973

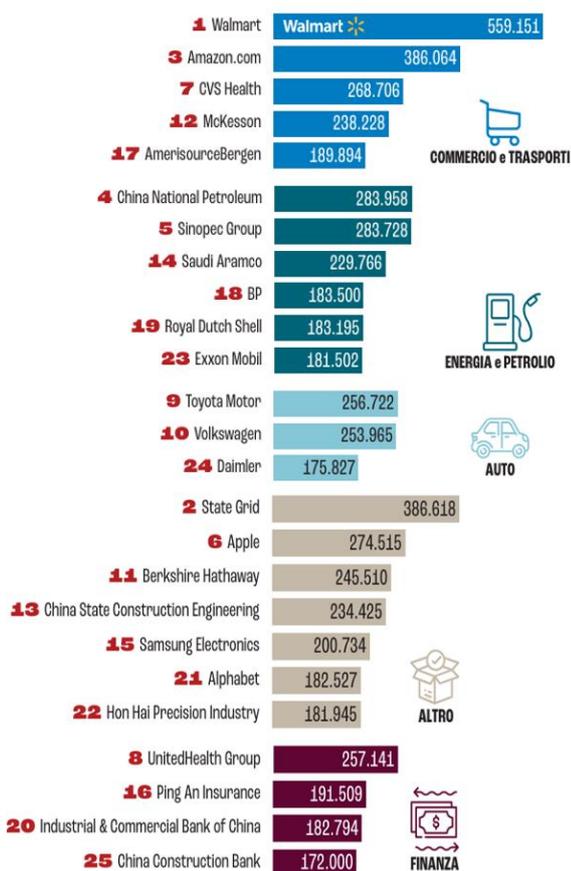
¹⁰ Per un’analisi completa sulla struttura e sulla gestione delle multinazionali cfr. Assonime – Associazione fra le società italiane per azioni. “Imprese multinazionali: aspetti societari e fiscali”, 2016, pp. 12 e seguenti

¹¹ *World investment report. Investor nationality: policy challenges*, United Nation Conference on trade and development (UNCTAD), 2016

si attestavano intorno ai 132.000 miliardi di dollari e, per i profitti netti, 7.200 miliardi. Inoltre, dalle analisi condotte nel 2020 dal Centro Nuovo Modello di Sviluppo (CNMS) e riportate in un Report, non a caso intitolato *Eat the rich*¹², risulta che i gruppi multinazionali esistenti dovrebbero controllare l'80 % del commercio internazionale e contribuire per il 30% al prodotto lordo mondiale.

Nonostante l'elevato numero di imprese, queste si differenziano enormemente per dimensioni. Si stima che le prime 200, da sole, vadano a costituire il 14 % del fatturato complessivo delle multinazionali. La Figura 1 rappresenta le prime 25 multinazionali in base ai loro fatturati, secondo dei dati raccolti nel 2020.

Figura 1

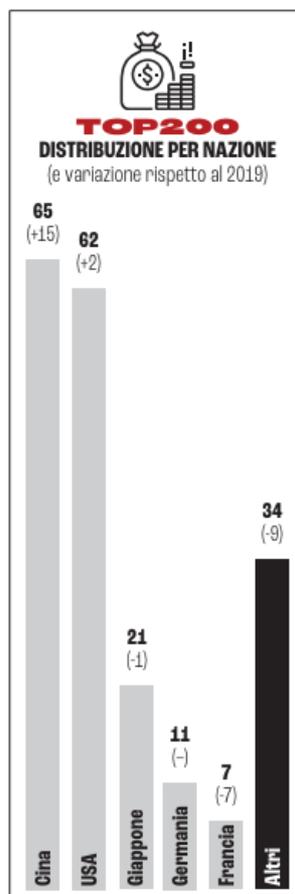


¹² Centro Nuovo Modello di Sviluppo (CNMS), *Top 200 – La crescita del potere delle multinazionali*, 13^a edizione 2023 [con dati 2022], https://www.cnms.it/attachments/article/206/top200_2023.pdf

Fatturati delle prime 25 multinazionali del 2020, espressi in milione di dollari – Eat the Rich – Report del Centro Nuovo Modello di Sviluppo (CNMS)

Per quanto riguarda la nazionalità, malgrado la maggior parte di esse abbia sede legale in Europa, circa due terzi tra le prime 200 sono statunitensi o cinesi. In particolare, la Cina ha visto accrescere il proprio status grazie alle imprese giganti che operano nel mercato energetico e petrolifero come *State Grid*, *China National Petroleum* e *Sinepec Group*. Tuttavia, tra le prime 10, spiccano ancora quelle statunitensi come *Walmart* ma anche *Amazon.com*, *Apple*, *CVS* e *UnitedHealth Group*.

Figura 2



Nazionalità delle prime 200 multinazionali del 202 – Eat the Rich – Report del Centro Nuovo Modello di Sviluppo (CNMS)

Il rapporto rivela inoltre come, delle prime 100 entità economiche a livello globale, 70 sono costituite dalle multinazionali e solo 30 dai governi nazionali. *Walmart*, che si colloca al primo posto, ha un fatturato di poco superiore al bilancio pubblico della Spagna; il fatturato di *State Grid* ed *Amazon.com*, considerate singolarmente, è invece pari al bilancio pubblico dell’Olanda e della Corea. In aggiunta, la somma dei fatturati delle TOP25, pari a circa 6.183.925 dollari, è di poco inferiore alle entrate del governo USA (6.350.408). Se andiamo cioè a elencare gli stati sulla base degli introiti governativi e le multinazionali in base al fatturato, tra i primi cento posti figurano ben 70 multinazionali. Differentemente, se il criterio utilizzato per gli stati è quello del prodotto interno lordo, tra i primi cento posti annoveriamo 43 multinazionali. Dunque molte Corporation hanno dei fatturati che superano il PIL di alcuni stati e si servono di questo potere per influenzare le decisioni e le scelte politiche dei governi.

È importante inoltre mettere in evidenza come la rete di controllo di questa società abbia un impatto estremamente rilevante sulla concorrenza nei mercati e sulla stabilità da un punto di vista finanziario. Esse sono costituite da una vasta architettura “a papillon” in cui gran parte del potere è concentrato in un ristretto nucleo di istituzioni finanziarie¹³. Queste ultime infatti svolgono un ruolo cruciale nel complesso sistema delle multinazionali, dal momento che non solo si occupano di attività di prestiti di capitale e di servizi finanziari, ma anche perché detengono quote significative di queste imprese, influenzandone indirettamente la gestione e le strategie aziendali. Infatti, sempre secondo il *Report*, il potere finale appartiene alla finanza, dal momento che 25 colossi finanziari controllano circa il 30% delle prime 43mila multinazionali.

Figura 3



¹³ Battiston, Stefano; Glattfelder, James B.; Vitali, Stefania. “The Network of Global Corporate Control, PLOS ONE”, aggiornato al 26/10/2011, <https://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0025995>

Ecco perché, da un punto di vista lessicale, è più opportuno parlare di Corporation o conglomerati finanziari industriali transnazionali¹⁴.

1.2. Le “imprese giganti”¹⁵ tra monopolio del mercato e potere politico

La Corporation si è imposta dunque come protagonista nella scena internazionale, non solo “nelle vesti di “driver” dei processi economici ma altresì quale agente regolativo capace di condizionare l’evoluzione e talvolta la tenuta dei sistemi giuridici entro cui opera”¹⁶. Robert Reich, ex Segretario del lavoro degli Stati Uniti, mette in evidenza come, all’indomani della Guerra fredda, il capitalismo democratico abbia vinto sul socialismo sovietico, ma come, allo stesso tempo, la globalizzazione e la deregolamentazione che ne sono conseguiti abbiano eclissato la democrazia¹⁷. A partire dal 1945 infatti gli Stati Uniti hanno beneficiato del sistema del capitalismo democratico, tuttavia, dal 1975 in poi, gli interessi dei consumatori e degli investitori hanno messo in ombra quelli dei cittadini: “*The institutions that used to aggregate citizen values have declined. No longer do negotiations between oligopolies and*

¹⁴ Giuseppe Di Gaspare in *Teoria e critica della globalizzazione finanziaria. Dinamiche del potere finanziario e crisi sistemiche*, parla di “conglomerati finanziari industriali transnazionali” p. 398. L’espressione è utilizzata anche p. 28, 46, 99, 113, 221, 277, 278, 292, 325, 359, 368, 398, 410. Per un’analisi più completa si rimanda inoltre a Di Gaspare, Giuseppe. “Genesi, metodo e prassi del Neoliberismo”. *Amministrazione in Cammino*, Fascicolo 2, 2021, pp. 2 e seguenti

¹⁵ Si rimanda alla nota 31

¹⁶ Brino, Vania. “Imprese multinazionali e diritti dei lavoratori tra profili di criticità e nuovi “esperimenti” regolativi”. *Diritto delle Relazioni Industriali* Numero, vol. 25, n. 1, Giuffrè editore, 2015, p. 1

¹⁷ Per un’analisi completa cfr. Book Reviews, “Book notes - Reich, Robert. 2007. Supercapitalism”, in *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 67, n. 2, 2008

*industry-wide labor unions have much significance. No longer do regulatory agencies define the public interest*¹⁸.

Il presupposto da cui bisogna partire è la definizione delle due “forme di potere” che caratterizzano la democrazia moderna: il potere politico, che si manifesta nello Stato, e quello economico, che invece trova espressione nel Mercato. In passato avremmo citato anche la religione, tuttavia, almeno per quanto riguarda le società occidentali, il principio di laicità si è imposto sul potere religioso. Dunque da un lato c’è lo Stato e dall’altro il Mercato¹⁹. Entrambi hanno bisogno di regole. Per il potere politico parliamo di Stato di diritto, per quello economico di Economia di mercato, partendo dal presupposto che non è possibile, nella realtà, assumere l’esistenza di un mercato veramente puro; la concorrenza è alla base dell’economia, tuttavia, quella perfetta, non si realizza mai pienamente nell’universo economico, dal momento che alcune imprese si pongono in una posizione di abuso dello stesso²⁰. A questo punto è sbagliato parlare solo di due forze, quella dello Stato e del Mercato, perché è necessario, per comprendere l’attuale assetto del sistema economico internazionale, ammettere l’esistenza di una terza forza, quella delle grandi imprese²¹. Come osserva sempre Crouch, c’è stata una “*corporate takeover of the market*”²² da parte di queste enormi entità che non competono tanto nei mercati quanto li controllano. Il risultato è che la

¹⁸ Reich, Robert B. *Supercapitalism. The transformation of Business, Democracy, and Everyday Life*. New York: Alfred A. Knopf, 2007, p.126

¹⁹ Per un’analisi più completa sul rapporto tra economia e politica nelle democrazie moderne cfr. Crouch, Colin. *Il potere dei giganti. Perché la crisi non ha sconfitto il Neoliberismo*. Traduzione di Marco Cupellaro. Roma: Editori Laterza, 2014, pp. 54-57

²⁰ Per un’analisi più completa sulla concorrenza perfetta e i fallimenti di mercato alla luce del potere delle grandi imprese cfr. Crouch, Colin. *Il potere dei giganti. Perché la crisi non ha sconfitto il Neoliberismo*, pp. 41-57 (Capitolo secondo, paragrafo su “I fallimenti del mercato”)

²¹ Per un’analisi più completa sul potere delle grandi imprese, tra Stato e Mercato, cfr. Crouch, Colin. *Il potere dei giganti. Perché la crisi non ha sconfitto il Neoliberismo*, pp. 58-84 (Capitolo terzo – “Le imprese e la scalata al mercato”)

²² Crouch, Colin. *Il potere dei giganti. Perché la crisi non ha sconfitto il Neoliberismo*, p. 58

mano visibile dello Stato non è stata sostituita dalla mano invisibile delle forze di mercato di Smith, ma da una manciata visibile di società²³.

“È quindi tempo di dichiarare il mercato libero morto” conclude il politologo John Mikler, o almeno “concettualmente irrilevante per comprendere i rapporti di potere”²⁴. Oggi avere molti giocatori nel mercato è dunque piuttosto insolito: la nozione liberale classica di efficienti risultati economici opera della mano invisibile del libero mercato è stata soppiantata dalla realtà delle Corporation globali che controllano la produzione globale e i networks di servizi²⁵. Ne consegue il superamento di concetto quali quello “competizione” e “imprenditorialità”: nella misura in cui una concorrenza esiste, essa è definita più dalle imprese globali che dai consumatori²⁶.

Il problema, che spesso viene messo in secondo piano, risiede anche nell’ingerenza del potere economico su quello politico²⁷. A questo proposito riportiamo le parole del sociologo Luciano Gallino:

“Un siffatto sviluppo di un sistema finanziario basato sul debito, nel quadro di una struttura di monitoraggio e regolazione affatto carente, non sarebbe stato possibile se nel periodo considerato l’economia non avesse intessuto rapporti sempre più stretti con la politica. Lo ha fatto esondando, ossia uscendo largamente dei confini in cui era stata in una certa misura incanalata [...] per più di una generazione dopo la fine della Seconda guerra mondiale”²⁸

Si tratta di una caratteristica tipica delle società avanzate e non a caso la deregolamentazione del sistema finanziario, con la conseguente crisi economica del 2008, ne sono espressione. In una economia di mercato pura non è possibile che il fallimento di alcune imprese/istituzioni finanziarie possa portare a esiti catastrofici

²³ Mikler, Jhon. *The political power of global Corporations*. Cambridge: Polity Press, 2018, p. 7. Per un’analisi completa sulle distorsioni che il potere delle Corporation comporta sul libero mercato si rimanda all’Introduzione dell’opera citata pp. 1-21 e alla Conclusione pp. 131-146

²⁴ Mikler, Jhon. *The political power of global Corporations*, p. 131

²⁵ Mikler, Jhon. *The political power of global Corporations*, p. 132

²⁶ Mikler, Jhon. *The political power of global Corporations*, p. 132

²⁷ Per un’analisi più completa sulla separazione tra economia e politica cfr. Crouch, Colin. *Il potere dei giganti. Perché la crisi non ha sconfitto il Neoliberismo*, pp. 54-57

²⁸ Gallino, Luciano. *Finanzcapitalismo. La civiltà del denaro in crisi*. Torino: Einaudi, 2011, p. 20

nell'intero sistema, dal momento che nel modello di concorrenza perfetta ci sono molte imprese che possono entrare e uscire dal mercato²⁹. Al contrario, la situazione che si è disegnata all'alba del 2008 andava in tutt'altra direzione. I grandi istituti finanziari si sono trovati infatti sotto l'aura protettiva del governo degli Stati Uniti; se le banche *too big to fail* sarebbero finite in bancarotta, le conseguenze si sarebbero propagate in una crisi sistemica³⁰. Ciò è sintomo di una falla del sistema: queste imprese hanno una influenza politica troppo grande. In altre parole, queste imprese hanno un potere smisurato, sono imprese “giganti”, così vengono definite da Colin Crouch nel titolo del suo libro³¹.

1.3. L'evoluzione della disciplina Antitrust

La concentrazione di potere economico nei mercati non è un fenomeno recente. La seguente citazione, tratta da una decisione di diritto societario della Corte Suprema degli Stati Uniti del 1933 (Liggett v. Lee, 288 US 517) lo conferma: *Through size, corporations, once merely an efficient tool employed by individuals in the conduct of private business, have become an institution – an institution which has brought such concentration of economic power that so called private corporations are sometimes able to dominate the State*³².

Già nel 1933 dunque il sistema legale e politico si trovava di fronte al problema della concentrazione del potere monopolistico. Il livello di concentrazione di un mercato

²⁹ Per un'analisi più completa sulle “barriere d'ingresso e di uscita” cfr. Crouch, Colin. *Il potere dei giganti. Perché la crisi non ha sconfitto il Neoliberismo*, pp. 47-51

³⁰ Per un'analisi più completa su questo tema cfr. *Teoria e critica della globalizzazione finanziaria. Dinamiche del potere finanziario e crisi sistemiche*, Padova: CEDAM, 2011. Parte settima – “IL RIASSESTAMENTO DEL CAPITALISMO FINANZIARIO (2008-2010)”, pp. 253-343

³¹ Per la definizione di “imprese giganti” di Colin Crouch cfr. Crouch, Colin. *Il potere dei giganti. Perché la crisi non ha sconfitto il Neoliberismo*, pp.58-59

³² Sentenza Louis K. Liggett Co. v. Lee, 288 U.S. 517 (1933). Il caso giudiziario riguardava le tasse sulle attività commerciali al dettaglio in Florida e il giudice. Si rimanda al testo integrale della sentenza <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/288/517/>

dipende dal numero di imprese presenti in un determinato settore industriale (o mercato), dalla distribuzione delle loro quote di mercato e dalle dimensioni delle stesse; un maggior grado di concentrazione implica un potere di mercato più elevato per le imprese leader, cioè quelle con le quote di mercato maggiori³³. Da qui la necessità della tutela della concorrenza. Come sottolineato da Federico Ghezzi e Gustavo Olivieri, lo scopo principale delle normative sulla concorrenza (o *antitrust*) è garantire il corretto funzionamento dei mercati per assicurare il massimo benessere possibile alla collettività³⁴. Pertanto, queste norme “vietano le condotte delle imprese dotate di potere di mercato che, allentando la pressione competitiva attraverso operazioni di concentrazione, abusi di posizione dominante, intese o cartelli, possono ostacolare o impedire quel processo dinamico di rivalità tra imprese che sta alla base dell’efficace funzionamento dei mercati”³⁵.

Non è facile risalire all’origine dei primi tentativi di impedire la concentrazione del potere monopolistico. Alcuni studiosi li fanno risalire alla Roma imperiale, altri ancora ai pensatori medioevali e in particolare a Tommaso d’Aquino; alcuni testi fanno riferimento, come momento importante, alle disposizioni dello *Statute of Monopolies* inglese del 1623 e alla dottrina di *common law* riguardante le restrizioni al commercio elaborata dai tribunali britannici nel corso dei secoli passati³⁶. Tuttavia, al di là di queste considerazioni di carattere storico, è indubbio che la moderna legislazione antitrust si sia sviluppata negli Stati Uniti³⁷ in cui, alla fine del XIX secolo, alcune attività commerciali in forte sviluppo, tra le quali in particolare spiccano quella ferroviaria, petrolifera e del tabacco, nonché industrie di grande importanza (siderurgica e meccanica), avevano raggiunto accordi di fissazione dei prezzi ad un livello

³³ OKPEDIA, “Grado di concentrazione mercato”, aggiornato al 10/2018, https://www.okpedia.it/grado_di_concentrazione_del_mercato

³⁴ Per un’analisi più completa sul ruolo della disciplina Antitrust cfr. Ghezzi, Federico; Olivieri, Gustavo. *Diritto Antitrust*. Torino: Giappichelli, 2019, pp. 1-4

³⁵Ghezzi, Federico; Olivieri, Gustavo. *Diritto Antitrust*, pp.2-3

³⁶ Per una prospettiva storica sui primi precetti antimonopolistici cfr. Ghezzi, Federico; Olivieri, Gustavo *Diritto Antitrust*, p. 3

³⁷ Per un’analisi più completa sulle origini della disciplina antitrust negli Stati Uniti cfr. Ghezzi, Federico; Olivieri, Gustavo. *Diritto Antitrust*, pp. 4-8

sufficientemente elevato da mantenere alti margini di profitto³⁸. In particolare nel 1882 la Standard Oil Company, posseduta dall'industriale newyorkese Rockefeller, e le società affiliate si concentrarono in un *trust*, che arrivò in breve tempo a controllare la raffinazione della quasi totalità del greggio prodotto negli USA, monopolizzando decisamente il mercato petrolifero, il c.d. "Standard Oil Trust".³⁹Progressivamente, molte altre imprese attive in diversi settori del mercato statunitense si organizzarono in *trusts*.

Si tratta di contratti fiduciari mediante i quali i costituenti (*settlor*) trasferiscono la proprietà di uno o più beni a un fiduciario (*trustee*) il cui compito è quello di gestire tali beni attenendosi alle direttive del *settlor* e alle norme di legge applicabili; inoltre il *settlor* può scegliere un *protector* per controllare che il *trust* sia amministrato nell'interesse del *beneficiary*.⁴⁰"*Settlor, trustee e beneficiary* sono dunque i protagonisti di un rapporto fiduciario nel quale avviene uno sdoppiamento del diritto di proprietà, in proprietà formale e proprietà sostanziale"⁴¹.

L'abuso di posizione dominante da parte delle grandi imprese e gli accordi collusivi sotto forma di *trust* incidevano negativamente soprattutto sui settori più fragili dell'economia statunitense alla fine XIX secolo. In particolare, i commercianti e gli agricoltori erano infatti penalizzati sia in quanto acquirenti di materie prime che come venditori di prodotti finiti⁴². A fronte di ciò, in risposta a questi tentativi di monopolizzazione del mercato, nel 1890 venne promulgato lo *Sherman Act*, che vietò "in modo sistematico gli accordi, le pratiche, i trust e altre combinazioni in «restraint of trade» (Section 1), così come i tentativi di monopolizzazione del mercato (Section

³⁸ Per un approfondimento su questo tema cfr. Busiello, Simona. "La Gilded Age: l'età dorata americana", in *Eroica Fenice*, aggiornata al 20/05/2023, <https://www.eroicafenice.com/salotto-culturale/la-gilded-age-leta-dorata-americana/>

³⁹ Per un'analisi più completa sull'*Oil Standard Trust* cfr. Enciclopedia Britannica, "Oil Standard", aggiornato al 06/06/2024, <https://www.britannica.com/money/Standard-Oil>

⁴⁰ Per un'analisi più completa sulla struttura dei *trust* cfr. The Italian notaries – Busani & Parters – Providing best solutions in a Framework of legal certainty, "Settlor del trust", aggiornato al 10/09/2009, <https://www.notaio-busani.it/it-IT/Settlor-trust.aspx>

⁴¹ The Italian notaries – Busani & Parters – Providing best solutions in a Framework of legal certainty, "Settlor del trust", aggiornato al 10/09/2009, <https://www.notaio-busani.it/it-IT/Settlor-trust.aspx>

⁴² Ghezzi, Federico; Olivieri, Gustavo. *Diritto Antitrust*, p. 4

2)”⁴³. Esso si basava sul principio della *per se condemnation*, secondo cui il giudice poteva comminare sanzioni severe (sia civili che penali) sulla base del mero riscontro della sussistenza del comportamento illecito, anche a prescindere dal suo effettivo impatto sul sistema economico⁴⁴. Qualora la normativa Antitrust fosse stata violata, si sarebbe trattato di un grave delitto (“*felony*”), da punire con sanzioni civili, ma anche penali (pecuniarie e detentive)⁴⁵. In una sentenza del 1948, per esempio, la Corte suprema statunitense affermava che “il potere di monopolio, a prescindere che sia acquisito legalmente o illegalmente, può costituire un crimine ed essere sanzionato ai sensi della seconda sezione dello *Sherman Act* anche quando non viene esercitato”⁴⁶, da qui il forte carattere deterrente di questa legislazione.

Un passaggio importante si verificò nel 1963 quando, due giornalisti, Robert H. Bork e Ward S. Bowman, pubblicarono, sulla rivista “*Fortune*”, un articolo in cui denunciavano la condizione di crisi della disciplina antitrust statunitense. Dal loro punto di vista, le norme a tutela della concorrenza si erano tramutate in un potente mezzo contrario al mercato e alla libera iniziativa economica.⁴⁷

Nel 1914 lo *Sherman Act* venne integrato con il *Clayton Act* e con il *Federal Trade Commission Act*. Il primo completava la disciplina dello *Sherman Act*, identificando altre pratiche che potevano essere ritenute anticoncorrenziali⁴⁸; il secondo, in particolare, istituì la *Federal Trade Commission* (FTC), una agenzia governativa che aveva il compito di fornire una consulenza economica al giudice nell’ambito delle decisioni sulla concorrenza⁴⁹. Si passa dalla *per se condemnation* alla *rule of reason*⁵⁰,

⁴³ Ghezzi, Federico; Olivieri, Gustavo. *Diritto Antitrust*, p. 5. Per un’analisi completa sulla “triplice stratificazione di normative” antitrust cfr. Di Gaspare, Giuseppe. *Diritto dell’economia e dinamiche istituzionali*, pp. 59-60

⁴⁴ Di Gaspare, Giuseppe. *Diritto dell’economia e dinamiche istituzionali*, p. 59

⁴⁵ Ghezzi, Federico; Olivieri, Gustavo. *Diritto Antitrust*, p. 5

⁴⁶ *United States v. Griffith*, 334 U.S. 100 (1948). Si rimanda alla lettura della sentenza, <https://caselaw.findlaw.com/court/us-supreme-court/334/100.html>. La sentenza coinvolgeva quattro società che gestivano sale cinematografiche negli stati Uniti. Per un’analisi sul caso si rimanda al seguente link <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/334/100/>

⁴⁷ Giocoli, Nicola. *La scuola di Chicago*. Milano: IBL Libri, 2023, p. 170

⁴⁸ Per un’analisi completa sul *Clayton Act* cfr. Pindyck, Robert S.; Rubinfeld, Daniel L. *Microeconomia*, Pearson, 2009, p. 325

⁴⁹ Di Gaspare, Giuseppe. *Diritto dell’economia e dinamiche istituzionali*, p. 59

cioè alla valutazione degli effetti economici delle concentrazioni. Come sottolineato da Giuseppe Di Gaspare, “l’impatto negativo della riduzione della competizione per un determinato prodotto nel suo mercato rilevante può essere controbilanciato anche parzialmente da eventuali vantaggi per il processo economico come lo sviluppo tecnologico o riduzione di prezzi per i consumatori dovute alle economie di scala conseguenti all’aumento di dimensioni delle imprese”⁵¹. Questo è confermato dall’adozione del concetto di “concorrenza praticabile” come modello di riferimento, il quale mirava a creare le condizioni in cui una riduzione del numero di imprese presenti sul mercato fosse compatibile con il corretto funzionamento della concorrenza⁵².

“Nella seconda metà del secolo scorso (1976) il sistema antitrust statunitense giunge a compimento” - scrive Giuseppe Di Gaspare – “con la regolazione delle operazioni di concentrazione tra imprese che vengono assoggettate ad una verifica ex ante del potenziale impatto anticoncorrenziale”⁵³. L’*Hart-Scott-Rodino Act* del 1976 prevedeva infatti che l’Ufficio della concorrenza dell’FTC e la Divisione Antitrust del Dipartimento di Giustizia avessero la facoltà di esaminare anticipatamente qualsiasi progetto di *Mergers & Acquisitions*; si voleva infatti impedire il perfezionamento di operazioni che, in ultima analisi, sarebbero state considerate anticoncorrenziali⁵⁴.

È importante inoltre mettere in evidenza che le posizioni politiche e le correnti economiche hanno giocato un ruolo significativo nell’influenzare l’applicazione pratica delle norme antitrust⁵⁵. Nel primo caso, un esempio è rappresentato dal presidente Reagan, di ispirazione fortemente neoliberista e dunque fiducioso nei meccanismi di

⁵⁰ Per un’analisi sul passaggio dalla *per se condemnation* alla *rule of reason* cfr. Di Gaspare, Giuseppe. *Diritto dell’economia e dinamiche istituzionali*, p. 60

⁵¹ Di Gaspare, Giuseppe. *Diritto dell’economia e dinamiche istituzionali*, p. 60

⁵² Mangini, Vito; Olivieri, Gustavo. *Diritto Antitrust*. Torino: Giappichelli, 2005, pp.5-7

⁵³ Di Gaspare, Giuseppe. *Diritto dell’economia e dinamiche istituzionali*, p. 60. Per un’analisi completa sulla “triplice stratificazione di normative” antitrust cfr. Di Gaspare, Giuseppe. *Diritto dell’economia e dinamiche istituzionali*, pp. 59-60

⁵⁴ Per un’analisi completa sull’*Hart-Scott-Rodino* cfr. “Atto di miglioramento dell’Antitrust Hart-Scott-Ridino del 1976”, M&C Partners, <https://mecpartners.it/it/miglioramento-antitrust-hart-scott-rodino/>

⁵⁵ Per un’analisi più completa sull’influenza della politica e delle teorie economiche sull’applicazione della disciplina Antitrust cfr. Ghezzi, Federico; Olivieri, Gustavo. *Diritto Antitrust*, pp. 6-7

autoregolamentazione dei mercati. Non a caso, durante la sua presidenza, i finanziamenti delle agenzie federali antitrust furono drasticamente ridotti e in generale ci fu una diminuzione del rigore nella valutazione delle operazioni di concentrazione⁵⁶. Per quanto riguarda invece il secondo punto, è innegabile che le principali teorie economiche, a partire dalla scuola strutturalista di Harvard a quella liberista di Chicago e alle più recenti prospettive «post-Chicagoan», abbiano avuto un certo peso nel plasmare le posizioni e le scelte dei giudici e delle autorità di regolamentazione⁵⁷.

In particolare, la Scuola di Chicago partiva da due assunti fondamentali per quanto riguarda la disciplina Antitrust. Prima di tutto, qualunque elemento che possa influenzare la questione della concorrenza, come la necessità di proteggere le piccole e medie imprese o il contrasto alle concentrazioni di potere, non deve essere tenuto in considerazione perché non rientrante nel ristretto campo della politica economica. In secondo luogo, l'obiettivo da perseguire è quello dell'efficienza dei mercati⁵⁸.

A partire dagli anni Ottanta, periodo che coincide negli Stati Uniti con la presidenza Reagan e con lo sviluppo del neoliberismo, la Scuola di Chicago divenne un pilastro fondamentale della disciplina Antitrust⁵⁹. Protagonisti di questo passaggio furono due giuristi, esponenti della Scuola di Chicago, Robert Broke e Richard Posner, non a caso nominati giudici federali nel 1981 dal nuovo presidente Reagan⁶⁰. La classica legislazione Antitrust statunitense, nonché gli Ordoliberalisti tedeschi, sostenevano una posizione volta a garantire la libera concorrenza e a offrire ampie possibilità di scelta al consumatore all'interno di un quadro istituzionale definito dalla legge⁶¹. La Scuola di Chicago al contrario opta per il paradigma opposto, quello della

⁵⁶ Ghezzi, Federico; Olivieri, Gustavo. *Diritto Antitrust*, p. 6

⁵⁷ Ghezzi, Federico; Olivieri, Gustavo. *Diritto Antitrust*, p.7

⁵⁸ Per un'analisi più completa sui due assunti principali dell'approccio Antitrust della Scuola di Chicago cfr. Giocoli, Nicola. *La scuola di Chicago* cfr. pp. 157-158

⁵⁹ Per un'analisi più completa sull'approccio Antitrust della Scuola di Chicago cfr. Giocoli, Nicola. *La scuola di Chicago* cfr. pp. 157-204

⁶⁰ Crouch, Colin. *Il potere dei giganti*, 64-65

⁶¹ Crouch, Colin. *Il potere dei giganti*, p. 65

“libera competizione”⁶², in un sistema in cui le imprese più forti hanno finito per sbaragliare quelle più deboli. Per i due giuristi sopra citati, bisogna focalizzare l’attenzione non su quello che i consumatori preferiscono, ma su quello che gli permette di avere più opportunità di scelta; e queste opportunità aumentano con l’incremento del benessere generale dell’economia⁶³. Dunque i tribunali, nel momento in cui si trovavano di fronte ad una causa Antitrust, più che mettere al primo posto la scelta del consumatore (*consumer choice*), optavano per la soluzione che andava a massimizzare il benessere complessivo (*consumer welfare*)⁶⁴.

Sia negli Stati Uniti, che progressivamente nel continente europeo, il modello Antitrust, che si era sviluppato tra il XIX e il XX secolo, aveva l’obiettivo di salvaguardare gli interessi degli attori plurali che operavano nel sistema economico, cioè gli azionisti e i consumatori, ma anche delle piccole e medie imprese che subivano la concorrenza di quelle più forti⁶⁵. Come ha sottolineato Colin Crouch, tale necessità “poneva al diritto della concorrenza più di un dilemma”.⁶⁶ Tuttavia, sotto l’influenza neolibera, la legislazione anglosassone ha semplificato il quadro, proclamando che una impresa debba operare unicamente al servizio degli azionisti”.⁶⁷ Questo approccio funzionerebbe se ci trovassimo in un mercato puro, dal momento che in una situazione di concorrenza perfetta gli azionisti massimizzano le loro preferenze solo se anche quelle dei consumatori sono soddisfatte. Se però usciamo fuori dal modello di perfetta concorrenza, il discorso cambia, in quanto sorge il problema delle asimmetrie informative tra le grandi *Corporations* e le altre imprese che hanno accesso al mercato⁶⁸. E “sono queste asimmetrie a creare gli spazi che consentono alle grandi imprese comportamenti che massimizzano gli interessi degli azionisti ma non quelli dei

⁶² Di Gaspare, Giuseppe. “Genesi, metodo e prassi del Neoliberalismo”, p.2; per un’analisi più completa sulla differenza tra il “liberismo statunitense” e “l’ordoliberalismo austro-tedesco” si rimanda all’opera citata pp. 2-5

⁶³ Crouch, Colin. *Il potere dei giganti*, p. 65

⁶⁴ Sul concetto di *consumer choice* e *consumer welfare* cfr. Crouch, Colin, *Il potere dei giganti*, pp.62-74

⁶⁵ Crouch, Colin. *Il potere dei giganti*, pp. 67-68

⁶⁶ Crouch, Colin. *Il potere dei giganti*, p. 65

⁶⁷ Crouch, Colin. *Il potere dei giganti*, p. 68

⁶⁸ Per un’analisi più completa sulle asimmetrie informative cfr. *Il potere dei giganti*, p. 68

consumatori”⁶⁹. Dunque, non è possibile, su queste basi, affermare che il soddisfacimento degli interessi dei consumatori siano rimessi alla massimizzazione di quelli degli azionisti ed è quindi possibile concludere che le imprese non sono pienamente soggette alla sovranità del consumatore e alle forze di mercato⁷⁰.

1.4. Problemi di regolazione

L'imposizione, sui mercati, delle imprese transnazionali dipende anche dalle falle presenti nei meccanismi di regolazione, sia dal punto di vista del diritto privato interno, sia per quanto riguarda il diritto internazionale, che appare guidato da logiche ormai obsolete. Per quanto riguarda il primo aspetto, il problema sorge nel momento in cui bisogna coniugare “la dicotomia tra unicità dell'impresa in senso economico-aziendale e alterità giuridica delle unità operanti nei diversi stati”⁷¹. Risulta complesso cioè definire una regolamentazione che sia al contempo efficace e unitaria dal momento che le imprese multinazionali si presentano come un gruppo di società caratterizzate da diversa nazionalità ma “legate da rapporti di proprietà azionaria o da altre forme di controllo che consentono la tipica unitarietà della gestione del complesso della società ad opera di quella che esercita il controllo (c.d. società madre)”⁷². Questa ambiguità nel diritto interno tale per cui, di fatto, le multinazionali non sono titolari di personalità giuridica distinta e unitaria⁷³, viene esacerbata dalla scarsa considerazione che il diritto internazionale vi attribuisce. Quest'ultimo infatti è ancora caratterizzato da un sistema di natura vestfaliana, incentrato cioè sul ruolo degli stati; le imprese rimangono quindi

⁶⁹ Crouch, Colin. *Il potere dei giganti*, p. 68

⁷⁰ Per un'analisi più completa sulla massimizzazione degli interessi degli azionisti e dei consumatori cfr. Crouch, Colin. *Il potere dei giganti*, pp. 68-74

⁷¹ Brino, Vania. “Imprese multinazionali e diritti dei lavoratori tra profili di criticità e nuovi “esperimenti” regolativi”. *Diritto delle Relazioni Industriali*, vol. XXV, n. 1, Giuffrè editore, 2015, p.8. Per un'analisi più completa sul rapporto tra l'organizzazione giuridica e quella economica del gruppo si rimanda a Bonfanti, Angelica, *Imprese multinazionali, diritti umani e ambiente*. Milano: Giuffrè, 2012.

⁷² Picone, P.; Sacerdoti, G., *Diritto internazionale dell'economia*. Milano: F. Angeli, 1982, p.699

⁷³ Il diritto internazionale dell'economia, Giappichelli editore, <https://www.giappichelli.it/media/catalog/product/excerpt/9788892107250.pdf>, p. 14

ancora ai margini del diritto internazionale⁷⁴. Controverse e contrastanti sono infatti le interpretazioni circa l'esistenza di una soggettività giuridica ad esse imputabili, vale a dire la "capacità di possedere diritti e doveri internazionali e di mantenere i propri diritti presentando rivendicazioni internazionali"⁷⁵.

Dunque, da un lato, la non uniformità delle norme dirette alle differenti componenti del gruppo porta le multinazionali a sfuggire al controllo statale e, dall'altro, il non riconoscimento della soggettività internazionale ha come conseguenza l'impossibilità di vincolarle ai principi di *global governance*⁷⁶.

Ciò spiega come mai l'operato dei gruppi transnazionali sia disciplinato, a livello internazionale, attraverso strumenti di *soft law* non vincolanti e dunque, di fatto, inefficaci. Tra le iniziative più importanti ricordiamo le *Guidelines for Multinational Enterprises on Responsible Business Conduct* dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OSCE), un codice di condotta redatto tra il 1976 e il 1979, e più volte rinnovato. Degno di menzione è anche il *Global Compact*, sottoscritto nel 1999, in occasione del World Economic Forum a Davos dal Segretario generale delle Nazioni Unite; ha avuto una certa diffusione nel mondo delle imprese e rimane ancora oggi il modello di "cittadinanza d'impresa" di maggiore successo, sottoscritto da circa 18.000 imprese appartenenti a 161 paesi diversi. A ciò si aggiungono numerosi altri tentativi internazionali come la *Tripartite Declaration of Principles concerning MNEs and Social Policy* sviluppata dall'*International Labour Organization* (ILO) o gli *UN Guiding Principles on Business and Human Rights* del 2011⁷⁷. È in questo contesto normativo che si sviluppa la nozione di *Corporate Social Responsibility*, intesa come la

⁷⁴ Per una più completa analisi sulla personalità giuridica delle imprese multinazionali nel diritto internazionale cfr. Chabert, Valentina. "La personalità giuridica delle multinazionali nel diritto internazionale, DirittoConsenso", aggiornato al 15/03/2022, <https://www.dirittoconsenso.it/2022/03/15/personalita-giuridica-delle-multinazionali-nel-diritto-internazionale/>

⁷⁵ Chabert, Valentina. "La personalità giuridica delle multinazionali nel diritto internazionale"

⁷⁶ Il diritto internazionale dell'economia, Giappichelli editore, <https://www.giappichelli.it/media/catalog/product/excerpt/9788892107250.pdf>, p.16

⁷⁷ Per un'analisi più completa sugli strumenti di *soft law* per la regolamentazione delle multinazionali cfr. Cannizzo, Nancy. "Le Imprese Multinazionali (IMN) e il diritto internazionale", pp.6-25

responsabilità delle imprese nei confronti della comunità e dell'ambiente in cui operano, sia per quanto riguarda i canoni di sostenibilità ambientale, sia nell'ambito di una maggiore attenzione sociale all'equità delle pratiche, all'inclusione, alla sicurezza del lavoro, nonché alla qualità della produzione e alla trasparenza⁷⁸. In particolare, le già citate linee guida dell'Organizzazione per la cooperazione e la sicurezza economica (OCSE) destinate alle Imprese Multinazionali, aggiornate all'8 giugno 2023 e accolte dai 38 paesi che fanno parte dell'organizzazione con l'aggiunta di altri stati, manifestano lo sforzo della comunità internazionale nel disciplinare l'operato delle imprese, specie nel settore dei diritti umani, dei lavoratori, dell'ambiente, della corruzione, degli interessi dei consumatori, della divulgazione di informazioni, della scienza e della tecnologia, dalla concorrenza e della fiscalità⁷⁹. Settori, in molti dei quali, le imprese esercitano un potere nella maggior parte dei casi arbitrario o comunque sconfinato.

Tuttavia, come emergerà nel prossimo capitolo, le strategie cui le imprese ricorrono per la massimizzazione dei profitti impediscono agli strumenti regolativi, seppure non vincolanti, di esercitare un controllo su di esse.

⁷⁸ Personio, Corporate social responsibility (CSR): cos'è e perché è importante per le imprese?, <https://www.personio.it/glossario/corporate-social-responsibility/>

⁷⁹ Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OECD), OECD Guidelines for Multinational Enterprises on Responsible Business Conduct, 2023

CAPITOLO 2

L'arbitraggio delle Corporation

2.1. Un'introduzione al concetto di arbitraggio

I “conglomerati finanziari industriali transnazionali”⁸⁰ esercitano il proprio potere sui mercati internazionali mediante la pratica del cosiddetto “arbitraggio”. Si tratta di un comportamento volto a trarre vantaggi e profitti sfruttando le discrepanze nel sistema dei prezzi e le differenze regolamentari o fiscali tra varie entità istituzionali o territoriali, spesso in maniera poco trasparente.⁸¹ Come sottolineato da Giuseppe Di Gaspare, esso concerne la libertà di “scegliere come e dove posizionarsi sui mercati dei capitali, del lavoro e dei fattori produttivi secondo convenienza nei diversi stati”⁸². Prima di procedere all'approfondimento delle diverse forme di arbitraggio, è importante analizzare i fattori che ne hanno permesso l'implementazione. In particolare, ci concentreremo su quattro dinamiche:

- La delocalizzazione dei processi produttivi
- La finanziarizzazione dell'economia
- I programmi di aggiustamento strutturale del Sud del mondo
- L'avvento dell'economia digitale
- L'impatto della globalizzazione sul diritto

⁸⁰ Si rimanda alla nota 20

⁸¹ Enciclopedia Treccani on line – Dizionario di Economia e Finanza (2012), Arbitraggio, [https://www.treccani.it/enciclopedia/arbitraggio_\(Dizionario-di-Economia-e-Finanza\)/](https://www.treccani.it/enciclopedia/arbitraggio_(Dizionario-di-Economia-e-Finanza)/)

⁸² Di Gaspare, Giuseppe. “Poteri privati e Corporation nella globalizzazione”. *Il Mulino – Rivisteweb, Diritto pubblico* (ISSN 1721-8985), Fascicolo 3, settembre –dicembre 2021, p. 860

2.1.1. La delocalizzazione dei processi produttivi

Le imprese multinazionali dei Paesi sviluppati hanno, in seguito alle trasformazioni innescate dal processo di globalizzazione, adottato nuove configurazioni dal punto di vista produttivo attraverso la delocalizzazione delle attività nei Paesi in via di sviluppo in cui i costi sono nettamente inferiori⁸³. Si tratta di un fenomeno che si è evoluto con estrema rapidità, tanto che alcuni hanno parlato di una “nuova rivoluzione industriale”⁸⁴. Infatti, a partire dagli anni Settanta del Novecento, gli Stati Uniti hanno adottato il modello della finanziarizzazione dell’economia⁸⁵. Conseguenza di tale dinamica è che la produzione industriale, specie quella a basso valore aggiunto, è stata progressivamente abbandonata e delocalizzata nei Paesi in via di sviluppo, con elevata dotazione di lavoro e bassi costi; al contempo, i paesi avanzati hanno mantenuto la produzione di quei beni ad alto valore aggiunto, il cui contenuto tecnologico o di servizi è spiccatamente elevato⁸⁶.

Più nello specifico, parliamo di *offshoring*, termine con cui si fa riferimento a un fenomeno per cui un processo, una funzione aziendale o un’attività produttiva, insieme all’occupazione ad essi legata, vengono trasferiti ad una sede straniera⁸⁷. Tale dinamica non potrebbe essere compresa senza però tener conto della progressiva liberalizzazione del mercato delle merci, già innescata all’indomani della seconda guerra mondiale con

⁸³ Per un’analisi più completa sui cambiamenti dei processi produttivi cfr. Ferri, Laura M. “Delocalizzazione produttiva”, in *Dizionario di dottrina sociale della Chiesa. Cose nuove del XXI secolo*. Fascicolo 1, 2021, https://www.dizionariodottrinasociale.it/Voci/Delocalizzazione_produttiva.html#:~:text=Il%20termine%20delocalizzazione%20produttiva%20identifica,lavoro%20e%20delle%20materie%20prime.

⁸⁴ Blinder, Alan. “Offshoring: The Next Industrial Revolution”. *Foreign Affairs*, vol. 85, n.3, 2006, pp.113-128

⁸⁵ Per un’analisi più completa sulla finanziarizzazione dell’economia cfr. Ferruccio, Marzano. *Dinamiche dell’economia globale*. Milano: Feltrinelli, 1996, pp. 9-12

⁸⁶ Per un’analisi più approfondita su questo tema cfr. Gagliardi, Luisa. “Chi sale e chi scende dalla geografia del lavoro”, Bocconi, <https://www.unibocconi.it/it/news/chi-sale-e-chi-scende-nella-geografia-del-lavoro>, 2021

⁸⁷ Enciclopedia Treccani on line – Dizionario di economia e finanza online, “Off shore”, https://www.treccani.it/enciclopedia/off-shore_%28Dizionario-di-Economia-e-Finanza%29/

gli accordi GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) del 1947, fino poi alla costituzione, nel 1995, del WTO (*World Trade Organization*)⁸⁸. In particolare, la nascita del WTO ha segnato il punto di arrivo di un graduale percorso di ampliamento della sfera di competenza del regime commerciale internazionale che, oltre alle tradizionali questioni relative alle tariffe commerciali, ha espanso il proprio raggio di azione a una serie di politiche regolative tradizionalmente confinate entro la sfera domestica degli stati⁸⁹. Si è assistito cioè ad un processo di progressiva *transnazionalizzazione del commercio globale* e in particolar modo della sua regolamentazione⁹⁰.

La maggiore facilità e l'assenza di vincoli alla circolazione di merci e capitali ha comportato, come imprescindibile corollario, la possibilità di spostare produzioni da un luogo a un altro (da un paese a un altro) alla ricerca del migliore rendimento del capitale e, di conseguenza, di maggiori profitti imprenditoriali. Infatti, la produzione può essere delocalizzata sia per migliorare il servizio ai mercati locali ma soprattutto per sfruttare risorse, materie prime o forza lavoro che nei paesi di origine hanno prezzi nettamente superiori, in primis per quanto riguarda il mercato del lavoro⁹¹. Nel primo caso si parla di produzione orizzontale; essa consiste nella realizzazione di prodotti simili a quelli del paese nazionale, riducendo però costi di trasporto e migliorando i tempi di consegna ai clienti locali⁹². Invece, nel secondo caso, quando la delocalizzazione mira a sfruttare il divario tra i costi di produzione in contesti geo-economici diversi, come avviene nella maggior parte dei casi, la produzione è definita verticale e implica la frammentazione

⁸⁸ Per un'analisi più approfondita sui due Accordi e sul passaggio dal GATT al WTO cfr. Ferro, A.; Raeli, G. *La liberalizzazione dei mercati mondiali. Dall'ITO alla WTO passando per il GATT, 1999, Capitolo secondo (Dal Fallimento dell'ITO alla nascita del GATT)*

⁸⁹ Poletti, Arlo. "L'organizzazione mondiale del commercio e la proprietà intellettuale", in Belloni, Roberto, *Le organizzazioni internazionali: struttura, funzioni, impatto*, Bologna: Il Mulino, 2013, p.146

⁹⁰ Sulla *transnazionalizzazione* del commercio internazionale e sulla conformazione giuridica del WTO cfr. Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, pp.110-114

⁹¹ Boronchelli, Giampaolo. *La delocalizzazione nei mercati internazionali. Dagli IDE all'Offshoring*. LED Edizioni Universitarie, 2008, p.9

⁹² Per una più completa analisi sulla produzione orizzontale cfr. Boronchelli, Giampaolo. *La delocalizzazione nei mercati internazionali*, pp.50-51

del processo produttivo⁹³. Il meccanismo di produzione di beni e servizi viene dunque esternalizzato e, attraverso le cosiddette Catene Globali del Valore (*Global Value Chains*), smontato in diverse fasi localizzate in aree geografiche diverse, nella maggior parte dei casi molto distanti tra loro⁹⁴.

La delocalizzazione può essere implementata in diverse modalità alternative, consentendo all'impresa di potenziare la propria competitività sui mercati globali. Tra i principali modelli⁹⁵ citiamo l'esportazione, sia diretta che indiretta, tramite cui sono principalmente le attività di vendita ad essere impegnate nello sviluppo dei mercati esteri; contratti e alleanze, che consentono all'impresa di integrarsi con il mercato estero decentralizzando alcune attività della catena del valore e dividendo i rischi con i *partner*, ad esempio la *joint venture*, il *licensing* e il *franchising*; gli investimenti diretti esteri (IDE), attraverso cui l'impresa può esercitare un controllo diretto sull'attività internazionalizzando le competenze manageriali, le competenze tecnico-produttive, quelle commerciali e finanziarie (Valdani, 2000) ⁹⁶.

Tale dinamica si è sviluppata e ampliata a tal punto che alcuni hanno messo in evidenza che oggi il capitalismo “si presenta come una *rete di reti* quanto mai ampia, articolata e capillare”⁹⁷. Inoltre, il successo di questo modello ha coinvolto anche il settore dei servizi, dunque attività ad alto valore aggiunto e piuttosto articolate come “i servizi legali, la contabilità, le risorse umane, la ricerca e sviluppo, la progettazione e il design di prodotto, la consulenza manageriale e lo sviluppo di software applicativi”⁹⁸.

⁹³ Per una più completa analisi sulla produzione verticale cfr. Boronchelli, Giampaolo. *La delocalizzazione nei mercati internazionali*, pp.51-52

⁹⁴ Per un approfondimento sul concetto di Catene globali del valore cfr. OECD, Better policies for better lives, “Global Value chains”, <https://www.oecd.org/industry/global-value-chains/>

⁹⁵ Per un'analisi più completa sulle modalità di delocalizzazione cfr. “Modalità operative per delocalizzare”, Gruppo Dracma, <http://www.gruppodracma.it/notizie/manuale-di-modalita-operative-delocalizzare>

⁹⁶ Boronchelli, Giampaolo. *La delocalizzazione nei mercati internazionali*, p.34

⁹⁷ Borghi, Vando; Dorigatti, Lisa; Greco, Lidia. *Il lavoro e le catene globali del valore*, Ediesse, 2017, p. 39

⁹⁸ Crinò, Rosario. “Gli effetti dell'offshoring di servizi sulla produttività: Un'analisi empirica su dati italiani ed europei”. *Institut d'Anàlisi Econòmica* (CSIC), 2009, p.2

Tuttavia, è importante mettere in evidenza che, nonostante la delocalizzazione, i paesi avanzati mantengono il *know how* e dunque il controllo dei processi produttivi decentrati attraverso la protezione dei brevetti; infatti un'altra novità importante del WTO erano stati gli accordi TRIPs (*Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights*)⁹⁹. I diritti di proprietà intellettuale svolgono un ruolo cruciale nel garantire gli investimenti di imprenditori privati nelle economie capitalistiche. Con questi accordi gli stati del mondo occidentale, compreso il Giappone, “ove si concentra la quasi totalità della ricerca scientifica e tecnologica, estendono su scala globale il principio della tutela dei diritti di sfruttamento economico (*royalties*) della proprietà intellettuale”¹⁰⁰.

2.1.2 I programmi di aggiustamento strutturale del sud del mondo

La tendenza alla delocalizzazione delle attività produttive nei Paesi in via di Sviluppo, nonché l'obiettivo delle imprese di sfruttare il divario tra i costi di produzione in contesti geo-economici diversi, rivelano inevitabilmente l'esistenza di differenti rapporti forza tra le grandi Corporation e gli Stati del sud globale¹⁰¹. Questo aspetto era stato messo già in evidenza dai critici del WTO che è stato definito da alcuni come uno strumento nelle mani delle multinazionali “per imporre standard regolativi globali che riducono le opzioni di sviluppo dei paesi più poveri” (Chimni 2004; Wallach e Sforza 1999)¹⁰². In particolare, l'economista Stiglitz ha sottolineato come il “WTO sia servito negli anni Novanta per infrangere il potere degli stati nazionali nelle economie periferiche in modo da appropriarsi delle loro risorse economiche con la privatizzazione delle attività economiche in mano pubblica”¹⁰³. A partire dagli anni Ottanta infatti, ma

⁹⁹ Per un'analisi completa sul ruolo degli Accordi TRIPS cfr. Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, p. 113

¹⁰⁰ Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, p. 113

¹⁰¹ Per un'analisi più approfondita cfr. Magnani, Lisa. “Il potere delle grandi imprese e la disuguaglianza globale”, in Menabò n. 207/2024, <https://eticaeconomia.it/il-potere-delle-grandi-imprese-e-la-disuguaglianza-globale/>

¹⁰² Poletti, Arlo. “L'organizzazione mondiale del commercio e la proprietà intellettuale”, p.161

¹⁰³ Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, p.113

in misura maggiore negli anni Novanta, il Fondo Monetario Internazionale aveva soccorso le economie dei paesi in via di sviluppo, tramite i cosiddetti Piani di aggiustamento¹⁰⁴. La ricetta neoliberista proposta del FMI prevedeva il taglio delle spese, la liquidazione degli attivi patrimoniali e degli *asset* economici più redditizi. Si trattava, in altre parole, di un piano di privatizzazioni, funzionali ad attrarre valuta pregiata. Tuttavia, tale piano di azione, se da un lato aveva come finalità il risanamento del debito di questi paesi, dall'altro “prolunga e trasforma la dipendenza di queste economie dal dollaro in un legame endemico cronico”¹⁰⁵.

Inoltre, molto spesso, le riforme promosse dal FMI o dalla Banca Mondiale non consideravano affatto le specifiche condizioni dei singoli paesi, obbligando i governi, spesso di recente costituzione, a effettuare significativi tagli alla spesa pubblica¹⁰⁶. Questo fenomeno fu particolarmente evidente nel blocco ex sovietico; ad esempio in Russia ci fu una diminuzione del PIL del 30% in attuazione delle misure proposte dal FMI dopo il crollo dell'URSS¹⁰⁷. Un esempio paradigmatico è dato dal caso delle Tigri Asiatiche (Thailandia, Indonesia, Malesia).¹⁰⁸

I piani di aggiustamento strutturale si sono infatti rivelati, in alcuni casi, nocivi per i paesi in via di sviluppo: c'è stato un aumento del debito, la produzione interna è stata rimpiazzata dalle importazioni, costringendo molte persone alla disoccupazione e la privatizzazione di alcuni servizi fondamentali ne ha reso difficile l'accesso a una vasta

¹⁰⁴ Per un'analisi più approfondita sulla crisi debitoria dei paesi in Via di sviluppo e sull'intervento del FMI cfr. Di Gaspare, Giuseppe *Teoria e critica*, pp. 31-34

¹⁰⁵ Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, p.33

¹⁰⁶ Per un'analisi più approfondita cfr. Galeano, Eduardo. *Le vene aperte dell'America Latina*. Milano: Sperling & Kupfer, 1997, pp. 171 e seguenti

¹⁰⁷ Sugli effetti degli interventi del FMI in Russia e negli altri paesi cfr. Martone, Francesco; Boari, Tiziana. “Come (non) funziona il fondo monetario internazionale” in Limes, volume La Russia a pezzi – n.4, 1998, <https://www.limesonline.com/rivista/come-non-funziona-il-fondo-monetario-internazionale-14577257/>

¹⁰⁸ Per un maggiore approfondimento sulle Tigri Asiatiche cfr Di Gaspare, Giuseppe *Teoria e critica*, p.111

parte della popolazione¹⁰⁹. Ciò ha portato alcuni a sottolineare come “ più il FMI cura un paese, più la salute del paziente peggiora”¹¹⁰.

Al di là di queste considerazioni è importante , ai fini della nostra analisi, sottolineare come i miliardi di dollari che negli anni Settanta erano stati investiti nei Paesi del Terzo mondo “si sono tramutati in profitti per i gruppi multinazionali incaricati della realizzazione delle infrastrutture e in prebende per i gruppi locali al potere” ¹¹¹. Ancora, si è trattato di una grande occasione per le grandi imprese per appropriarsi, attraverso gli investimenti, delle risorse primarie dei Paesi in via di sviluppo, tanto che Chossudovsky ha parlato di “colonialismo di mercato”¹¹².

2.1.3. La finanziarizzazione dell’economia

La liberalizzazione dei movimenti di capitali, soluzione adottata post crisi di Bretton Woods per preservare la centralità dell’economia statunitense¹¹³, aveva reso il sistema finanziario il cuore pulsante dell’economia americana, tanto che si parla di finanziarizzazione e, conseguentemente, terziarizzazione dell’economia¹¹⁴.

Il cambiamento della *governance* economica e monetaria, che seguì alla crisi di Bretton Woods, vide al proprio centro il ruolo propulsivo della finanza privata¹¹⁵. A dominare furono le grandi banche di investimento dell’anglo-sfera che riuscirono ad assicurarsi “la fluida circolazione dei capitali, la libera prestazione dei servizi finanziari

¹⁰⁹ Per un’analisi più approfondita cfr. Chossudovsky, Michael. *La globalizzazione della povertà*. Torino: Edizioni Gruppo Abele, 2003

¹¹⁰ Halimi, Serge. *Il grande balco all’indietro. Come si è imposto al mondo l’ordine neoliberista*. Fazi Editore: 2006, p.217

¹¹¹ Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, p.32

¹¹² Chossudovsky, Michael. *La globalizzazione della povertà*. Torino: Edizioni Gruppo Abele, 2003

¹¹³ Per un’analisi più completa sulla crisi del sistema di Bretton Woods e la liberalizzazione dei movimenti di capitali cfr. Di Gaspare, Giuseppe *Teoria e critica*, pp. 3-23

¹¹⁴ Per un’analisi più completa sulla finanziarizzazione dell’economia cfr. Ferruccio, Marzano. *Dinamiche dell’economia globale*, pp. 9-12

¹¹⁵ Sul ruolo della finanza privata e della nuova “governance globalizzante” cfr. Di Gaspare, Giuseppe *Teoria e critica*, pp. 27-31

ed il loro diritto di stabilimento nei paesi aderenti con l'apertura dei mercati nazionali agli investimenti finanziari esteri".¹¹⁶

Attraverso la finanziarizzazione dell'economia dunque vengono sottratte "alle logiche del capitale reale (quello costituito da impianti, macchinari e aziende) le dinamiche di insediamento produttivo, per affidarle al governo delle ragioni del capitale finanziario. Il capitale finanziario si muove, oramai senza barriere di alcun genere e, praticamente, senza costo alcuno, da una parte all'altra del globo, inseguendo un unico obiettivo: la massimizzazione del rendimento"¹¹⁷. Siamo entrati cioè nell'era post-industriale, caratterizzata dal declino dell'industria e da un crescente *focus* sui servizi, sull'informazione e sulla tecnologia¹¹⁸. La finanza domina incontrastata sull'economia tradizionale. Come afferma il giurista Francesco Galgano, "la parola "prodotto" si è dematerializzata, viene impiegata per indicare i "prodotti finanziari"¹¹⁹, prodotti che, per definizioni, sono virtuali e privi della materialità cui il termine prodotto sembra richiamare.

In particolare, l'aspetto rilevante ai nostri fini concerne la deregolamentazione di questo mercato. Negli anni Ottanta infatti le trasformazioni tecnologiche nonché l'emergere di pratiche speculative iniziarono ad intaccare le normative sulla regolamentazione dei mercati finanziari, che risalivano ancora all'assetto post crisi del 1929¹²⁰ e che si rifacevano principalmente al Glass Steagall Act (1933) e al Public Utility Company Act del 1935. Dopo la crisi del mercato azionario del 1987, causata dall'*overvaluation*, divenne tuttavia chiaro che l'applicazione di una mentalità speculativa dominata da transazioni a breve termine in un sistema ancora regolamentato

¹¹⁶ Di Gaspare, Giuseppe. "Genesi, metodo e prassi del Neoliberismo", p.7

¹¹⁷ Ferruccio, Marzano. *Dinamiche dell'economia globale*, p.10

¹¹⁸ Per un'analisi più completa sull'economia post-industriale cfr. Galgano, Francesco. *Lex mercatoria*. Bologna: Il Mulino, 1993, capitolo IX – paragrafo 2 *Il diritto della società post-industriale*

¹¹⁹ Galgano, Francesco. *Lex mercatoria*, p.209

¹²⁰ Per un'analisi su "la metamorfosi della borsa" degli anni Ottanta cfr. Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, pp. 95-98

non permetteva al mercato di funzionare e espandersi¹²¹. Proprio dalla riflessione innescata da questa crisi, iniziò un'ondata di deregolamentazione¹²² che portò, con una serie di passaggi, alla nascita dei primi mercati ombra o mercati *Over the counter* (OTC)¹²³, processo che si completa con due atti legislativi approvati dal Congresso americano nel 1999 e nel 2000¹²⁴. Rispettivamente parliamo del Financial Services Modernization Act e del Commodity Futures Modernization Act. “I due atti legislativi del Congresso americano portano a compimento la deregolamentazione e la sostanziale unificazione del mercato finanziario”¹²⁵ portando alla nascita del cosiddetto *meta-mercato* finanziario¹²⁶, caratterizzato appunto dalla totale connessione tra i recinti ufficiali di borsa e le piattaforme OTC.

La deregolamentazione del sistema finanziario, combinata con lo sviluppo tecnologico, hanno portato a conseguenze importanti sulla competitività dei grandi gruppi bancari e finanziari con la conseguente espansione dei mercati di riferimento e del *range* di prodotti/servizi offerti¹²⁷. Nello specifico, il provvedimento del 1999, che pone fine al divieto di separazione tra i diversi rami dell'attività finanziaria, ha condotto alla nascita delle grandi conglomerate o *holding finanziarie*. “Il modello della grande

¹²¹ Per un'analisi più completa sulla crisi del mercato azionario del 1987 cfr. Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, pp. 104-108

¹²² Deregolamentazione che ebbe come prima manifestazione il Financial Service Act inglese del 1986. A tal proposito cfr. Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, pp. 121- 123

¹²³ Per un'analisi più completa sui mercati OTC cfr. Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, pp.129-131

¹²⁴ Per un'analisi sulla deregolamentazione di fine millennio cfr. Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, pp. 145-153

¹²⁵ Di Gaspare, Giuseppe. *Diritto dell'economia e dinamiche istituzionali*. Bari: CEDAM, 2017, p. 241

¹²⁶ Per un'analisi su “l'avvento del meta-mercato” cfr. Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, pp. 147-152

¹²⁷ Ad esempio la commercializzazione dei prodotti finanziari derivati. A questo proposito cfr. Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, Capitolo XI – “ Il *reality* dell'industria finanziaria”, pp. 145-153

banca diversificata e divisionalizzata è considerato di successo ed è diventato l'emblema della modernizzazione dei sistemi finanziari"¹²⁸.

2.1.4. L'avvento dell'economia digitale

Lo sviluppo delle tecnologie digitali e l'avvento di Internet hanno cambiato radicalmente i modelli di business, tanto che alla *old economy*, basata sulla combinazione tra capitale e lavoro, si è aggiunto un nuovo modello di sviluppo economico fondato non più sugli *asset* tradizionali dell'economia capitalistica ma su elementi immateriali, come le informazioni¹²⁹. Si è parlato infatti di "quarta rivoluzione industriale"¹³⁰, il cui protagonista è Internet.

Il primo passaggio di questo mutamento è stato la nascita dell'*e-commerce*, che ha permesso ai consumatori di acquistare beni fisici direttamente dal sito internet; segue poi la dematerializzazione del prodotto stesso, che diventa bene digitale¹³¹. Ciò che ha consentito alle nuove imprese digitali di allargare in brevissimo tempo i loro mercati a livello globale: rispetto alle imprese tradizionali, le nuove multinazionali del web sono caratterizzate da elevati ritmi di crescita in quanto, per accedere a nuovi mercati, non hanno bisogno di creare una nuova rete di distribuzione da zero, utilizzando Internet per erogare servizi¹³².

In questo contesto, le imprese che hanno adattato i loro modelli di business tradizionali alle nuove tecnologie, sono state affiancate da un nuovo gruppo di imprese,

¹²⁸ Baravelli, Maurizio. *La banca multibusiness. Evoluzione e innovazione dei modelli strategici e organizzativi nell'industria finanziaria globalizzata*. Torino: Giappichelli, 2011, p. 20

¹²⁹ Per un'analisi più completa sul passaggio dalla *old economy* alla *new economy* cfr. De Laurentis, Rodolfo. *Economia digitale. Una regolamentazione da innovare*. Giappichelli, 2021, pp. 7-15

¹³⁰ Pontarollo, Enzo. *Industria 4.0: un nuovo approccio alla politica industriale*, in L'Industria, Guerini e Associati, Milano, 2016, p. 375 e seguenti

¹³¹ De Laurentis, Rodolfo. *Economia digitale*, p.17

¹³² De Laurentis, Rodolfo. *Economia digitale*, p. 8. Per un'analisi di questo modello cfr. Clayton M. Christensen-Michael E. Raynor-Rory McDonald, *What Is Disruptive Innovation?*, Harvard Business Review 93, n. 12, 2015, 44-53

figlie di Internet, che appartengono ai cosiddetti *modelli disruptive*¹³³, vale a dire aziende che hanno creato ex novo alcuni settori altamente innovativi, per esempio Google o Facebook.

Con l'avvento della New economy, negli anni Novanta, le quotazioni delle nuove start-up tecnologiche aumentarono in maniera esponenziale e, nonostante il fallimento iniziale con scoppio della bolla *dot.com*¹³⁴, molti degli attori dell'attuale economia digitale si sono sviluppati proprio in quegli anni, come Amazon.

In questo nuovo modello, l'intangibilità degli asset è l'aspetto che meglio esprime la peculiarità dell'economia digitale¹³⁵. Le imprese infatti ne hanno tratto vantaggi in termini di minori investimenti in fattori produttivi e lavoro e di riduzione dei costi organizzativi e di comunicazione. Tuttavia questo fattore solleva numerose criticità, soprattutto dal punto di vista della regolazione. Per esempio per quanto riguarda i problemi di mobilità; l'attività di vendita può svolgersi infatti a distanza e quindi l'impresa potrebbe decidere di ricorrere alla delocalizzazione e fissare la propria sede in un paese in cui è presente un regime fiscale favorevole¹³⁶. Ancora, un ulteriore elemento che caratterizza le imprese del web è la volatilità, che “consente a queste ultime, a fronte in particolare della sostanziale assenza di barriere all'ingresso, di penetrare in un determinato settore del mercato e di affermarvisi in un lasso di tempo anche molto breve, rendendo talvolta difficoltosa la loro esatta localizzazione, in termini di radicamento in uno Stato piuttosto che in un altro. Strettamente connesso a tale modello di operatività nel mercato è la circostanza per la quale le funzioni dell'impresa possono essere svolte senza necessità di avvalersi di personale in loco, o ricorrendo in ogni caso a scarso personale”¹³⁷

¹³³ De Laurentis, Rodolfo. *Economia digitale*, p.17

¹³⁴ Per un'analisi della bolla *dot.com* cfr. Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, pp. 123-126

¹³⁵ De Laurentis, Rodolfo. *Economia digitale*, p.9

¹³⁶ Anna Righi Bellotti, Claudia Selmi, “La tassazione degli utili delle imprese multinazionali e la web tax”, Zanichelli editore, https://online.scuola.zanichelli.it/mondoeconomia-files/Approfondimenti/Mondo_economia_46869_AFM_V_anno/6_2_Tassazione_46869.pdf, 2020, p. 2

¹³⁷ Di Tanno; Marchetti, *La tassazione dell'economia digitale*, Fondazione Bruno Visentini, febbraio 2019 – citazione tratta da “La tassazione degli utili delle imprese multinazionali e la web tax”

2.1.5. Il nuovo diritto dei privati: “diritto di proprietà – autonomia privata”¹³⁸

Con il processo di liberalizzazione e deregolamentazione economica inoltre gli Stati hanno perduto il monopolio sul diritto perché sono le forze economiche ad imporsi con virulenza a creatrici degli istituti giuridici¹³⁹. “Con il diritto della globalizzazione”, sottolinea Paolo Grossi, “si ha un diritto privato prodotto da privati”¹⁴⁰. Il diritto diventa estremamente flessibile, capace cioè di conformarsi alle circostanze più variegate; il modello della piramide, che richiama una classificazione gerarchica delle norme, diventa troppo rigido e i sociologi del diritto preferiscono utilizzare l’immagine della rete, per sottolineare come al modello verticale ormai bisogna sostituire quello orizzontale della interconnessione reciproca¹⁴¹. Ne consegue da un lato un forte pluralismo giuridico, perché plurali diventano le fonti del diritto, e dall’altro una privatizzazione dell’universo giuridico stesso¹⁴².

È importante tuttavia sottolineare come, nonostante queste grandi trasformazioni a livello macroscopico, analizzando il diritto da un punto di vista prettamente formale, non emergono grandi stravolgimenti¹⁴³. Come ha sottolineato Francesco Galgano “l’avvento della società post industriale non reclama, come reclamò quella industriale, profonde riforme legislative: il quadro del diritto codificato resta immutato”¹⁴⁴. Questo perché non sono più le leggi i mezzi attraverso cui si verificano i mutamenti giuridici

¹³⁸ Si rimanda alla nota 121

¹³⁹ Per un’analisi sulla fine della “statualità del diritto” cfr. Grossi, Paolo. “Globalizzazione, diritto, scienza giuridica”. *Il Foro Italiano*, vol. 125, n. 5, 2002, pp. 155-156

¹⁴⁰ Grossi, Paolo. “Aspetti giuridici della globalizzazione economica”, in *I Georgofili. Atti della Accademia dei Georgofili*, 2003, p.6

¹⁴¹ Per un’analisi sul passaggio dal modello piramidale al modello “a rete” cfr. Grossi, Paolo. “Globalizzazione, diritto, scienza giuridica”, pp. 155-156

¹⁴² Grossi, Paolo. “Globalizzazione, diritto, scienza giuridica”, p.157

¹⁴³ Per un’analisi più completa sulle fonti del diritto cfr. Galgano, Francesco. *Lex mercatoria*, pp. 112 e seguenti

¹⁴⁴ Galgano, Francesco. *Lex mercatoria*, p. 212

ma bensì il *contratto*¹⁴⁵. Per poter infatti comprendere a pieno il panorama delle trasformazioni che stiamo analizzando, è necessario guardare al contratto come nuova fonte del diritto e, più nello specifico, come sottolineato da Giuseppe Di Gaspare, al binomio “*diritto di proprietà – autonomia privata*”¹⁴⁶. Egli sostiene infatti che l’autonomia privata che, nel funzionamento del sistema economico si manifesta come libertà contrattuale, congiunta con il diritto di proprietà, si traduca sia come “autoregolamentazione” in relazione alla proprietà di un bene, sia come possibilità di disporre di quel bene nel momento dello scambio, attraverso il contratto¹⁴⁷.

Si tratta di un modello che produce diritto e lo produce per le proprie necessità. A questo proposito è interessante leggere quanto è stato scritto dal professore universitario Matteo M. Winkler che, ispirandosi a quanto precedentemente affermato da Francesco Galgano, parla di “alchimia giuridica”¹⁴⁸:

“Il giurista di oggi si trova nella condizione di plasmare istituti e status giuridici idonei a scambiare ricchezza non preesistente all’operazione. Il mezzo privilegiato mediante il quale questa operazione si svolge è il contratto. Grazie allo strumento contrattuale, il giurista-alchimista può attingere a una serie pressoché illimitata di tipi contrattuali di invenzione pratica, crearne di nuovi, o, addirittura, creare l’oggetto del contratto, cioè i beni da scambiare. La filosofia sottostante a questa pseudo-scienza, che può correttamente qualificarsi come “neocontrattualismo”, trasforma il contratto in autentica fonte del diritto e reale propulsore di espansione economica”¹⁴⁹.

È dunque il primato della libertà contrattuale e dall’autonomia privata che si esplicano tramite la libertà di scelta della legge applicabile al contratto, la facoltà di creare nuovi contratti stabilendone il contenuto ex novo (p.e. i contratti atipici), il potere

¹⁴⁵ Per un’analisi approfondita al ruolo del contratto nell’epoca della globalizzazione cfr. Franzese, Lucio. “Legge e contratto oggi”, in *L’Ircocervo* (rivista elettronica italiana di metodologia giuridica, teoria generale del diritto e dottrina dello stato), 2004, pp.1-2

¹⁴⁶ Per un’analisi più completa sul binomio “*diritto di proprietà – autonomia privata*” cfr. Di Gaspare, Giuseppe. *Genesi, metodo e prassi del Neoliberismo*, pp.17-20

¹⁴⁷ Per un’analisi approfondita sul contratto quale nuova fonte del diritto cfr. Di Gaspare, Giuseppe. *Genesi, metodo e prassi del Neoliberismo*, pp.17-18

¹⁴⁸ Winkler, Matteo. *Imprese multinazionali e ordinamento internazionale nell’era della globalizzazione*. Milano: Giuffrè, 2008, p.2

¹⁴⁹ Winkler, Matteo. *Imprese multinazionali e ordinamento internazionale*, p.2

di demandare ad arbitrato la soluzione delle controversie, la possibilità di creare e commercializzare “nuovi beni” (quali l’avviamento, l’immagine, il marchio e la *griffe*, l’informazione e la multiproprietà, il “*know how*”, i prodotti finanziari e così via)¹⁵⁰. Assistiamo quindi ad una rivoluzione nell’universo giuridico, in cui si va a delineare, accanto a quello tradizionale, un modello nuovo, “con le sue fonti produttrici, i suoi istituti, i suoi giudici privati (arbitri)”¹⁵¹.

Bisogna inoltre tenere conto anche di un altro aspetto che afferisce più alle differenti tradizioni giuridiche che al diritto in sé. E cioè il fatto che con la globalizzazione del diritto assistiamo ad una contaminazione del modello continentale di *civil law* con quello anglo-americano di *common law*¹⁵². Pensiamo ai contratti atipici come *leasing*, *franchising*, *performance bond*, *lease-back*, *factoring* e così via. Si tratta di modelli di origine angloamericana traslati e impiantati nel sistema continentale¹⁵³.

2.2. Le forme di arbitraggio

La pratica dell’arbitraggio ha una vasta gamma di applicazioni; noi ne prenderemo in esame soltanto alcune tipologie, che si sono sviluppate nell’ambito delle dinamiche appena analizzate e in cui è più evidente la tendenza delle imprese giganti a sfruttare ogni opportunità, lecita o illecita, di massimizzazione dei profitti. Nei prossimi paragrafi analizzeremo l’arbitraggio del lavoro, l’arbitraggio fiscale, l’arbitraggio contrattuale e regolatorio e l’arbitraggio finanziario. Tali dinamiche, come già sottolineato, si inseriscono all’interno di un sistema inefficiente dal punto di vista regolativo, tale per cui, molto spesso, l’operato delle imprese, impegnate nella corsa l’accaparramento degli utili, finisce non solo con l’impedire ai paesi in cui operano di

¹⁵⁰ Winkler, Matteo. *Imprese multinazionali e ordinamento internazionale*, p.4

¹⁵¹ Grossi, Paolo. “Globalizzazione, diritto, scienza giuridica”, p.5

¹⁵² Per un’analisi più completa su questo tema cfr. Grossi, Paolo. “Globalizzazione, diritto, scienza giuridica”, pp. 161-162

¹⁵³ Si rimanda alla nota 104

perseguire il proprio sviluppo autonomo, ma anche per minare i diritti umani, in primis quelli dei lavoratori, e violare i principi relativi alla salvaguardia dell'ambiente¹⁵⁴.

2.2.1 L'arbitraggio globale del lavoro

L'arbitraggio globale del lavoro costituisce una parte fondamentale del nuovo assetto dell'economia politica internazionale. Si tratta di una delle principali conseguenze, se non la principale, del processo di delocalizzazione delle attività produttive da parte delle imprese, analizzato nel paragrafo precedente. In aggiunta, lo sviluppo delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione, i programmi di aggiustamento strutturale del Sud del mondo, il dissolvimento dell'Unione Sovietica nonché l'ingresso della Cina nel WTO e dunque nel mercato globale hanno portato alla polarizzazione e all'aumento delle disparità salariali tra il Nord e il Sud del mondo¹⁵⁵. La presenza di manodopera flessibile e a basso costo nei Paesi del Sud Globale, sempre più in crescita, è stata ampiamente sfruttata dalle imprese multinazionali che, lucrando sul differenziale salariale tra i paesi, sono riuscite ad accrescere significativamente i propri profitti. La Figura 4 mostra il salario orario medio in dollari dei lavoratori in diversi paesi del mondo.

Figura 4

Stato	Salario orario in dollari
Indonesia	\$0,70
Cina	\$1,27

¹⁵⁴ Per un'analisi più completa sul rapporto tra le imprese multinazionali e la salvaguardia dei diritti umani e dell'ambiente cfr. Bonfanti, Angelica, *Imprese multinazionali, diritti umani e ambiente*, Giuffrè, 2012.

¹⁵⁵ Wise, Raúl Delgado; Martin, David Thurston. "The political economy of global labour arbitrage", in van der Pijl, Kees, *Handbook of the International Political Economy of Production*, Elgar, 2016, pp. 59-75

India	\$1,68
Tailandia	\$2,78
Mesico	\$ 3.28
Repubblica Ceca	\$ 3.28
Corea del Sud	\$ 5.47
Spagna	\$ 13.01
Francia	\$ 14.29
Regno Unito	\$ 20.01
Canada	\$ 21.38
Giappone	\$ 22.61
Stati Uniti	\$ 25.34
Germania	\$ 34.46

Salario orario medio in dollari (2009) - Boston Consulting Group

Dunque le multinazionali, in concomitanza con altre condizioni tecnologiche, demografiche, economiche e politiche a loro vantaggiose, hanno spostato una fetta importante della loro produzione, del commercio, della finanza e di altri servizi nella “periferia globale” al fine di sfruttare tali vantaggi¹⁵⁶. A questo proposito, il sociologo Gary Gereffi ha affermato: “*A striking feature of contemporary globalization is that a very large and growing proportion of the workforce in many global value chains is now located in developing economies. In a phrase, the centre of gravity of much of the world’s industrial production has shifted from the North to the South of the global economy*”.¹⁵⁷

Le stime ci dicono che nel 2010 il 79% dei lavoratori nel settore industriale viveva nei Paesi in via di sviluppo rispetto ai dati del 1950 (34 %) e del 1980 (53%). Mentre, sempre nel 2010, solo il 21 % del totale viveva nei paesi industrializzati. Per

¹⁵⁶ Si rimanda al paragrafo sulla “delocalizzazione dei processi produttivi”

¹⁵⁷ Gereffi, Gary. “The New Offshoring of Jobs and Global Development: An Overview of the Contemporary Global Labor Market”, *ILO Social Policy Lectures Jamaica*, 2005, p. 5

quanto riguarda l'industria manifatturiera, questo cambiamento è ancora più drammatico; a conti fatti, circa l'83% dei lavoratori nel settore manifatturiero si trova nei Paesi del Sud del mondo. Allo stesso tempo tra il 2000 e il 2010, negli Stati Uniti, il livello di occupazione salariale è diminuito di 12 milioni, giungendo a contare circa 29,6 milioni di persone, approssimativamente il 16,7 per cento della popolazione occupata¹⁵⁸. Infatti, tale fenomeno crescente non ha solo un impatto rilevante sulla popolazione dei Paesi in via di sviluppo, ma provoca delle conseguenze che si riversano sulla classe operaia nel suo complesso, anche nei paesi più sviluppati¹⁵⁹. Dal momento che i Paesi in via di sviluppo offrono una forza lavoro sempre più competente, i Paesi sviluppati stanno perdendo la loro capacità di distinguersi. Di conseguenza, le aziende in questi stati non sono più obbligate a pagare salari più alti ai loro dipendenti. L'effetto più significativo e duraturo dell'arbitraggio globale del lavoro è dunque la riduzione dei salari reali nei Paesi sviluppati¹⁶⁰.

Entriamo più attentamente nel cuore di questo fenomeno, per comprenderne i tratti essenziali e le forze trainanti. L'arbitraggio del lavoro si verifica infatti attraverso la delocalizzazione della produzione nei paesi caratterizzati da bassi salari, o mediante il processo di immigrazione dei lavoratori migranti a basso salario¹⁶¹. Uno studio con focus sul rapporto tra lavoro e globalizzazione del *IMF's World Economic Outlook* 2007 mette in evidenza il rapporto, non sempre posto adeguatamente in risalto, tra delocalizzazione e migrazione¹⁶²: “*The global pool of labor can be accessed by*

¹⁵⁸ Tutti i dati citati sono tratti da Smith, John Charles. *Imperialism in the Twenty-First century: Globalization, Super-Exploitation, and Capitalism's Financial Crisis*. New York City: Monthly Review Pr., 2016, pp. 101-120

¹⁵⁹ Per un approfondimento sulle conseguenze della delocalizzazione sul mercato del lavoro cfr. Cottini, Elena; Lucifora, Claudio. “La globalizzazione e il mercato del lavoro”, *Dizionario di dottrina sociale della Chiesa*, fascicolo 1/2021, https://www.dizionariodottrinasociale.it/Voci/La_globalizzazione_e_il_mercato_del_lavoro.htm

¹⁶⁰ Wise, Raúl Delgado; Martin, David Thurston. “The political economy of global labour arbitrage”, pp. 59-75

¹⁶¹ Per una definizione più completa di arbitraggio globale del lavoro cfr. Wise, Raúl Delgado; Martin, David Thurston. “The political economy of global labour arbitrage”, pp. 59 e seguenti (*What is Global Labour Arbitrage?*)

¹⁶² Per un approfondimento sul nesso tra delocalizzazione e migrazione cfr. FMI, *World Economic Outlook*, “The Globalization of Labour”, Capitolo 5, aprile 2007

*advanced economies through imports and immigration,” e sottolinea in particolare che “trade is the more important and faster-expanding channel, in large part because immigration remains very restricted in many countries.”*¹⁶³

Nella letteratura Mainstream, tra gli economisti che più si sono occupati dello studio di tale fenomeno non possiamo non citare Stephen Roach, ex capo economista di Morgan Stanley. Egli afferma che il tratto essenziale del fenomeno dell’arbitraggio del lavoro è la sostituzione di “*high-wage workers here with like-quality, low-wage workers abroad.*”¹⁶⁴In particolare, egli ha sostenuto che l’arbitraggio del lavoro è guidato dalla confluenza di tre elementi importanti quali la maturazione delle piattaforme di delocalizzazione offshore (*offshore outsourcing platforms*), la connettività *e-based* (*E-based connectivity*) e i nuovi imperativi di controllo dei costi (*the new imperatives of cost control*)¹⁶⁵.

Per quanto riguarda il primo trend, la Cina rappresenta l’esempio principale circa lo sviluppo di piattaforme di *outsourcing* nel settore manifatturiero. Infatti, grazie agli investimenti diretti esteri e alle infrastrutture finanziate a livello nazionale, questo ramo dell’economia cinese ha giocato un ruolo chiave nella catena di approvvigionamento globale¹⁶⁶. Ma la Cina non è la sola; modelli simili sono rinvenibili anche in altri contesti, come in Asia, in Messico, in Canada, in Sud America, ma anche in Europa centrale e orientale¹⁶⁷. Inoltre, come sottolineato nella sezione precedente, anche il settore dei servizi è divenuto sempre più oggetto di processi di

¹⁶³ Smith, John Charles. *Imperialism in the Twenty-First century*, p.189

¹⁶⁴ Smith, John Charles. *Imperialism in the Twenty-First century*, p.189

¹⁶⁵ Per un’analisi più completa sulle caratteristiche dell’arbitraggio globale del lavoro cfr. Roach, Stephen. “How global labour arbitrage will shape the world economy”. *Global Agenda*, 2004

¹⁶⁶ Per un approfondimento sulle catene di approvvigionamento cinesi cfr. Zhao, Ciliègia. “Decodificare il Fiorente Ecosistema Della Catena Di Approvvigionamento Cinese”, in *FDI China*, luglio 2023, <https://www.fdochina.com/it/blog/supply-chains/>

¹⁶⁷ Roach, Stephen. “How global labour arbitrage will shape the world economy”. *Global Agenda*, 2004

delocalizzazione. L'esempio tipico a questo proposito è l'India per i servizi IT¹⁶⁸, ma possiamo citare anche la Cina, l'Irlanda e l'Australia.

Il secondo trend, l'*e-based connectivity*, ha completamente trasformato, sempre secondo Roach, il lato dell'offerta del mercato globale sia in relazione alla produzione che ai servizi; nel primo caso ha permesso il monitoraggio in tempo reale delle tendenze di vendita, inventario, produzione e consegna, nonché trasparenza nella determinazione dei prezzi dei fattori di produzione, dei materiali a monte e delle forniture; in relazione ai servizi, Internet consente una grande espansione delle opzioni di *outsourcing*¹⁶⁹. Il capitale intellettuale della ricerca, dell'analisi e della consulenza può ora essere trasmesso ovunque con una semplice mossa. Un aspetto importante riguarda quindi l'esternalizzazione del processo di innovazione scientifica e tecnologica che permette cioè alle multinazionali di usufruire e trarre vantaggio dall'operato di scienziati della periferia. In questo modo le imprese non solo riducono enormemente i costi del lavoro ma esternalizzano rischi e responsabilità e capitalizzano i vantaggi del controllo del processo brevettuale. Alcuni parlano di "una nuova geografia dell'innovazione"¹⁷⁰, dal momento che anche il settore della Ricerca e Sviluppo (R&S) si sta spostando verso le economie periferiche, a denotare quasi uno stadio superiore nello sviluppo delle reti globali del capitale monopolistico.

Il controllo dei costi – cioè dei salari- è, secondo Roach, l'elemento più rilevante, "*the catalyst that brings the global labor arbitrage to life*"¹⁷¹. Il ragionamento dell'economista parte dal presupposto che, in un'epoca caratterizzata dall'eccesso di offerta, le aziende non possono più fare leva sui prezzi come in passato. Dunque le imprese vanno inevitabilmente alla ricerca di nuove efficienze e l'oggetto di tali

¹⁶⁸ Per un'analisi più approfondita sull'India cfr. Ufficio commerciale Ambasciata dell'India, "Esplorare l'information technology in India", 2001, <https://indianembassyrome.gov.in/docs/1617698955explorit.pdf>

¹⁶⁹ Roach, Stephen. "How global labour arbitrage will shape the world economy". *Global Agenda*, 2004

¹⁷⁰ Per un approfondimento sul concetto di "a new geography of innovation" cfr. Wise, Raúl Delgado; Martin, David Thurston. "The political economy of global labour arbitrage", pp. 59-75

¹⁷¹ Roach, Stephen. "How global labour arbitrage will shape the world economy". *Global Agenda*, 2004

ricerche è proprio il lavoro, che copre ancora la fetta principale dei costi di produzione. Di conseguenza, scrive Roach: “l'esternalizzazione *offshore* che estrae prodotti da lavoratori con salari relativamente bassi nei Paesi in via di sviluppo è diventata una tattica di sopravvivenza sempre più urgente per le aziende nelle economie sviluppate”¹⁷².

Pertanto l'arbitraggio globale del lavoro ha fornito al capitalismo moderno un aggancio importante per rinnovarsi e andare verso un processo di ristrutturazione che è stato caratterizzato in dalla creazione, come sopra affermato, di *global networks* di capitale monopolistico, cioè operazioni di *outsourcing* dei processi produttivi, commerciali, finanziari e di altri servizi nel Sud globale¹⁷³.

Tuttavia, mentre Roach vede l'arbitraggio globale del lavoro come una “tattica di sopravvivenza urgente” per le aziende dei paesi più sviluppati, lo studioso marxista John Smith invece colloca questo fenomeno nell'ambito della più ampia nozione di sfruttamento che la prospettiva marxista attribuisce alla globalizzazione¹⁷⁴. In particolare, egli sostiene che il controllo dei costi di cui parla Roach in realtà faccia riferimento alla capacità delle imprese di sfruttare i differenziali salariali all'interno di un mercato globale imperfetto; imperfetto perché, mentre da un lato i capitali e le materie prime si spostano liberamente a livello internazionale, al contrario la forza lavoro rimane ancora principalmente confinata nei recinti nazionali, fenomeno che si deve a una complessità di fattori, compresi quelli legati alle politiche di migrazione¹⁷⁵. Quello che Smith ci sta dicendo è che si tratta, in poche parole, di uno “scambio ineguale” che, secondo l'interpretazione marxista, indica una forma di “trasferimento nascosto di valore” o “rendita imperiale” a livello globale e che sottende alla strategia

¹⁷² Roach, Stephen. “How global labour arbitrage will shape the world economy”. *Global Agenda*, 2004

¹⁷³ Wise, Raül Delgado; Martin, David Thurston. “The political economy of global labour arbitrage”, pp. 59-75

¹⁷⁴ Per un approfondimento sul pensiero di John Smith cfr. Suwandi, Intan. “Behind the Veil of Globalization”, *MONTHLY REVIEW – An independent socialist magazine*, 2015, <https://monthlyreview.org/2015/07/01/behind-the-veil-of-globalization/>

¹⁷⁵ Suwandi, Intan. “Behind the Veil of Globalization”, *MONTHLY REVIEW – An independent socialist magazine*, 2015, <https://monthlyreview.org/2015/07/01/behind-the-veil-of-globalization/>

delle imprese multinazionali di perpetrare i loro potere monopolistico¹⁷⁶. E al contempo ciò ha comportato una incorporazione sempre maggiore del Sud del mondo nell'economia capitalistica, con un aumento sia degli investimenti diretti che del subappalto nei Paesi in via di sviluppo¹⁷⁷.

Stando quindi alla letteratura marxista, il fenomeno dell'arbitraggio globale del lavoro è parte dell'imperialismo capitalista che, con il passare del tempo, ha modificato le modalità di estrazione del plusvalore dai Paesi in via di sviluppo. Questa infatti non avviene più attraverso forme di coercizione di natura politico-militare, ma adesso sfrutta le forze di mercato¹⁷⁸. In particolare, la studiosa Ellen Wood parla di *globalizzazione degli imperativi capitalistici*¹⁷⁹, fenomeno nuovo dunque rispetto al passato in cui, come ella stessa afferma, "il potere imperiale capitalista ha certamente abbracciato gran parte del mondo, ma lo ha fatto meno per l'universalità dei suoi imperativi economici che per la stessa forza coercitiva che aveva sempre determinato le relazioni tra i padroni coloniali e territori soggetti"¹⁸⁰.

Questa tendenza è particolarmente diffusa tra le multinazionali che operano nel settore della moda. I grandi marchi del *Fast Fashion* tendono a localizzare le proprie attività nei paesi come la Cina, il Bangladesh, il Vietnam, la Cambogia, l'India e la Thailandia. E si tratta di una pratica che, soprattutto negli ultimi anni, sta crescendo a ritmi accelerati. L'espressione fa riferimento ad alcuni settori dell'industria dell'abbigliamento che realizzano, in tempi brevi, capi a basso prezzo e di scarsa qualità, lanciando continuamente nuove tendenze¹⁸¹. I principali marchi associati a questa realtà sono ad esempio Zara, H&M, Mango e tanti altri. In particolare, recentemente abbiamo assistito all'ascesa delle aziende cinesi dell'*e-commerce* Shein e

¹⁷⁶ Sul concetto di "scambio ineguale" cfr. Smith, John Charles *Imperialism in the Twenty-First century*, pp. 200-212

¹⁷⁷ Smith, John Charles *Imperialism in the Twenty-First century*, p. 190

¹⁷⁸ Smith, John Charles *Imperialism in the Twenty-First century*, p. 199

¹⁷⁹ Per un approfondimento sul pensiero di Ellen Wood cfr. Wood, Ellen. *Empire of Capital*. Londra: Verso Books, 2003

¹⁸⁰ Smith, John Charles. *Imperialism in the Twenty-First century*, p.188

¹⁸¹ Per un'analisi più completa su questo tema cfr. Cietta, Enrico. *La rivoluzione del fast fashion*. Franco Angeli, 2008

Temu¹⁸². Le fabbriche tessili localizzate in questi paesi, note anche con il nome di *Sweat Shops*, sono state sempre più spinte a ridurre i costi e aumentare la produttività in una corsa al ribasso che si è tradotta inevitabilmente nell'abbassamento dei salari degli operatori e nella riduzione dei fondi investiti per la manutenzione degli stabilimenti¹⁸³. Ne consegue una tutela pressoché assente per i lavoratori, nonché una minaccia per i diritti umani. E lo scenario diviene più drammatico se pensiamo che, molto spesso, ad essere coinvolti non sono solo lavoratori e lavoratrici adulti, ma anche bambini. Numerosi sono gli esempi delle tragedie umane che si sono consumate in questi contesti, ad esempio gli incendi che hanno coinvolto nel 2013 le fabbriche del Bangladesh, se ne contano 43 in 18 mesi; l'accadimento più significativo è però quello dal caso Rana Plaza, che ha portato alla morte di 1.134 persone¹⁸⁴. In quell'occasione, sempre in Bangladesh, uno stabilimento di otto piani è crollato nel pieno di una giornata di lavoro, a causa dell'assenza di manutenzione. Inoltre, in aggiunta alle continue minacce ai diritti umani e alla salute, questo fenomeno porta allo sfruttamento di ingenti quantità di risorse naturali e all'accumulazione di rifiuti, spesso tossici, che rischiano di causare danni ambientali irreparabili¹⁸⁵. Tutto questo generalmente accade perché le legislazioni ambientali dei Paesi "ospitanti" sono più permissive, dal momento che sono spinti dalla necessità di attrarre investimenti. Si parla infatti molto spesso, a proposito di

¹⁸² Per un'analisi più completa sui marchi del Fast Fashion cfr. Gennari, Cristina. Shein, Temu e gli altri: la corsa al ribasso della moda veloce, *Il Sole 24ore*, 2023, <https://lab24.ilsole24ore.com/fast-fashion-crecita-accuse-sostenibilita/>

¹⁸³ Per un'analisi più completa sugli *Sweat Shops* cfr. Del Tosto, G., Fast Fashion e diritti violati: Live fast die young, Large Movements Associazione di promozione sociale, <https://www.normativa.largemovements.it/fast-fashion/>

¹⁸⁴ Per un approfondimento sul caso del Bangladesh cfr. Cipollone, Valeria. "Malgrado la tragedia, il Bangladesh non può rinunciare al tessile", in *Limes*, giugno 2013, <https://www.limesonline.com/limesplus/malgrado-la-tragedia-il-bangladesh-non-puo-rinunciare-al-tessile-14668100/>

¹⁸⁵ Sull'impatto ambientale del Fast Fashion cfr. Faure, Julia. "Les marques de "fast fashion" sont responsables de la pollution causée par leurs vêtements", in *Le Monde*, aprile 2023, https://www.lemonde.fr/idees/article/2023/04/30/les-marques-de-fast-fashion-sont-responsables-de-la-pollution-causee-par-leurs-vetements_6171592_3232.html

tali aree, di *Pollution havens*¹⁸⁶ e, contestualmente, le multinazionali che operano secondo queste logiche, sono incolpate di adottare *double environmental standards*, bassi nei Paesi in via di sviluppo e alti nei paesi sviluppati¹⁸⁷. Sfruttando quindi l'assenza di regolazioni stringenti dei paesi più poveri, le imprese finiscono per compiere delle operazioni di arbitraggio anche sulle norme concernenti l'ambiente.

2.2.2. L'arbitraggio fiscale

Parliamo di arbitraggio fiscale, a livello internazionale, quando un contribuente svolge un'operazione al fine di trarre un beneficio dalle differenze esistenti tra i sistemi tributari di Paesi diversi, così da avvantaggiarsene per ottimizzare il proprio onere fiscale complessivo, vale a dire per ottenere un guadagno extra grazie all'interazione tra i vari regimi fiscali nazionali¹⁸⁸.

Le imprese multinazionali, a livello fiscale, figurano come un unico contribuente globale¹⁸⁹. Dunque operano come entità unitarie sfruttando eventuali lacune o incongruenze, nonché regimi di favore o comunque agevolazioni poste in essere da determinati Paesi. Il potere di "arbitraggiare" tra le diverse giurisdizioni dunque fa riferimento alla capacità di cogliere e approfittare di tali differenze tra i regimi tributari, per esempio per quanto riguarda i redditi, la proprietà di una attività, la residenza effettiva, gli apporti al capitale sociale e così via¹⁹⁰.

Questo, come vedremo, ha delle conseguenze importanti anche in relazione alla libertà degli stati di perseguire determinate politiche fiscali. Infatti, mentre in passato le

¹⁸⁶ Sul concetto di *Pollution havens* cfr. Bogmans, Christian; Withagen Cees. "The Pollution Haven Hypothesis, a Dynamic Prospective". *Revue économique*, vol. 61, 01/2010, pp.103-130

¹⁸⁷ Sul concetto di *double environmental standards* cfr. Wise, Raúl Delgado; Martin, David Thurston. "The political economy of global labour arbitrage", pp. 59-75

¹⁸⁸ Manca, Mauro. "L'arbitraggio fiscale internazionale e l'ordinamento fiscale italiano", in *Diritto e pratica tributaria internazionale*, pp. 1233-1257. Si rimanda alla definizione pp. 1234-1235

¹⁸⁹ Per un'analisi completa sugli aspetti fiscali cfr. *Assonime – Associazione fra le società italiane per azioni*. "Imprese multinazionali: aspetti societari e fiscali", 2016, pp. 13 e seguenti

¹⁹⁰ Manca, Mauro. "L'arbitraggio fiscale internazionale e l'ordinamento fiscale italiano", p.1235

imprese svolgevano le proprie attività principalmente entro i confini nazionali, data la scarsa espansione del commercio internazionale e la quasi inesistenza dei movimenti dei capitali, in un ambiente fortemente globalizzato, nel quale ci troviamo oggi, gli stati sono vincolati dalla concorrenza fiscale e alcuni di essi ne hanno approfittato per avvantaggiarsi catturando percentuali sempre maggiori della base imponibile a livello mondiale¹⁹¹.

Tale fenomeno è conseguenza di tutti i cambiamenti analizzati approfonditamente nella sezione precedente. Più nello specifico, ricordiamo alcuni fattori determinanti come lo sviluppo del commercio elettronico e delle piattaforme telematiche OTC, il passaggio dalla compravendita di prodotti fisici a prodotti digitali/virtuali, la proliferazione di piazze finanziarie *offshore* e dei paradisi fiscali¹⁹². In particolare, come già emerso nei paragrafi precedenti, l'ascesa delle imprese digitali che, per lo svolgimento delle proprie attività, non hanno bisogno di una presenza fisica sul territorio degli stati in cui operano, ha estremamente complicato il quadro dal momento che queste andranno a localizzarsi laddove il regime fiscale è più favorevole¹⁹³.

Le imprese dunque ricorrono a diverse strategie aggressive per poter ridurre il loro onere fiscale, strategie che gli consentono di spostare i profitti, soprattutto quelli mobili, da paesi caratterizzati da regimi ad alta tassazione a paesi con tassazione più bassa, solitamente sfruttando le strutture che sono localizzate in questi ultimi, cioè le sussidiarie, le *shell companies* o altri veicoli¹⁹⁴. In questo contesto, come vedremo più approfonditamente, una funzione di primo piano è ricoperta dai *paradisi fiscali*. Oltre a, come già ricordato prima, avvantaggiarsi di eventuali lacune/incongruenze dei sistemi fiscali di alcuni paesi, più generalmente le imprese ricorrono ad una combinazione di

¹⁹¹ Per un'analisi completa circa l'evoluzione storica di questo fenomeno cfr. Tanzi, Vito. *Globalizzazione e sistemi fiscali*. Arezzo: Banca Etruria, 2002, pp. 34 e seguenti

¹⁹² Per un'analisi completa circa i fattori che hanno favorito il fenomeno dell'arbitraggio fiscale cfr. Tanzi, Vito. *Globalizzazione e sistemi fiscali*, pp. 53-60

¹⁹³ Si rimanda alla nota 112

¹⁹⁴ Anzuini, Alessio; Pisano, Elena; Rossi, Luca; Sanelli, Alessandra; Tosti, Enrico; Zangari, Ernesto. "Clever planning or unfair play? Exploring the economic and statistical impacts of tax avoidance by multinationals". *Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers) Banca d'Italia*, n.799, 2023, p.6

metodi complessi che prevedono l'erosione delle basi imponibili delle imposte sulle società (*Corporate tax*) nei paesi di origine e contestualmente lo spostamento degli utili (*shifting of profits*) verso giurisdizioni a basso livello fiscale. Parliamo della cosiddetta *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS)¹⁹⁵.

I canali attraverso cui le Corporation attuano il *Profit Shifting* sono molteplici¹⁹⁶. In questa trattazione ci concentreremo solo su alcuni di esse, premettendo che si tratta di strategie molto complesse e che il nostro obiettivo è quello di offrire solo una inquadratura generale sul fenomeno.

Il primo metodo che andiamo ad analizzare è quello della distorsione dei prezzi di trasferimento (*transfer pricing*) delle transazioni infragruppo¹⁹⁷. La normativa, secondo le disposizioni dell'Organizzazione per la cooperazione e la sicurezza economica (OCSE), prevede che i prezzi di trasferimento siano calcolati secondo il criterio della libera concorrenza (*arm's length principle*) che consiste in questo caso nel considerare le operazioni che avvengono all'interno del gruppo come operazioni tra parti indipendenti¹⁹⁸. È infatti logico pensare che le filiali di un medesimo gruppo svolgano delle operazioni di compravendita ad un prezzo minore rispetto a quello di mercato con la conseguenza che la società che vende si ritroverà un reddito tassabile inferiore. Tuttavia, diventa difficile valutare il rispetto del principio della concorrenza a causa della scarsità, o spesso della mancanza, di transazioni tra terze parti comparabili, anche perché il processo di manipolazione può svolgersi in maniera estremamente

¹⁹⁵ Anzuini, Alessio; Pisano, Elena; Rossi, Luca; Sanelli, Alessandra; Tosti, Enrico; Zangari, Ernesto. "Clever planning or unfair play? Exploring the economic and statistical impacts of tax avoidance by multinationals", p.16

¹⁹⁶ Sui metodi di Profit Shifting delle imprese cfr. Anzuini, Alessio; Pisano, Elena; Rossi, Luca; Sanelli, Alessandra; Tosti, Enrico; Zangari, Ernesto. "Clever planning or unfair play? Exploring the economic and statistical impacts of tax avoidance by multinationals", pp. 6-15

¹⁹⁷ Per un'analisi più completa sul *Transfer pricing* cfr. Tanzi, Vito. *Globalizzazione e sistemi fiscali*, pp. 36 e seguenti

¹⁹⁸ Anzuini, Alessio; Pisano, Elena; Rossi, Luca; Sanelli, Alessandra; Tosti, Enrico; Zangari, Ernesto. "Clever planning or unfair play? Exploring the economic and statistical impacts of tax avoidance by multinationals", p.8

criptica per i beni immateriali e i servizi che, per loro stessa natura, sono più difficili da valutare¹⁹⁹.

Un'ulteriore canale di *Profit shifting* concerne la localizzazione strategica degli asset immateriali come i marchi, i brevetti, il *copyright* e così via nei Paesi a tassazione più bassa o caratterizzati da regimi fiscali favorevoli circa i redditi concernenti questo tipo di attività²⁰⁰. Parliamo più in generale della proprietà intellettuale (*Intellectual Properties – Ips*). Di solito, le imprese multinazionali svolgono le attività di Ricerca e Sviluppo (R&S) sul territorio del proprio Stato di origine ma trasferiscono i diritti di proprietà intellettuale, che possono essere spostati con facilità essendo intangibili, nelle giurisdizioni con regimi preferenziali²⁰¹.

Anche la manipolazione della struttura finanziaria del gruppo può essere considerata una strategia di BEPS²⁰². Essa consiste nello spostamento del debito (*debt shifting*) e più precisamente nella “propensione a allocare capitale in paesi a bassa tassazione e finanziare affiliati in paesi ad alta tassazione attraverso prestiti infragruppo al fine di beneficiare della deducibilità degli interessi passivi”²⁰³.

¹⁹⁹ Anzuini, Alessio; Pisano, Elena; Rossi, Luca; Sanelli, Alessandra; Tosti, Enrico; Zangari, Ernesto. “Clever planning or unfair play? Exploring the economic and statistical impacts of tax avoidance by multinationals”, p.8

²⁰⁰ Per un'analisi più completa sulla localizzazione strategica degli asset immateriali cfr. di Matteo, Letizia. “I beni immateriali tra pianificazione fiscale aggressiva e strumenti di contrasto”, *Il Nuovo Diritto delle Società – Giappichelli*, fascicolo 5, 2021, https://www.nuovodirittodellesocieta.it/Article/Archive/index_html?ida=801&idn=145&idi=-1&idu=-1

²⁰¹ Anzuini, Alessio; Pisano, Elena; Rossi, Luca; Sanelli, Alessandra; Tosti, Enrico; Zangari, Ernesto. “Clever planning or unfair play? Exploring the economic and statistical impacts of tax avoidance by multinationals”, pp.8-9

²⁰² Per un'analisi più completa sulla manipolazione della struttura finanziaria del gruppo cfr. “Struttura del capitale e gestione degli utili: come evitare la manipolazione della struttura del capitale e le irregolarità contabili”, in *FasterCapital*, <https://fastercapital.com/it/contenuto/Struttura-del-capitale-e-gestione-degli-utili--come-evitare-la-manipolazione-della-struttura-del-capitale-e-le-irregolarita-contabili.html>

²⁰³ Anzuini, Alessio; Pisano, Elena; Rossi, Luca; Sanelli, Alessandra; Tosti, Enrico; Zangari, Ernesto. “Clever planning or unfair play? Exploring the economic and statistical impacts of tax avoidance by multinationals”, p.5

Il cosiddetto *Aggressive Tax Planning* può inoltre riguardare regole fiscali concernenti i flussi di reddito transfrontalieri, più nello specifico il reddito passivo. Quando si tratta di imprese che operano nel quadro dell'Unione europea, queste strategie spesso fanno leva su Direttive europee sui trasferimenti infragruppo (*Parent-Subsidiaries, Interest and Royalties*) e molto spesso ricorrono alle cosiddette *Special Purpose Entities*, cioè entità speciali, altrimenti dette “*contuits*”, “*shell*” o “*mailboxes*” che vengono utilizzate come “ponti fiscali” al fine di deviare i flussi di reddito e ridurre in questo modo la tassazione²⁰⁴. Questo modello di *Aggressive Tax Planning* si trova per esempio nel cosiddetto “*Double Irish with Dutch Sandwich*”²⁰⁵, utilizzato anche dallo stesso Google.

Ulteriori metodi di elusione fiscale da parte delle multinazionali prevedono la creazione di “entità apolidi”, vale a dire società che dal punto di vista fiscale non risultano residenti in nessuno stato dal momento che si avvantaggiano delle incongruenze circa la definizione della *Corporate tax residence* tra i diversi paesi²⁰⁶. Oppure, soprattutto negli Stati Uniti, una strategia diffusa consiste nell'inversione dei ruoli societari all'interno del gruppo, la cosiddetta “*Corporate tax inversion*”²⁰⁷.

Emerge dunque come le strategie di elusione fiscale, utilizzate da parte delle Corporation, siano non solo numerose ma particolarmente criptiche e difficilmente controllabili. Quello che rileva, ai fini del nostro lavoro, è che questo fenomeno può avere delle ripercussioni importanti a livello globale, sia in termini di *fairness*, sia dal punto di vista dell'equilibrio del sistema economico. Infatti, non solo l'arbitraggio fiscale delle multinazionali solleva degli interrogativi significativi per quanto riguarda

²⁰⁴ Anzuini, Alessio; Pisano, Elena; Rossi, Luca; Sanelli, Alessandra; Tosti, Enrico; Zangari, Ernesto. “Clever planning or unfair play? Exploring the economic and statistical impacts of tax avoidance by multinationals”, p.9

²⁰⁵ Per un'analisi più completa sul *Double irish Dutch Sandwich* cfr. Capecchi, Emiliano. “*Double irish Dutch Sandwich*”, Starting Finance, 2018, <https://startingfinance.com/approfondimenti/double-irish-with-dutch-sallndwich/>

²⁰⁶ Anzuini, Alessio; Pisano, Elena; Rossi, Luca; Sanelli, Alessandra; Tosti, Enrico; Zangari, Ernesto. “Clever planning or unfair play? Exploring the economic and statistical impacts of tax avoidance by multinationals”, p.9-10

²⁰⁷ Per un'analisi più completa cfr. Goldberg, Martin A.; Mohs, James N.; Shrestha, Rajendra. “Current Trends in Corporate Tax Inversions”, in Accounting Faculty Publications – University of New Haven, vol. 15, n.1, 2023

l'etica e la giustizia, dal momento che le stime dimostrano che queste imprese pagano meno tasse rispetto a quelle domestiche, ma provoca anche delle distorsioni che non dobbiamo sottovalutare. In primis, per quanto riguarda i meccanismi di concorrenza tra le imprese; infatti, le multinazionali, per avvantaggiarsi nel mercato, potrebbero in un primo momento abbassare i prezzi, danneggiando le imprese locali, e aumentarli successivamente, provocando anche delle perdite di efficienza. In secondo luogo, tale fenomeno può comportare anche distorsioni per quanto riguarda le decisioni di investimento dal momento che, considerando i metodi di pianificazione fiscale aggressiva, aumenta la tendenza ad investire in imprese e ambiti che attuano strategie di evasione fiscale²⁰⁸.

Un effetto importante, accennato già all'inizio, riguarda la concorrenza fiscale tra gli Stati. Le scelte di politica fiscale dei governi sono infatti sempre più condizionate da una corsa al ribasso, la cosiddetta *race to bottom*²⁰⁹. Oltre alla limitata libertà dei governi, ciò ha il potenziale di innescare forti pressioni sul bilancio pubblico, con una riduzione della spesa pubblica e conseguentemente della *supply* di beni pubblici o, ancora, “uno spostamento del mix fiscale verso fattori di produzione relativamente meno mobili (come il lavoro), con implicazioni significative sull'efficienza e l'equità del sistema fiscale”²¹⁰. In particolare, la concorrenza fiscale tra gli Stati può presentarsi sotto forma di due modalità differenti. La prima consiste nell'attrarre profitti, i cosiddetti “*paper profits*”, e le basi imponibili legate principalmente ad attività e beni immateriali e si traduce in una riduzione delle aliquote fiscali nominali, dell'aliquota dell'imposta di base sulle società, di alcune aliquote che si applicano a determinate componenti del reddito. La seconda invece tende ad attrarre investimenti reali, il

²⁰⁸ Per un'analisi più complessa circa le distorsioni del meccanismo di concorrenza e le decisioni di investimento cfr. Anzuini, Alessio; Pisano, Elena; Rossi, Luca; Sanelli, Alessandra; Tosti, Enrico; Zangari, Ernesto. “Clever planning or unfair play? Exploring the economic and statistical impacts of tax avoidance by multinationals”, p.9

²⁰⁹ Per un'analisi più complessa su questo tema cfr. Troeger, Vera. “Tax Competition and the Myth of the Race to the Bottom. Why Governments Still Tax Capital”, in *The CAGE (Competitive Advantage in the Global Economy) – Chatha, House Series*, n.4, febbraio 2013

²¹⁰ Anzuini, Alessio; Pisano, Elena; Rossi, Luca; Sanelli, Alessandra; Tosti, Enrico; Zangari, Ernesto. “Clever planning or unfair play? Exploring the economic and statistical impacts of tax avoidance by multinationals”, p.10

cosiddetto *productive capital*, e può comportare una riduzione delle aliquote nominali e anche norme più favorevoli per calcolare la base imponibile²¹¹. È questo il caso dell'Irlanda che, secondo i dati del 2019 raccolti dall'OCSE, si annovera la quota più alta di Investimenti diretti esteri (96,8%)²¹². Infatti, in paesi di piccole dimensioni, nonostante le agevolazioni fiscali e dunque le entrate minori, gli investimenti diretti esteri possono portare molti benefici dal momento che generalmente si traducono in un aumento dell'occupazione²¹³.

Tutto questo ha come primo effetto quello della perdita di entrate fiscali per gli stati. Più nello specifico, la dimensione delle entrate derivanti dell'imposta sul reddito delle società (CIT) in relazione al Prodotto interno lordo (PIL) cambia a seconda della giurisdizione e generalmente è più alta nei paesi più sviluppati²¹⁴.

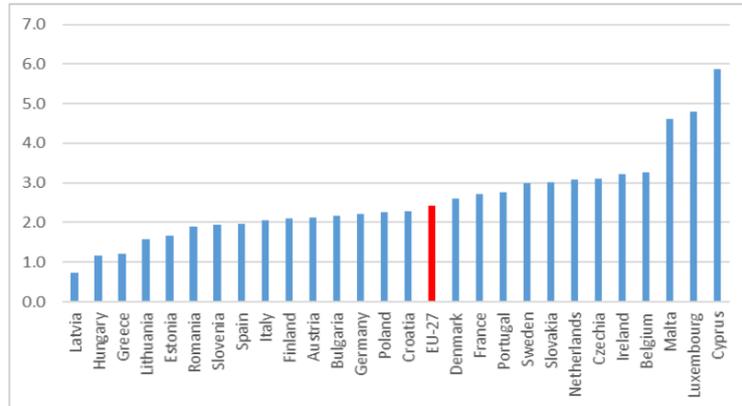
²¹¹ Per un'analisi più approfondita sulle due modalità in cui può presentarsi la concorrenza fiscale cfr. Anzuini, Alessio; Pisano, Elena; Rossi, Luca; Sanelli, Alessandra; Tosti, Enrico; Zangari, Ernesto. "Clever planning or unfair play? Exploring the economic and statistical impacts of tax avoidance by multinationals", pp.7-8

²¹² Anzuini, Alessio; Pisano, Elena; Rossi, Luca; Sanelli, Alessandra; Tosti, Enrico; Zangari, Ernesto. "Clever planning or unfair play? Exploring the economic and statistical impacts of tax avoidance by multinationals". *Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers) Banca d'Italia*, n.799, 2023, p.32

²¹³ Per un'analisi più approfondita sull'Irlanda cfr. Tanzi, Vito. *Globalizzazione e sistemi fiscali*, p.36

²¹⁴ Anzuini, Alessio; Pisano, Elena; Rossi, Luca; Sanelli, Alessandra; Tosti, Enrico; Zangari, Ernesto. "Clever planning or unfair play? Exploring the economic and statistical impacts of tax avoidance by multinationals", p.10

Figura 5



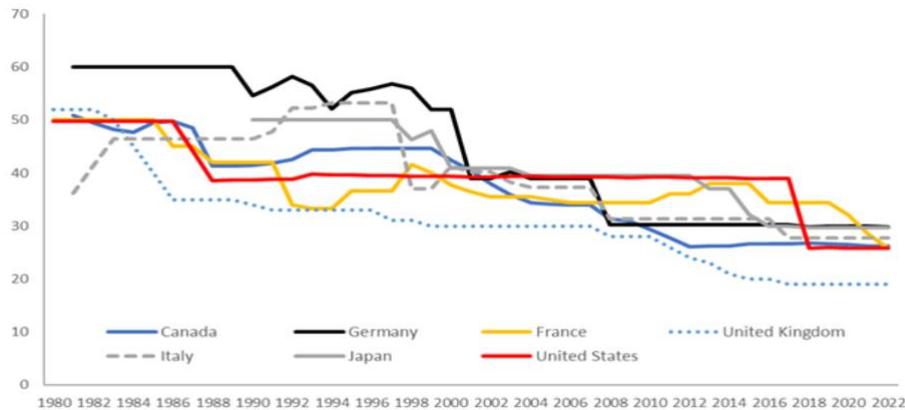
Imposta sul reddito delle società (CIT) in relazione al PIL nei 27 paesi dell'UE (2020) – European Commission, Data on Taxation (last update June 2022)

Come mostra la Figura 5, in relazione ai paesi europei, emerge un certo livello di variabilità, soprattutto a proposito delle chiare anomalie riscontrabili nei valori concernenti Lussemburgo, Malta e Cipro, paradisi fiscali, come analizzeremo a breve.

Una delle conseguenze della corsa al ribasso di cui abbiamo parlato prima è stata la drastica riduzione delle aliquote obbligatorie CIT (*CIT statutory rates*)²¹⁵. In particolare, secondo i dati riportati dalla Banca d'Italia, tra il 1980 e il 2022 il tasso medio CIT è diminuito, a livello mondiale, dal 40,1% al 23,4%. Dalla figura 6, che mostra i dati relativi ai paesi del G7, emerge infatti un *trend* discendente.

²¹⁵ Anzuini, Alessio; Pisano, Elena; Rossi, Luca; Sanelli, Alessandra; Tosti, Enrico; Zangari, Ernesto. “Clever planning or unfair play? Exploring the economic and statistical impacts of tax avoidance by multinationals”, p.10

Figura 6



Source: Tax Foundation, *Corporate tax rates around the world*.

Aliquota d'imposta sul reddito d'impresa (Statutory corporate income tax rates) nei paesi del G7 tra il 1980 e il 2022 – Tax Foundation, *Corporate tax rates around the world*

Sempre riferendoci alle analisi svolte dalla Banca d'Italia, si stima che, da una prospettiva globale, le perdite di entrate annuali per gli stati vadano da \$ 49 (0,07% del PIL) a \$ 500-640 miliardi (0,6% -0,8% del PIL). Negli Stati Uniti, da circa \$ 45 a \$ 93 miliardi (0,2% -0,5% del PIL) e per l'Italia da 1 a 5 miliardi di euro (0,05% -0,3% del PIL).²¹⁶ In ogni caso, da recenti studi, emerge che questo fenomeno sia concentrato tra le multinazionali più grandi per dimensioni.

Le aree grigie dei paradisi fiscali

Secondo le stime degli studiosi, che non sono però supportate da dati empirici precisi, più della metà delle attività finanziarie e commerciali, a livello mondiale, vede coinvolti i paradisi fiscali²¹⁷. Definire con esattezza un paradiso fiscale non è semplice e

²¹⁶ Anzuini, Alessio; Pisano, Elena; Rossi, Luca; Sanelli, Alessandra; Tosti, Enrico; Zangari, Ernesto. "Clever planning or unfair play? Exploring the economic and statistical impacts of tax avoidance by multinationals", p.37

²¹⁷ Shaxson, Nicholas. *Le isole del tesoro: Viaggio nei paradisi fiscali dove è nascosto il tesoro della globalizzazione*. Milano: Feltrinelli, 2014, p. 12

la letteratura non è univoca a tal proposito; il britannico Nicholas Shaxson ne dà una definizione piuttosto ampia: “luogo che cerca di attrarre le imprese offrendo strutture politicamente stabili per aiutare le persone fisiche o giuridiche ad aggirare le norme, le leggi e i regolamenti di altre giurisdizioni”²¹⁸. In realtà il termine stesso di paradiso fiscale tende ad essere riduttivo, dal momento che questi luoghi non soltanto offrono delle agevolazioni dal punto di vista fiscale ma definiscono un ambiente occulto e deregolamentato dal punto di vista finanziario. “Si tratta”, sostiene Giuseppe Di Gaspare, “di una articolata strategia di costruzione giuridica dell’occultamento, affidata all’innovazione e alla competizione giuridica e fiscale tra i vari isolotti offshore, gestita dalle banche globali e le piazze finanziarie del meta-mercato dove i capitali in transito verranno reinvestiti”²¹⁹.

Sempre Nicholas Shaxson definisce una serie di caratteristiche peculiari dei paradisi fiscali, che possiamo così riassumere: segretezza e rifiuto di cooperazione con giurisdizioni diverse a proposito dello scambio di informazioni; basso o nullo livello di imposizione fiscale; separazione netta tra l’economia interna e i servizi offshore offerti; assoggettamento della politica locale agli interessi dei servizi finanziari e dunque l’eliminazione di qualsiasi opposizione al modello operativo dell’offshore²²⁰

In particolare, gli ultimi due punti richiedono un ulteriore approfondimento. In primo luogo è importante sottolineare che i servizi offerti dai centri *offshore* sono per i non residenti, dunque è possibile che un paradiso fiscale disponga per i non residenti un’aliquota di imposta quasi nulla ma tassi in maniera regolare i residenti; per quanto riguarda l’ultimo aspetto, bisogna inoltre evidenziare come la politica non intervenga mai per porre degli ostacoli allo svolgimento di tali attività finanziarie²²¹. “Questo sviamento della politica produce uno dei grandi paradossi dell’offshore: queste zone di

²¹⁸Shaxson, Nicholas. *Le isole del tesoro*, p. 13

²¹⁹ Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, p.207

²²⁰ Shaxson, Nicholas. *Le isole del tesoro*, pp. 14 e seguenti

²²¹ Per una più completa analisi circa questi due fenomeni cfr. Shaxson, Nicholas. *Le isole del tesoro*, pp. 13-15

ultraliberismo sono spesso luoghi fortemente repressivi, dove il dissenso non è tollerato”²²².

Si stima che, globalmente, ci siano all’incirca sessanta giurisdizioni *offshore*, che è possibile, per comodità di analisi, dividere in quattro gruppi²²³. Il primo concerne i paradisi fiscali europei tra cui è dovere citare Lussemburgo e i Paesi Bassi, oltre che, sebbene in misura minore, l’Austria, il Belgio, il Liechtenstein e il principato di Monaco²²⁴. Il secondo gruppo, che è anche il più ampio, fa capo alla City di Londra e si sviluppa in un sistema altamente stratificato e articolato²²⁵; il terzo ha il suo fulcro negli Stati Uniti²²⁶, mentre il quarto fa riferimento a esperienze non catalogabili e anche non particolarmente di successo, come la Somalia e l’Uruguay. In ogni caso, si tratta di realtà estremamente diversificate tra loro e spesso anche in competizione reciproca.

Per quanto riguarda invece il fronte della legalità, è stato sottolineato come i servizi offerti da questi centri oscillino da un capo all’altro in un’area grigia che è difficilmente identificabile; mentre, dal punto di vista giuridico, l’evasione fiscale rappresenta un reato, l’elusione fiscale è una pratica legale che si serve di diverse strategie²²⁷, come quelle elencate nella sezione superiore. Tuttavia, come sottolineato dall’ex cancelliere britannico Denis Healey, “la distinzione tra l’elusione e l’evasione fiscale è spesso quanto il muro di una prigione”²²⁸ e non è semplice tracciarne i confini, soprattutto perché, come afferma Nicholas Shaxson “le giurisdizioni segrete trasformano ciò che è tecnicamente legale ma scorretto in qualcosa che è percepito come legittimo”²²⁹. Inoltre, un altro aspetto da considerare concerne la cosiddetta doppia imposizione. Infatti, se da un lato i centri *offshore* riescono ad aiutare le imprese

²²² Shaxson, Nicholas. *Le isole del tesoro*, p. 14

²²³ Classificazione riportata da Nicholas Shaxson. *Le isole del tesoro*, p.20

²²⁴ Per una più completa analisi del primo gruppo cfr. *Le isole del tesoro*, p.20

²²⁵ Per una più completa analisi del secondo gruppo cfr. *Le isole del tesoro*, pp.20-25

²²⁶ Per una più completa analisi del terzo gruppo cfr. *Le isole del tesoro*, pp.25-28

²²⁷ Per una più completa su “evasione fiscale, elusione fiscale e abuso del diritto” cfr. Boria, Petro. *L’evasione fiscale. Ricerca su natura giuridica e dimensione quantitativa*, Sapienza Università editrice, 2022, pp. 51-77

²²⁸ Shaxson, Nicholas. *Le isole del tesoro*, p. 32

²²⁹ Shaxson, Nicholas. *Le isole del tesoro*, p. 32

a non essere tassate due volte in relazione allo stesso reddito, dall'altro il risultato che ne consegue è che l'impresa non viene tassata affatto²³⁰.

Va in oltre tenuto in considerazione che molto spesso in questi spazi grigi si installano anche attività criminali, come quelle dei terroristi²³¹ o per esempio dei narcotrafficienti colombiani a Panama²³². Le isole Cayman sono note per esempio sia per ospitare le società veicolo coinvolte nei processi di cartolarizzazione, sia per l'azione degli *hedge funds* che intendono sottrarsi ai propri doveri fiscali²³³. In particolare, facendo riferimento ad uno studio del Global Financial Integrity (Gfi)²³⁴, i flussi finanziari illeciti sono stati divisi in tre gruppi: quelli legati a attività criminali come narcotraffico o contraffazione (circa un terzo del totale), a fenomeni di corruzione (circa il 3% del totale), a transazioni commerciali transfrontaliere (circa i due terzi del totale). Ne consegue che, dal momento che i criminali fanno ricorso agli stessi canali che utilizzano le imprese, sarà impossibile sconfiggere la criminalità nel suo insieme senza andare ad attaccare tutto il meccanismo che c'è alle spalle. Come ricorda sempre Nicholas Shaxson “la regolamentazione finanziaria e l'intero armamento offshore “sono due rotaie di uno stesso binario che attraversa il sistema finanziario internazionale”. Non si può affrontare uno senza affrontarli tutti”²³⁵.

È dunque il mondo finanziario a tenere le redini del gioco²³⁶. Come messo in evidenza da Giuseppe Di Gaspare, “i centri offshore, permettendo di installare holding

²³⁰ Per una più completa analisi su questo tema cfr. *Le isole del tesoro*, p.32

²³¹ Per una più completa analisi sul legame tra paradisi fiscali e terrorismo cfr. Bernabale, Andrea. “Riciclaggio, finanziamento al terrorismo e paradisi fiscali”, in *Antiriciclaggio & Compliance – Rivista italiana dell'antiriciclaggio*, 2020, <https://www.antiriciclaggiocompliance.it/riciclaggio-finanziamento-al-terrorismo-e-paradisi-fiscali/>

²³² Per una più completa analisi sul legame tra paradisi fiscali e narcotraffico cfr. Innocenti, Piero. Paradisi fiscali e narcotraffico, in *Antimafia Duemila*, <https://www.antimafiaduemila.com/home/terzo-millennio/232-crisi/42305-paradisi-fiscali-e-narcotraffico.html>

²³³ Shaxson, Nicholas. *Le isole del tesoro*, p. 32

²³⁴ D. Kar, D. Cartwright Smith, *Illicit Financial Flows from Developing Countries 2002-2006*, Global Financial Integrity, Washington, 2008

²³⁵ Shaxson, Nicholas. *Le isole del tesoro*, p. 38

²³⁶ Per una più completa analisi sul legame tra i flussi finanziari del “meta-mercato” e i centri offshore cfr. Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, pp. 207-209

finanziarie e di gestire gli affari nella più totale oscurità (JZ, 2005, 41), hanno consolidato ti fatto l'unità del meta-mercato"²³⁷ in un sistema estremamente ramificato e opaco in cui a trarre vantaggio sono i giganti dell'*investment banking*, che finiscono per convogliare nel mercato i flussi legali e quelli offshore, di cui però si perdono le tracce²³⁸. Va a questo punto sottolineato che la crisi del 2008 ha visto, nei centri offshore, uno dei suoi elementi propulsivi; non solo queste piazze finanziarie hanno favorito una crescita massiccia delle operazioni e degli operatori finanziari ma hanno, portando alla competizione le piazze finanziarie ufficiali, spinto verso un sistema sempre più deregolamentato²³⁹. Anche perché, proprio facendo leva sui centri *offshore*, il mondo finanziario esercita una forte pressione sui sistemi politici, soprattutto quello statunitense, premendo per una tassazione più bassa. Questo si intreccia e a sua volta alimenta il fenomeno descritto in precedenza della cosiddetta *race to bottom*.

Negli ultimi anni la Commissione europea sta svolgendo sempre più insistentemente delle analisi volte a valutare le azioni di *Ruling* fiscale, vale a dire accordi fiscali preventivi tra le imprese e determinate giurisdizioni, al fine di controllarne la liceità²⁴⁰. Nel 2015 per esempio è giunta alla conclusione che dei vantaggi fiscali erano stati concessi alle società Fiat e Starbucks dal Lussemburgo e dai Paesi Bassi²⁴¹; mentre, nel 2016 l'Irlanda è finita sul tavolo degli imputati a causa di aiuti di stato di 13 miliardi di euro concessi alla Apple e considerati illegali²⁴². In

²³⁷ Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, p.208

²³⁸ Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, p.209

²³⁹ Sul legame tra i centri offshore e la crisi finanziaria del 2008 cfr. *Le isole del tesoro* pp. 40-42 e *Teoria e critica*, pp.207-209

²⁴⁰ Per un'analisi più completa sul *Ruling* fiscale nell'Unione europea cfr. Caianiello, Vincenzo. "La pianificazione fiscale europea: il Tax ruling e il d.lgs. n. 32/2017, aggiornato al 23/05/2017, <https://www.iusinitinere.it/la-pianificazione-fiscale-europea-tax-ruling-d-lgs-n-322017-2959>

²⁴¹ Per un'analisi più completa sui casi Fiat e Starbucks cfr. Commissione Europea, "La commissione decide: i vantaggi fiscali selettivi concessi a Fiat in Lussemburgo e a Starbucks nei Paesi Bassi sono illegali ai sensi delle norme UE sugli aiuti di Stato", aggiornato al 21/10/2015, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/it/IP_15_5880

²⁴² Per un'analisi più completa sul caso Apple-Irlanda cfr. Commissione Europea, "Aiuti di stato: l'Irlanda ha concesso ad Apple vantaggi fiscali illegali per un totale di 13 miliardi di

particolare, gli esiti di un'indagine iniziata nel 2014 hanno portato l'autorità Antitrust europea a comminare, alla società Amazon, una multa da 250 milioni di euro per l'accordo fiscale che era stato concluso nel 2013 tra la Big tech e il Lussemburgo²⁴³. La Commissaria europea sulla Concorrenza, Margrethe Vestager ha a questo proposito affermato che: "Il Lussemburgo ha concesso ad Amazon vantaggi fiscali illegali, con il risultato che quasi tre quarti degli utili della società non sono stati tassati. In altre parole, è stato concesso ad Amazon di pagare quattro volte meno imposte rispetto ad altre imprese locali soggette alle stesse regole. Ciò è illegale ai sensi delle norme UE sugli aiuti di Stato. Gli Stati membri non possono concedere a multinazionali vantaggi fiscali selettivi che non concedono ad altre imprese"²⁴⁴. In particolare, attraverso il *ruling fiscale*, Amazon è riuscita a trasferire gli utili tra due filiali della stessa e ad autorizzare il pagamento di una *royalty* il cui importo era irrealistico. Le due sussidiarie sono rispettivamente Amazon EU e Amazon Europe Holding Technologies. La prima in particolare è una società di gestione con sede fiscale in Lussemburgo tramite cui Amazon registra le vendite e gli utili conseguiti in Europa nel piccolo paradiso fiscale lussemburghese²⁴⁵.

euro", aggiornato al 30/08/2016,
https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/it/IP_16_2923

²⁴³ Per un'analisi più completa sul caso Amazon-Lussemburgo cfr. Commissione Europea, "Aiuti di Stato: il Lussemburgo ha concesso ad Amazon vantaggi fiscali illegali per circa 250 milioni di euro", aggiornato al 04/10/2017,
https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/it/IP_17_3701

²⁴⁴ Commissione europea, "Aiuti di stato: il Lussemburgo ha concesso ad Amazon vantaggi fiscali illegali per circa 250 milioni di euro, aggiornato al 04/10/2024",
https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/it/IP_17_3701

²⁴⁵ Per un'analisi più completa sulle due sussidiarie di Amazon cfr. Commissione europea, "Aiuti di stato: il Lussemburgo ha concesso ad Amazon vantaggi fiscali illegali per circa 250 milioni di euro", aggiornato al 04/10/2024,
https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/it/IP_17_3701

2.2.3. L'arbitraggio contrattuale e regolatorio

L'espressione arbitraggio contrattuale e regolatorio fa riferimento alla tendenza, dei soggetti privati, di avvantaggiarsi delle diversità degli ordinamenti giuridici, anche in relazione alle controversie giudiziarie²⁴⁶. Secondo quanto affermato da Larry Catà Backer: “*Any enterprise that can disperse its assets among a large enough number of regulatory units will transform the relationship between regulator and enterprise. For the traditional relationship that is both singular and hierarchical, globalization permits the enterprise to treat regulation as another factor in the production of wealth*”²⁴⁷.

Quello che emerge dalla lettura di questo breve passo è che persino l'elemento regolativo può essere sottoposto a valutazioni di tipo economico. Come sottolinea Matteo M. Winkler, si finisce per guardare alla legge come a qualcosa di quantificabile e negoziabile e dunque oggetto di scambio, da qui le numerose espressioni come “*law as a price*”, “*law as a product*” o “*law as a cost*”²⁴⁸. Ne consegue che, rispondendo ad una logica puramente economica, le multinazionali, quando si tratterà di dover effettuare delle scelte circa la regolazione pubblica e le normative applicabili al contratto, ricorreranno a una comparazione tra i diversi sistemi giuridici “al fine di scoprire i mix regolativi relativamente [...] capaci di minimizzare il costo del capitale”²⁴⁹.

Dunque, ragionando secondo il paradigma della domanda e dell'offerta, l'impresa privata si pone sul lato della domanda e, grazie alla mobilità, compie delle valutazioni costi/benefici circa l'ordinamento che più si confà alle proprie esigenze di

²⁴⁶ Per una definizione di arbitraggio regolatorio cfr. Winkler, Matteo. *Imprese multinazionali e ordinamento internazionale*, pp.28 e seguenti

²⁴⁷ Backer, Larry Catà. “The Autonomous Global Enterprise: On The Role of Organizational Law Beyond Assets Partitioning and Legal Personality”. *Tulsa Law Journal*, vol. 41, 2006, p. 21

²⁴⁸ Winkler, Matteo. *Imprese multinazionali e ordinamento internazionale*, p.29

²⁴⁹ Winkler, Matteo. *Imprese multinazionali e ordinamento internazionale*, p.2

massimizzazione del capitale. In poche parole, così come i consumatori possono scegliere di acquistare beni o servizi in paesi terzi in cui otterrebbero vantaggi maggiori, così l'impresa multinazionale decide di insediarsi laddove l'ordinamento arreca più benefici²⁵⁰.

Tali dinamiche sono espressione delle trasformazioni che la globalizzazione ha prodotto sul diritto, come analizzato nella sezione precedente.

Come esempio di arbitraggio contrattuale citiamo il caso della Corte di giustizia dell'Unione europea *Für Konsumenteninformation (VKI) c. Amazon EU Sàrl*²⁵¹. Si tratta di una controversia sorta in relazione alla definizione della legge applicabile nei contratti inerenti il commercio elettronico. In particolare, la Verein für Konsumenteninformation (VKI), associazione per l'informazione dei consumatori austriaca, ha citato in giudizio Amazon. Quest'ultima, attraverso la sua filiale Amazon EU, operativa in Europa, rivolgendosi ai consumatori austriaci, aveva dichiarato, nelle condizioni generali di contratto, di non riconoscere clausole «difformi apposte dal cliente»²⁵². Di conseguenza l'associazione VKI ha dato avvio a un'azione collettiva e ha chiesto un'ingiunzione sull'uso di tali clausole. Si tratta di un chiaro caso di arbitraggio contrattuale messo in atto dalla *Big Tech* operante nel commercio elettronico e ciò è riscontrabile dalla presenza di una previsione unilaterale sull'applicazione, ai rapporti contrattuali, della legge di un determinato stato membro, differente rispetto a quella dello Stato in cui si risiede l'acquirente²⁵³.

²⁵⁰ Per un'analisi più completa sul comportamento economico delle imprese nella scelta dei sistemi regolativi più favorevoli cfr. Winkler, Matteo. *Imprese multinazionali e ordinamento internazionale*, pp.20 e seguenti

²⁵¹ Si tratta di un caso di rinvio pregiudiziale presentato dinanzi alla Corte di Giustizia dell'Unione europea da parte dell'Oberster Gerichtshof, l'ultima corte d'appello in Austria in materia civile o penale. Per un'analisi della sentenza si rimanda alla lettura del testo integrale <https://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=it&td=ALL&num=C-191/15>

²⁵² Si rimanda alla lettura della sentenza, <https://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=it&td=ALL&num=C-191/15>, paragrafo 3

²⁵³ Per un maggiore approfondimento sul caso cfr. Ricci, Alessandro. "La scelta della legge applicabile ai contratti di vendita stipulati con consumatori residenti in altri stati membri: il *forum shopping* di Amazon", pp.3-5

Il Forum Shopping

Sempre nell'ambito dell'arbitraggio contrattuale e regolatorio, si parla, più nello specifico, di *Forum shopping* quando, nell'ambito di una controversia transnazionale, le parti coinvolte possono scegliere di affidare la causa al foro di uno Stato piuttosto che di un altro.²⁵⁴ Esso richiede due condizioni: in primis, ci deve essere più di un giudice potenzialmente disponibile a dirimere la controversia e, in secondo luogo, gli ordinamenti giuridici devono presentare elementi di eterogeneità²⁵⁵. Nell'ambito di controversie internazionali tali presupposti sono generalmente soddisfatti dal momento che si tratta di cause che, per loro natura, sono caratterizzate da collegamenti con più di un paese. Collegamenti che possono essere prettamente territoriali, quando l'attività di una impresa e i suoi effetti coinvolgono il territorio di più stati, o basati su rapporti giuridici tra un paese e gli attori interessati, come per l'istituto della cittadinanza²⁵⁶.

L'evoluzione di questa pratica può essere fatta risalire a tre cambiamenti decisivi nell'ambito del giudizio internazionale, sia sul lato dell'offerta che su quello della domanda²⁵⁷. Per quanto concerne l'offerta, un primo importante elemento da tenere in considerazione riguarda la proliferazione e dunque l'aumento del numero di corti e tribunali²⁵⁸. Ancora, un'ulteriore aspetto da sottolineare riguarda la diffusione del modello della giurisdizione "automatica", termine con cui intendiamo il consenso intrinseco ad una determinata giurisdizione per la risoluzione delle controversie²⁵⁹. In questo modo, le parti non agiscono più in modo congiunto ma possono unilateralmente ricorrere al giudizio. Inoltre, l'anticipazione del consenso elimina il diritto dei singoli Stati di opporsi alla giurisdizione in caso di controversie.

²⁵⁴ Enciclopedia Treccani on line – Dizionario di Economia e finanza (2012), Forum Shopping, [https://www.treccani.it/enciclopedia/forum-shopping_\(Dizionario-di-Economia-e-Finanza\)/](https://www.treccani.it/enciclopedia/forum-shopping_(Dizionario-di-Economia-e-Finanza)/)

²⁵⁵ Whytock, Christopher A. "The Evolving Forum Shopping System", in *Cornell Law Review*, vol. 96, articolo 8, marzo 2011, p. 486

²⁵⁶ Per un'analisi più completa cfr. "The Evolving Forum Shopping System", pp. 486 e seguenti

²⁵⁷ Per un'analisi più completa cfr. Salles, Luiz Eduardo. *Forum Shopping in International Adjudication. The Role of Preliminary Objections*. Cambridge: Cambridge University Press, 2014, pp. 16-56

²⁵⁸ Salles, Luiz Eduardo. *Forum Shopping in International Adjudication*, pp. 18-21

²⁵⁹ Salles, Luiz Eduardo. *Forum Shopping in International Adjudication*, pp. 21-23

Per quanto riguarda il lato della domanda invece, emerge come siano sempre più i privati a ricorrere al giudizio internazionale²⁶⁰, è questo si ricollega nuovamente alle trasformazioni che si sono sviluppate nel diritto circa il ruolo dell'autonomia privata.

Dunque la presenza di un maggior numero di corti giudiziarie, lo sviluppo della giurisdizione automatica, nonché la tendenza dei privati a farne sempre più ricorso hanno portato ad una intensificazione del fenomeno del *Forum Shopping*, al punto che sia il metodo di risoluzione delle controversie (il giudizio) sia il particolare organo giudicante possono essere influenzati da strategie messe in atto unilateralmente da una delle parti.²⁶¹

In questo modo, effettuando un confronto tra le diverse giurisdizioni, un'impresa multinazionale può decidere il foro in cui perseguire la propria causa. Guardando al fenomeno secondo la logica della scelta razionale, sarà portato a scegliere la giurisdizione in cui il valore atteso del successo della causa è maggiore secondo le norme sostanziali e procedurali di un determinato sistema legale²⁶². Tuttavia, accanto a questi aspetti, bisogna anche considerare le aspettative circa le decisioni di accesso ai tribunali e le decisioni di scelta della legge²⁶³. In entrambi i casi sono i tribunali a svolgere delle valutazioni. Nelle decisioni di accesso ai tribunali, essi valutano se accogliere o meno le richieste di un attore, mentre nel secondo caso decidono se ricorrere all'applicazione del diritto sostanziale del proprio ordinamento giuridico oppure di uno straniero. Ad esempio, se un attore presenta una richiesta ad un tribunale statunitense perché preferisce la legge sostanziale di quell'ordinamento, anche se la corte straniera prende una decisione favorevole di accesso al tribunale, a meno che la corte non applichi la legge statunitense rispetto a quella di un altro paese, l'attore non trarrà alcun vantaggio.

Al di là di questi aspetti procedurali, è importante sottolineare come la pratica del forum shopping sia una questione piuttosto controversa. Se da un lato, è possibile

²⁶⁰ Salles, Luiz Eduardo. *Forum Shopping in International Adjudication*, pp. 23-27

²⁶¹ Per una più approfondita analisi cfr. Salles, Luiz Eduardo. *Forum Shopping in International Adjudication*, pp. 16-56

²⁶² Whytock, Christopher A. "The Evolving Forum Shopping System", pp-486-487

²⁶³ Per un'analisi più completa circa le decisioni di accesso ai tribunali e di scelta della legge cfr. "The Evolving Forum Shopping System", pp. 487-488

farvi ricorso al fine, per esempio, di ottenere un risarcimento maggiore o una decisione giudiziaria più rapida e ed efficiente, tuttavia viene spesso utilizzato come un abuso del sistema legale²⁶⁴.

Il carattere controverso di questa pratica emerge anche dalle diverse scuole di pensiero circa la sua appropriatezza e legittimità²⁶⁵. Ad esempio, il professore universitario Friedrich Juenger osserva che “counsel, judges and academicians employ the term ‘forum shopping’ to reproach a litigant who, in their opinion, *unfairly* [emphasis added] exploits jurisdictional or venue rules to affect the outcome of a lawsuit”²⁶⁶. Allo stesso modo lo studioso Richard Maloy sottolinea che si tratta dell’assunzione di un “*unfair* [emphasis added] advantage of a party in litigation.”²⁶⁷. Altri invece contestano questa percezione e sostengono che non vi sia nulla di sbagliato in questa pratica, dal momento che i litiganti non fanno altro che avvalersi delle opzioni proprie dei sistemi giurisdizionali. Secondo il loro punto di vista, per gli avvocati, aiutare i propri clienti a individuare il foro più favorevole non è poco etico, al contrario, se si rifiutassero di sfruttare tali opzioni giurisdizionali, non adempirebbero ai loro doveri nei confronti dei clienti²⁶⁸. A questo proposito citiamo le parole di Lord Simon nella sentenza della *House of Lords* britannica *The Atlantic Star*: “*Forum Shopping is a dirty word; but it is only a pejorative way of saying that, if you offer a plaintiff a choice of jurisdictions, he will naturally choose the one in which he thinks his case can be most favourably presented: this should be a matter neither for surprise nor for indignation.*”²⁶⁹

Mentre da un lato gli oppositori del forum shopping non sono in grado di spiegare esattamente cosa rende questa pratica indesiderabile o illegittima, dall’altro,

²⁶⁴ Per un’analisi più completa sul Forum Shopping quale abuso del diritto cfr. a Panzani, Luciano. “Forum shopping e abuso del diritto”, *Il nuovo diritto delle società – Giappichelli*, fascicolo 10, 2017, https://www.nuovodirittodellesocieta.it/Forum_Shopping_ed_abuso_del_diritto

²⁶⁵ Per un’analisi più completa sulle diverse scuole di pensiero sul *Forum Shopping* cfr. Petsche, Markus. “What’s Wrong with Forum Shopping – An Attempt to Identify and Assess the Real Issues of a Controversial Practice”. *International Lawyer*, vol. 45, n. 4, 2011, p. 1006-1009

²⁶⁶ Petsche, Markus. “What’s Wrong with Forum Shopping, p.1008

²⁶⁷ Petsche, Markus. “What’s Wrong with Forum Shopping, p.1008

²⁶⁸ Petsche, Markus. “What’s Wrong with Forum Shopping, p.1007

²⁶⁹ Salles, Luiz Eduardo. *Forum Shopping in International Adjudication*, p. 14

l'argomentazione avanzata dai sostenitori, secondo cui il forum shopping non può essere considerato ingiusto dal momento che la legge lo autorizza, appare piuttosto semplicistica²⁷⁰. Una terza categoria di studiosi non prende una posizione netta, ma afferma che la *fairness* o meno di questa pratica vada riscontrata nell'analisi dei casi particolari²⁷¹.

In ogni caso è indubbio che le strategie adottate dalle imprese nell'ambito del Forum Shopping sollevino importanti interrogativi di equità, legittimità, integrità del sistema²⁷², anche perché molto spesso tale pratica può portare a favorire le parti con maggiore potere negoziale e risorse finanziarie. Basta pensare al WTO. Come ha affermato Giuseppe Di Gaspare, “il WTO ha poteri giurisdizionali e nella sostanza è la sede di un arbitraggio continuo nel quale alla fine prevale chi ha maggiore resilienza e potere negoziale”²⁷³. Molti studiosi hanno infatti, a questo proposito, avanzato critiche all'Organizzazione Mondiale del Commercio definendola come un sistema volto a favorire i paesi sviluppati dal momento che le economie periferiche non hanno né le risorse né le competenze tecniche “per difendersi efficacemente o prendere l'iniziativa in controversie legali complesse e spesso di lunga durata” (Kim 2008)²⁷⁴. Ancora, gli studiosi Guzman e Simmons sostengono che ciò che impedisce ai paesi in via di sviluppo di ricorrere in maniera efficace agli strumenti per la risoluzione delle controversie disposti dal WTO non è altro che il *gap* di potere economico e l'impossibilità di sostenere ingenti costi “ in termini di rappresaglia commerciale dei confronti di partner potenti” (Guzman e Simmons 2005)²⁷⁵.

²⁷⁰ Petsche, Markus. “What’s Wrong with Forum Shopping, p.1008

²⁷¹ Per una più completa analisi sul pensiero della terza categoria di studiosi cfr. Petsche, Markus. “What’s Wrong with Forum Shopping, p.1007

²⁷² Per una più completa analisi sulle implicazioni del Forum Shopping cfr. *Forum Shopping in International Adjudication*, pp. 16-17

²⁷³ Di Gaspare, Giuseppe. “Poteri privati e Corporation nella globalizzazione”, p.14

²⁷⁴ Poletti, Arlo. “L’organizzazione mondiale del commercio e la proprietà intellettuale”, p.161

²⁷⁵ Poletti, Arlo. “L’organizzazione mondiale del commercio e la proprietà intellettuale”, p.161

2.2.4. L'arbitraggio finanziario

Dal punto di vista finanziario, l'arbitraggio è un'operazione che permette di realizzare un profitto senza che l'operatore debba affrontare alcun rischio in quanto offrono la possibilità di ottenere un profitto certo²⁷⁶; si tratta, nello specifico, di un'operazione di compravendita di uno stesso strumento finanziario (ma anche non finanziario, come una *commodity*) su mercati diversi oppure di strumenti differenti che però presentano le stesse caratteristiche di *payout*²⁷⁷. È evidente che un'operazione del genere può risultare profittevole solo se c'è una differenza di prezzo tra due strumenti quasi identici, differenza causata da un'inefficienza di tipo informativo (o normativo): questo è il requisito fondamentale affinché si presentino opportunità di questo tipo²⁷⁸. Un altro presupposto è la presenza di strumenti finanziari perfettamente sostituibili. Ciò può verificarsi qualora si considerino strumenti identici ma scambiati su mercati differenti, oppure strumenti diversi ma con lo stesso rendimento, ad esempio un paniere azioni ed un *future* che ha il medesimo paniere come sottostante; o ancora quando uno strumento può essere replicato sinteticamente (es. triangolazioni sul mercato valutario)²⁷⁹.

Noi prenderemo in esame le operazioni di compravendita di *asset* finanziari identici effettuate su piattaforme diverse. Per comprendere a pieno la natura e la rilevanza di questo fenomeno è importante riprendere il discorso circa l'evoluzione dei mercati finanziari e analizzare i meccanismi di funzionamento delle piattaforme *Over the Counter* (OTC)²⁸⁰. Parliamo di piattaforme private e completamente autoregolamentate dagli stessi operatori che, con la *dual capacity*, possono agire sia

²⁷⁶ Per un'analisi completa sul concetto di arbitraggio finanziario cfr. "Arbitraggio", *Borsa Italiana – Glossario finanziario*, <https://www.borsaitaliana.it/borsa/glossario/arbitraggio.html>

²⁷⁷ Matematica finanziaria Sapienza – nozioni introduttive, [https://web.uniroma1.it/memotef/sites/default/files/file%20lezioni/1-Sapienza Nozioni%20introduttive%202019-20%20%28mercati%2C%20of%2C%20arbitraggio%29.pdf](https://web.uniroma1.it/memotef/sites/default/files/file%20lezioni/1-Sapienza%20Nozioni%20introduttive%202019-20%20%28mercati%2C%20of%2C%20arbitraggio%29.pdf)

²⁷⁸ Matematica finanziaria Sapienza – nozioni introduttive

²⁷⁹ Matematica finanziaria Sapienza – nozioni introduttive

²⁸⁰ Per un'analisi sulla struttura e sul funzionamento dei mercati OTC cfr. Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, pp.129-131

come *dealer* che come *broker*²⁸¹. Si tratta di mercati caratterizzati dalla presenza di una barriera fisica all'ingresso. L'investitore *retail* infatti non potrebbe accedervi dal momento che è necessaria una elevata capacità finanziaria, propria dei cosiddetti investitori istituzionali, in primis le banche di investimento²⁸². Queste ultime sono una evoluzione delle società di brokeraggio che, tra gli anni Settanta e Ottanta, avevano svolto attività di intermediazione finanziaria²⁸³. È in questo contesto che nascono i giganti del mondo finanziario come Bear Stearns, Lehman Brothers, Goldman Sachs, Morgan Stanley e Merrill Lynch e che, con la deregolamentazione introdotta negli anni 2000, si trasformeranno nelle grandi *holding* o conglomerate finanziarie²⁸⁴.

Dunque la gestione della rete di interconnessione tra le piattaforme di negoziazione, nonché le regole di accesso e di scambio, sono del tutto autoregolamentate. Le negoziazioni avvengono nel cosiddetto “mercato all'ingrosso”²⁸⁵, in cui i prezzi sono “opachi e artefatti”²⁸⁶ e influenzati dai *dealer/broker*, che, in questa veste, diventano *market maker*²⁸⁷ proprio perché hanno la possibilità di controllare la formazione dei prezzi, in primis dei prodotti derivati. Ciò avviene sotto diversi aspetti. In primo luogo, si tratta di mercati piuttosto ristretti in cui gli scambi avvengono molto spesso “sotto-quota”, vale a dire a prezzi più bassi rispetto a quelli quotati nei listini ufficiali. In aggiunta, molte volte le attività di compravendita si svolgono secondo modalità di scambio piuttosto informali e spesso opache, ad esempio in via telefonica e, soprattutto nei sistemi internalizzati, gli scambi possono avere luogo tra due entità che operano all'interno dello stesso gruppo finanziario, ad

²⁸¹ Sul passaggio dalla *single capacity* alla *dual capacity* cfr. Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, pp. 121-122 (“La destrutturazione del mercato azionario”)

²⁸² Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, pp. 130-131

²⁸³ È importante sottolineare “la trasformazione di tipo societario da società di persone in società di capitali”. Per un'analisi più completa circa questa evoluzione e le implicazioni che ne conseguono cfr. Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, pp.133-134

²⁸⁴ Per un'analisi più completa sulle “banche ombra” cfr. Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, p. 135

²⁸⁵ Per un approfondimento sui “mercati all'ingrosso” e le modalità di contrattazione nei mercati OTC cfr. Di Gaspare, Giuseppe. *La fabbrica dei derivati*, pp. 5-7

²⁸⁶ Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, p.141

²⁸⁷ Per un'analisi più completa sulla definizione e sul ruolo dei *market maker* cfr. Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, p. 120; pp. 140-144

esempio tra la capogruppo e una filiale. Si tratta di un sistema “oligopolistico” in cui gli investitori istituzionali in quanto *dealer* partecipano al mercato all’ingrosso e in quanto *broker* operano in un secondo mercato, quello al dettaglio, dove interagiscono con i rivenditori. Questi ultimi sono generalmente il punto di contatto per la vendita agli investitori finali, ossia i consumatori²⁸⁸.

È in questo contesto che si inserisce la pratica dell’arbitraggio che, nell’analisi di Giuseppe Di Gaspare, costituisce “l’attività principale nel mercato ombra”²⁸⁹. Riprendendo la definizione riportata in precedenza, esso fa riferimento all’esecuzione di operazioni di compravendita di strumenti finanziari su mercati diversi, lucrando sul differenziale di prezzo. Si differenzia dalla speculazione in quanto mentre quest’ultima si basa su una dimensione temporale, l’arbitraggio sfrutta le differenze spaziali tra più mercati o piattaforme; dunque mentre la prima lucra sfruttando il fattore tempo, il secondo sfrutta il fattore tempo²⁹⁰. Secondo la definizione data da Giuseppe Di Gaspare si tratta di “un’attività di intermediazione che si articola nel tempo e nello spazio, ormai unificato per via telematica, ma suddivisibile secondo le diverse sedi di negoziazione. La sua caratteristica principale può essere individuata nel potere implicito di stabilire le regole e le modalità di formazione dei prezzi e la loro applicazione semplificata ai singoli scambi”²⁹¹. In sintesi, indichiamo la capacità dei *market maker* di influenzare la formazione del prezzo degli *asset* finanziari nei mercati all’ingrosso (OTC) e di rivendere i prodotti nel mercato al dettaglio²⁹², lucrando attraverso l’arbitraggio, in primis nella catena di commercializzazione dei derivati²⁹³. In altre parole, stabiliscono “arbitrariamente” il loro margine di guadagno quando operano come rivenditori.

²⁸⁸ Le modalità descritte, tramite cui i *market maker* controllano la formazione dei prezzi, sono descritte in Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, pp. 173-176

²⁸⁹ Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, p.140-141

²⁹⁰ Per un’analisi più completa sulle differenze tra arbitraggio e speculazione cfr. Rossi, Roberto. “Che cos’è l’arbitraggio?”, in *Webeconomia*, maggio 2013, <https://www.webeconomia.it/cosa-arbitraggio/>

²⁹¹ Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, p.141

²⁹² Per un’analisi circa il passaggio dalla vendita “all’ingrosso” alla vendita “al dettaglio” cfr. Di Gaspare, Giuseppe. *La fabbrica dei derivati*, pp. 5-8

²⁹³ Per un’analisi circa la commercializzazione dei derivati finanziari cfr. Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, pp.169-190 (Capitolo XII – “Il marketing dei derivati”)

La commercializzazione dei prodotti derivati si inserisce all'interno di tale sistema. Questi strumenti finanziari sono infatti utilizzati per finalità di copertura, finalità speculativa e/o finalità di arbitraggio. Il problema principale riguarda la determinazione del loro valore che, in teoria, dipende dall'andamento dell'attività sottostante; l'espressione "derivato" mette proprio in evidenza questo aspetto; parliamo cioè di contratti finanziari il cui valore dipende dalle variazioni nel valore di un'attività o dal verificarsi di un evento futuro osservabile in modo oggettivo²⁹⁴.

Il valore strutturale di un prodotto derivato prende il nome di valore nozionale ed è frutto di una funzione matematica²⁹⁵. Esso è propedeutico e funzionale al prezzo che sarà fissato nello scambio e costituisce il valore di riferimento per l'avvio delle contrattazioni²⁹⁶. In linea con quanto detto in precedenza, la formazione del prezzo dei derivati non è influenzata semplicemente dalle dinamiche della domanda e dell'offerta, ma segue specifiche procedure e regole stabilite dai principali intermediari che operano nel mercato all'ingrosso, dove si svolgono la maggior parte delle macchinazioni²⁹⁷. Nel momento in cui ci spostiamo nel mercato al dettaglio, il prezzo del derivato prende il nome di *fair value*. Esso è più alto rispetto al nozionale ed è definito "fair" proprio perché frutto della libera contrattazione dei derivati ad opera degli operatori sulla base della valutazione individuale dei consumatori. Viene visto come un prezzo "oggettivo", in quanto definito dall'incontro tra la domanda e l'offerta; in realtà, secondo le modalità analizzate in precedenza, gli investitori istituzionali sfruttano il vantaggio derivante dallo svolgere le operazioni di compravendita su mercati differenti e, "arbitraggiano" operando come rivenditori nei confronti dei consumatori finali²⁹⁸.

²⁹⁴ Consob – Autorità italiana per la vigilanza dei mercati finanziari, I derivati, <https://www.consob.it/web/investor-education/i-derivati>

²⁹⁵ Per un'analisi più completa sul valore nozionale cfr. Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, pp. 169-174 ("L'invenzione del nozionale")

²⁹⁶ Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica*, p. 172

²⁹⁷ Di Gaspare, Giuseppe. *La fabbrica dei derivati*, p. 6

²⁹⁸ Per un'analisi più approfondita sul concetto di *fair value* cfr. Di Gaspare, Giuseppe. *La fabbrica dei derivati*, pp. 7-8

2.3. Il neoliberismo come giustificazione ideologica e pratica

Il sistema appena descritto trova supporto, non solo teorico, ma anche ideologico, nella dottrina del neoliberismo che alla fine degli anni Settanta riuscì ad avere la meglio sul *keynesianesimo*²⁹⁹. Le derive inflazionistiche di quegli anni avevano infatti convinto i governi ad abbandonare il modello precedente e ricorrere ad un sistema più austero volto a mantenere la stabilità dei prezzi e combattere l'inflazione. Il modello si impose nel panorama politico-culturale degli anni Ottanta come, se non il migliore, comunque l'unico dei mondi possibili. Significativa a questo proposito è la famosa affermazione di Margaret Thatcher "*There is No Alternative to the market*", principio successivamente abbracciato nel bene e nel male come inevitabile da parte dei leader di tutte le convinzioni politiche³⁰⁰. L'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OSCE), che aveva sempre suggerito ricette keynesiane, adottò un approccio favorevole al libero mercato, alle privatizzazioni, al ricorso nel pubblico ai meccanismi propri delle imprese private (*New Public Management*) e alla promozione di *Partnership pubblico-private* (Ppp)³⁰¹. Anche l'approccio della Banca mondiale e del FMI verso le cosiddette economie periferiche, come già analizzato, andarono in questa direzione³⁰².

Come il *Keynesianesimo*, non si trattò solo di una teoria economica ma di un più ampio sistema di pensiero con una certa visione della società³⁰³. Riuscì, nel corso degli anni Settanta, progressivamente a ottenere il favore della stampa, della politica, delle

²⁹⁹ Per un'analisi più complete sulla diffusione del neoliberismo alla fine degli anni Settanta e sul fallimento della ricetta keynesiana cfr. Crouch, Colin. *Il potere dei giganti*, pp. 3-30

³⁰⁰ Menand, L., *The rise and the fall of Neoliberalism. The free market used to be touted as the cure for all our problems; now it's taken to be cause of them*, in "The Newyorker", 17 luglio 2023, <https://www.newyorker.com/magazine/2023/07/24/the-rise-and-fall-of-neoliberalism>, consultato il 23/05/2024

³⁰¹ Crouch, Colin. *Il potere dei giganti*, p. 20

³⁰² Crouch, Colin. *Il potere dei giganti*, p. 20

³⁰³ Menand, L., *The rise and the fall of Neoliberalism. The free market used to be touted as the cure for all our problems; now it's taken to be cause of them*, in "The Newyorker", 17 luglio 2023, <https://www.newyorker.com/magazine/2023/07/24/the-rise-and-fall-of-neoliberalism>, consultato il 23/05/2024

università. Questo lo si deve anche e soprattutto all'operato degli economisti della Scuola di Chicago che hanno fornito una base teorica importante allo sviluppo e alle implementazioni delle politiche neoliberiste³⁰⁴. Secondo lo studioso David Harvey gli anni 1979-1980 hanno rappresentato un momento tipico per la storia economica e politica³⁰⁵. Nel 1979 Paul Volcker assunse la guida della Federal Reserve e rivoluzionò la politica monetaria statunitense e contestualmente Margaret Thatcher divenne leader del partito conservatore britannico. L'anno dopo la presidenza degli Stati Uniti conobbe la figura di Ronald Reagan che esordì, nel suo discorso inaugurale, affermando che "il governo non è la soluzione al nostro problema. Il problema è il governo". Ma il modello si impone e domina incontrastato anche negli anni successivi. Nel 1992 Bill Clinton annunciò la fine dell'*era del governo*; la sua campagna presidenziale era stata caratterizzata dallo slogan non ufficiale "*it's the economy, stupid*"³⁰⁶. La scelta, afferma Jhon Mikler, era tra essere "*neoliberal or neo-idiotic*" (Chang 2008, 27), in modo che tutti gli stati in un mondo più interconnesso economicamente dovevano accettare che "*your economy grows and your politics shrinks*" (Friedman 2000, 105).³⁰⁷ Anche il governo di Tony Blair, nel Regno Unito, seguì le stesse linee.

E queste dichiarazioni politiche furono accompagnate da programmi e agende neoliberali fortemente incisive. Fornendo una panoramica generale con alcune date, nel 1993 c'è l'accordo di libero scambio nordamericano (NAFTA), nel 1966 viene approvata una legge sulle telecomunicazioni che di fatto dà il via libera al business delle comunicazioni e nel 1999 l'abrogazione del Glass Steagall Act³⁰⁸. In altre parole, la dottrina neoliberista non fu solo il veicolo culturale e teorico ma anche lo strumento pratico di attuazione e indirizzo di tutte queste politiche che hanno plasmato la

³⁰⁴ Per un'analisi più completa sul rapporto tra la Scuola di Chicago e il neoliberismo cfr. Giocoli, Nicola. *La scuola di Chicago*, pp. 255-288 (Capitolo settimo - "Chicago e il neoliberismo")

³⁰⁵ Harvey, David. *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press, 2005

³⁰⁶ Mikler, Jhon. *The political power of global Corporations*. Cambridge: Polity Press, 2018, p.4

³⁰⁷ Mikler, Jhon. *The political power of global Corporations*. Cambridge: Polity Press, 2018, p.5

³⁰⁸ Menand, L., *The rise and the fall of Neoliberalism. The free market used to be touted as the cure for all our problems; now it's taken to be cause of them*, in "The Newyorker", 17 luglio 2023, <https://www.newyorker.com/magazine/2023/07/24/the-rise-and-fall-of-neoliberalism>, consultato il 23/05/2024

globalizzazione economica e finanziaria e in cui le Corporation hanno la possibilità di allargare i propri bacini di mercato in un ambiente fortemente deregolamentato³⁰⁹.

Guardando all'intero processo, sempre Harvey mette in evidenza come il fenomeno di globalizzazione neoliberista sia stato interpretato da una parte come la volontà di dare una nuova vita al capitalismo internazionale e dall'altra come una forma di accumulazione di capitale e concentrazione del poter nelle mani delle élites dell'economia. Dal suo punto di vista, la seconda idea prevale sulla prima dal momento che, come emerso anche nel corso di tale trattazione, l'esito più evidente di questo processo è stato il consolidamento di una centralizzata *élite economica*, in particolare delle Grandi Corporation transnazionali.³¹⁰

³⁰⁹ Per un'analisi più completa sul neoliberismo cfr. Di Gaspare, Giuseppe. "Genesi, metodo e prassi del neoliberismo"

³¹⁰ Per una migliore comprensione di queste analisi si rimanda alla lettura integrale testo. Harvey, David. *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press, 2005

Conclusioni

Come è emerso nel corso della trattazione, le Grandi *Corporation* transnazionali appaiono non solo come degli attori globali, ma come dei protagonisti, sulla scena internazionale, con un potere, sia economico che negoziale, maggiore di quello degli Stati. Si muovono, come afferma il giurista Matteo Winkler e come abbiamo appreso analizzando la pratica dell'arbitraggio, in *un vero e proprio vacuum normativo*³¹¹ e sfruttano ogni opportunità di massimizzazione del profitto, correndo anche sul treno delle nuove tecnologie e della digitalizzazione. Alla luce dei fenomeni presi in esame, appare necessario, se non urgente, cooperare per implementare i meccanismi di regolazione. Qualche piccolo passo avanti sembra essere stato fatto a livello fiscale. Infatti, il primo gennaio 2023, nell'ambito dell'Unione europea, è stata fissata un'aliquota fiscale minima del 15% per tutte le imprese multinazionali che totalizzano un fatturato annuo di almeno \$750 milioni³¹². Si tratta però di interventi limitati, sia dal punto di vista della dimensione geografica sia a livello sostanziale.

L'effetto cumulativo di tutto questo processo è che le principali fonti di creazione di ricchezza, cioè il lavoro e la natura, sono sempre più minate e danneggiate, con prospettive potenzialmente catastrofiche. Sarebbe necessaria una *global governance* per regolare le attività di queste società: se questo non si conclude, l'unica alternativa, come sottolinea Jhon Mikler, è il neoliberismo in cui i mercati sono visti come effettivamente ingovernabili³¹³.

³¹¹Winkler, Matteo. *Imprese multinazionali e ordinamento internazionale*, p.21

³¹² Per un'analisi più completa cfr. Commissione Europea, "Dal primo gennaio è in vigore una nuova era per la tassazione delle imprese nell'UE", aggiornato al 01/01/2024, https://italy.representation.ec.europa.eu/notizie-ed-eventi/notizie/dal-1deg-gennaio-e-vigore-una-nuova-era-la-tassazione-delle-imprese-nellue-2024-01-01_it

³¹³ Mikler, Jhon. *The political power of global Corporations*

BIBLIOGRAFIA

Agrifoglio, Giangabriele. “Abuso di dipendenza economica e l’asimmetria nei contratti tra imprese (B 2 b)”. *CONTRATTO E IMPRESA. EUROPA*, vol. 24, n. 24, 2008, pp. 1333-1393

Anzuini, Alessio; Pisano, Elena; Rossi, Luca; Sanelli, Alessandra; Tosti, Enrico; Zangari, Ernesto. “Clever planning or unfair play? Exploring the economic and statistical impacts of tax avoidance by multinationals”. *Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers) Banca d’Italia*, n.799, 2023

Backer, Larry Catà. “The Autonomous Global Enterprise: On The Role of Organizational Law Beyond Assets Partitioning and Legal Personality”. *Tulsa Law Journal*, vol. 41, 2006

Baravelli, Maurizio. *La banca multibusiness. Evoluzione e innovazione dei modelli strategici e organizzativi nell’industria finanziaria globalizzata*. Torino: Giappichelli, 2011

Bianchini, Maurizio. *La contrattazione d’impresa tra autonomia contrattuale e libertà d’iniziativa economica*. Torino: Giappichelli Editore, 2013

Blinder, Alan. “Offshoring: The Next Industrial Revolution”. *Foreign Affairs*, vol. 85, n.3, 2006, pp.113-128

Bogmans, Christian; Withagen Cees. “The Pollution Haven Hypothesis, a Dynamic Prospective”. *Revue économique*, vol. 61, 01/2010, pp.103-130

Bonfanti, Angelica, *Imprese multinazionali, diritti umani e ambiente*. Milano: Giuffrè, 2012.

Borghi, Vando; Dorigatti, Lisa; Greco, Lidia. *Il lavoro e le catene globali del valore*, Ediesse, 2017

Boria, Petro. *L'evasione fiscale. Ricerca su natura giuridica e dimensione quantitativa*, Sapienza Università editrice, 2022, pp. 51-77

Boronchelli, Giampaolo. *La delocalizzazione nei mercati internazionali. Dagli IDE all'Offshoring*. LED Edizioni Universitarie, 2008

Brino, Vania. "Imprese multinazionali e diritti dei lavoratori tra profili di criticità e nuovi "esperimenti" regolativi". *Diritto delle Relazioni Industriali* Numero, vol. XXV, n. 1, Giuffré editore, 2015.

Cafferata, Roberto. "La transizione dell'impresa multinazionale". *Sinergie*, vol. 11, n. 32, 1993, pp.17-28

Cannizzo, Nancy. "Le Imprese Multinazionali (IMN) e il diritto internazionale. *FOGLI DI LAVORO per il diritto internazionale*, 2017

Cartwright-Smith, D.; Kar, D. *Illicit Financial Flows from Developing Countries 2002-2006*, Global Financial Integrity, Washington, 2008

Cietta, Enrico. *La rivoluzione del fast fashion*. Franco Angeli, 2008

Chossudovsky, Michael. *La globalizzazione della povertà*. Torino: Edizioni Gruppo Abele, 2003

Clayton M. Christensen-Michael E. Raynor-Rory McDonald, *What Is Disruptive Innovation?*, Harvard Business Review 93, n. 12, 2015

Crinò, Rosario. “Gli effetti dell’offshoring di servizi sulla produttività: Un’analisi empirica su dati italiani ed europei”. *Institut d’Anàlisi Econòmica (CSIC)*, 2009

Crouch, Colin. *Il potere dei giganti. Perché la crisi non ha sconfitto il Neoliberismo*. Traduzione di Marco Cupellaro. Roma: Editori Laterza, 2014

De Laurentis, Rodolfo. *Economia digitale. Una regolamentazione da innovare*. Giappichelli, 2021

Di Gaspare, Giuseppe. *Teoria e critica della globalizzazione finanziaria. Dinamiche del potere finanziario e crisi sistemiche*. Padova: CEDAM, 2011

Di Gaspare, Giuseppe. “La fabbrica dei derivati”. *Amministrazione In Cammino*, 2016

Di Gaspare, Giuseppe. *Diritto dell’economia e dinamiche istituzionali*. Bari: CEDAM, 2017

Di Gaspare, Giuseppe. “Genesi, metodo e prassi del Neoliberalismo”. *Amministrazione in Cammino*, Fascicolo 2, 2021

Di Gaspare, Giuseppe. “Poteri privati e Corporation nella globalizzazione”. *Il Mulino – Rivisteweb, Diritto pubblico* (ISSN 1721-8985), Fascicolo 3, settembre –dicembre 2021

Di Tanno; Marchetti, *La tassazione dell’economia digitale*, Fondazione Bruno Visentini, febbraio 2019 – citazione tratta da “La tassazione degli utili delle imprese multinazionali e la web tax”

Ferrarese, Maria R. *Le istituzioni della globalizzazione. Diritto e diritti nella società transnazionale*. Bologna: Il Mulino, 2000

Ferro, A.; Raeli, G. *La liberalizzazione dei mercati mondiali. Dall’ITO alla WTO passando per il GATT, 1999, Capitolo secondo (Dal Fallimento dell’ITO alla nascita del GATT)*

Ferruccio, Marzano. *Dinamiche dell’economia globale*. Milano: Feltrinelli, 1996

FMI, World Economic Outlook, “The Globalization of Labour”, Capitolo 5, aprile 2007

Foglia, Massimo. “Funzioni e limiti dell’autonomia privata nei contratti transnazionali”. *Actualidad Jurídica Iberoamericana*, n. 16, 2022, pp.938-961

Franzese, Lucio. “Legge e contratto oggi”, in L’Ircocervo (rivista elettronica italiana di metodologia giuridica, teoria generale del diritto e dottrina dello stato), 2004

Galeano, Eduardo. *Le vene aperte dell’America Latina*. Milano: Sperling & Kupfer, 1997

Galgano, Francesco. *Lex mercatoria*. Bologna: Il Mulino, 1993

Gallino, Luciano. *Finanzcapitalismo. La civiltà del denaro in crisi*. Torino: Einaudi, 2011

Gereffi, Gary. “The New Offshoring of Jobs and Global Development: An Overview of the Contemporary Global Labor Market”, *ILO Social Policy Lectures Jamaica*, 2005

Ghezzi, Federico; Olivieri, Gustavo. *Diritto Antitrust*. Torino: Giappichelli, 2019

Gilmore, Grant; Fusaro, Andrea; Alpa, Guido. *La morte del contratto*. Milano: Giuffrè, 1987

Giocoli, Nicola. *La scuola di Chicago*. Milano: IBL Libri, 2023

Goldberg, Martin A.; Mohs, James N.; Shrestha, Rajendra. “Current Trends in Corporate Tax Inversions”, in Accounting Faculty Publications – University of New Haven, vol. 15, n.1, 2023

Grossi, Paolo. “Aspetti giuridici della globalizzazione economica”, 2003

Grossi, Paolo. “Globalizzazione, diritto, scienza giuridica”. *Il Foro Italiano*, vol. 125, n. 5, 2002, pp. 151/152 – 163/164

Halimi, Serge. *Il grande balco all'indietro. Come si è imposto al mondo l'ordine neoliberista*. Fazi Editore: 2006

Harvey, David. *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press, 2005

Irti, Natalino. “Le Categorie giuridiche della globalizzazione”. *Rivista di diritto civile*, vol. XLVIII, n.5, 2002, pp. 625-635

Lasso, Anna; Rolli, Renato. “*Squilibri della struttura economica e priorità degli interessi del consumatore*”. *Judicium – Il processo civile in Italia e in Europa*, 2012

Manca, Mauro. “L’arbitraggio fiscale internazionale e l’ordinamento fiscale italiano”, in *Diritto e pratica tributaria internazionale*, pp. 1233-1257

Mangini, Vito; Olivieri, Gustavo. *Diritto Antitrust*. Torino: Giappichelli, 2005

Marchetti, Raffaele; Menegazzi, Silvia. *Manuale di Relazioni Internazionali*. Roma: Luiss University Press, 2023

Mikler, Jhon. *The political power of global Corporations*. Cambridge: Polity Press, 2018

Mosconi, Enrico Maria. “*Interventi di liberalizzazione dei mercati*”. *Qualità* [online] vol. 44, n.2, 2014, pp. 19-23

Petsche, Markus. “What’s Wrong with Forum Shopping – An Attempt to Identify and Assess the Real Issues of a Controversial Practice”. *International Lawyer*, vol. 45, n. 4, 2011

Picone, P.; Sacerdoti, G. *Diritto internazionale dell’economia*. Milano: F. Angeli, 1992

Pindyck, Robert S.; Rubinfeld, Daniel L. *Microeconomia*, Pearson, 2009, p. 325

Poletti, Arlo. “L’organizzazione mondiale del commercio e la proprietà intellettuale”, in Belloni, Roberto, *Le organizzazioni internazionali: struttura, funzioni, impatto*, Bologna: Il Mulino, 2013, pp. 145-164

Pontarollo, Enzo. *Industria 4.0: un nuovo approccio alla politica industriale*, in *L’Industria*, Guerini e Associati, Milano, 2016

Reich, Robert B. *Supercapitalism. The transformation of Business, Democracy, and Everyday Life*. New York: Alfred A. Knopf, 2007

Ricci, Alessandro. “La scelta della legge applicabile ai contratti di vendita stipulati con consumatori residenti in altri stati membri: il *forum shopping* di Amazon”

Roach, Stephen. “How global labour arbitrage will shape the world economy”. *Global Agenda*, 2004

Rodgers, Daniel. *Age of Fracture*. Harvard: Harvard University Press, 2012

Salles, Luiz Eduardo. *Forum Shopping in International Adjudication. The Role of Preliminary Objections*. Cambridge: Cambridge University Press, 2014

Shaxson, Nicholas. *Le isole del tesoro: Viaggio nei paradisi fiscali dove è nascosto il tesoro della globalizzazione*. Milano: Feltrinelli, 2014

Smith, John Charles. *Imperialism in the Twenty-First century: Globalization, Super-Exploitation, and Capitalism's Financial Crisis*. New York City: Monthly Review Pr., 2016

Stiegler, George. “The Politics of Political Economists”. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 73, n.2, 1959, pp. 522-532

Tanzi, Vito. *Globalizzazione e sistemi fiscali*. Arezzo: Banca Etruria, 2002

Troeger, Vera. “Tax Competition and the Myth of the Race to the Bottom. Why Governments Still Tax Capital”, in *The CAGE (Competitive Advantage in the Global Economy) – Chatha, House Series*, n.4, febbraio 2013

UNCTAD (Department of Economic and Social Affairs), *Multinational Corporations in world development*, 1973

UNCTAD, *World investment report. Investor nationality: policy challenges*, 2016

UNITED NATION, *Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination*, New York, 1978

Whytock, Christopher A. “The Evolving Forum Shopping System”, in *Cornell Law Review*, vol. 96, articolo 8, marzo 2011

Winkler, Matteo. *Imprese multinazionali e ordinamento internazionale nell'era della globalizzazione*. Milano: Giuffrè, 2008

Wise, Raül Delgado; Martin, David Thurston. “The political economy of global labour arbitrage”, in van der Pijl, Kees, *Handbook of the International Political Economy of Production*, Elgar, 2016, pp. 59-75

Wood, Ellen. *Empire of Capital*. Londra: Verso Books, 2003

Zigler, Jean. *La privatizzazione del mondo. Padroni, predatori e mercenari del mercato globale*. Tradotto da M.Fiorini, Milano: Le Querce, 2003

Assonime – Associazione fra le società italiane per azioni. “Imprese multinazionali: aspetti societari e fiscali”, 2016

Book Reviews, “Book notes - Reich, Robert. 2007. Supercapitalism”, in *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 67, n. 2, 2008

Il potere delle transnazionali. Milano: Quaderni Alternatives sud, Punto Rosso, 2003.

SITOGRAFIA

Alb.,Ma., Clima, ecco le 20 aziende che producono un terzo delle emissioni mondiali, Il Sole 24ore, aggiornato al 09/10/2019, <https://www.ilsole24ore.com/art/clima-ecco-20-aziende-che-producono-terzo-emissioni-mondiali-ACQNGGq>, consultato il 22/05/2024

Alemanni, Cesare. La fine del neoliberismo? Perché la *Bidenomics* è in perfetta continuità con gli obiettivi statunitensi di rinsaldare il proprio potere, Il Tascabile, aggiornato al 31/07/2023, <https://www.iltascabile.com/societa/la-fine-del-neoliberismo/>, consultato il 26/05/2024

Battiston, Stefano; Glattfelder, James B.; Vitali, Stefania. The Network of Global Corporate Control, PLOS ONE, aggiornato al 26/10/2011, <https://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0025995>, consultato il 23/05/2024

Bellotti, Anna; Selmi, Claudia, “ La tassazione degli utili delle imprese multinazionali e la web tax”, Zanichelli editore, https://online.scuola.zanichelli.it/mondoeconomia-files/Approfondimenti/Mondo_economia_46869_AFM_V_anno/6_2_Tassazione_46869.pdf, 2020

Bernabale, Andrea. “Reciclaggio, finanziamento al terrorismo e paradisi fiscali”, in *Antireciclaggio & Compliance – Rivista italiana dell’antireciclaggio*, 2020, <https://www.antiriciclaggiocompliance.it/riciclaggio-finanziamento-al-terrorismo-e-paradisi-fiscali/>

Borsa Italiana – Glossario finanziario, “Arbitraggio”,
<https://www.borsaitaliana.it/borsa/glossario/arbitraggio.html>

Busiello, Simona. “La Gilded Age: l’età dorata americana”, in *Eroica Fenice*, aggiornata al 20/05/2023, <https://www.eroicafenice.com/salotto-culturale/la-gilded-age-leta-dorata-americana/>

Caianiello, Vincenzo. “La pianificazione fiscale europea: il Tax ruling e il d.lgs. n. 32/2017, aggiornato al 23/05/2017, <https://www.iusinitinere.it/la-pianificazione-fiscale-europea-tax-ruling-d-lgs-n-322017-2959>

Capecchi, Emiliano. “*Double irish Dutch Sandwich*”, Starting Finance, 2018, <https://startingfinance.com/approfondimenti/double-irish-with-dutch-salldwich/>

Centro Nuovo Modello di Sviluppo (CNMS), *Top 200 – La crescita del potere delle multinazionali*, 13^a edizione 2023 [con dati 2022], https://www.cnms.it/attachments/article/206/top200_2023.pdf, consultato il 05/06/2024

Chabert, Valentina. Multinazionali e danni ambientali: verso un quadro giuridico vincolante?, DirittoConsenso, aggiornato al 07/02/2022, <https://www.dirittoconsenso.it/2022/02/07/multinazionali-e-danni-ambientali-verso-quadro-giuridico-vincolante/>, consultato il 20/05/2024

Chabert, Valentina. La personalità giuridica delle multinazionali nel diritto internazionale, DirittoConsenso, aggiornato al 15/03/2022, <https://www.dirittoconsenso.it/2022/03/15/personalita-giuridica-delle-multinazionali-nel-diritto-internazionale/>, consultato il 22/05/2024

Cipollone, Valeria. “Malgrado la tragedia, il Bangladesh non può rinunciare al tessile”, in *Limes*, giugno 2013, <https://www.limesonline.com/limesplus/malgrado-la-tragedia-il-bangladesh-non-puo-rinunciare-al-tessile-14668100/>

Commissione Europea, “Aiuti di stato: l’Irlanda ha concesso ad Apple vantaggi fiscali illegali per un totale di 13 miliardi di euro”, aggiornato al 30/08/2016, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/it/IP_16_2923

Per un’analisi più completa cfr. Commissione Europea, “Dal primo gennaio è in vigore una nuova era per la tassazione delle imprese nell’UE”, aggiornato al 01/01/2024, https://italy.representation.ec.europa.eu/notizie-ed-eventi/notizie/dal-1deg-gennaio-e-vigore-una-nuova-era-la-tassazione-delle-imprese-nellue-2024-01-01_it

Commissione europea, Aiuti di stato: il Lussemburgo ha concesso ad Amazon vantaggi fiscali illegali per circa 250 milioni di euro, aggiornato al 04/10/2024, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/it/IP_17_3701, consultato il 20/05/2024

Commissione europea, “Dal primo gennaio è in vigore una nuova era per la tassazione delle imprese nell’UE”, aggiornato al 01/01/2024, https://italy.representation.ec.europa.eu/notizie-ed-eventi/notizie/dal-1deg-gennaio-e-vigore-una-nuova-era-la-tassazione-delle-imprese-nellue-2024-01-01_it#:~:text=min%20di%20lettura-,Dal%201%C2%B0%20gennaio%20%C3%A8%20in%20vigore%20una%20nuova%20era,tassazione%20delle%20imprese%20nell'UE&text=Dal%201%C2%B0%20gennaio%20entrano,negli%20Stati%20membri%20dell'UE., consultato il 12/05/2024

Commissione Europea, “La commissione decide: i vantaggi fiscali selettivi concessi a Fiat in Lussemburgo e a Starbucks nei Paesi Bassi sono illegali ai sensi delle norme UE sugli aiuti di Stato”, aggiornato al 21/10/2015, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/it/IP_15_5880, consultato il 18/05/2024

Consob – Autorità italiana per la vigilanza dei mercati finanziari, I derivati, <https://www.consob.it/web/investor-education/i-derivati>, consultato il 28/05/2024

Del Tosto, G., Fast Fashion e diritti violati: Live fast die young, Large Movements Associazione di promozione sociale, <https://www.normativa.largemovements.it/fast-fashion/>, consultato il 24/05/2024

Desiderio, Danilo. Il problema della legge applicabile al contratto internazionale, Altalex, aggiornato al 01/09/2005, <https://www.altalex.com/documents/news/2007/04/04/il-problema-della-legge-applicabile-al-contratto-internazionale>, consultato il 12/04/2024

di Matteo, Letizia. “I beni immateriali tra pianificazione fiscale aggressiva e strumenti di contrasto”, *Il Nuovo Diritto delle Società – Giappichelli*, fascicolo 5, 2021, https://www.nuovodirittodellesocieta.it/Article/Archive/index_html?ida=801&idn=145&idi=-1&idu=-1

Enciclopedia Britannica, “Oil Standard”, aggiornato al 06/06/2024, <https://www.britannica.com/money/Standard-Oil>

Enciclopedia Treccani on line, General Agreement on Tariffs and Trade, <https://www.treccani.it/enciclopedia/general-agreement-on-tariffs-and-trade/>, consultato il 23/05/2024

Enciclopedia Treccani on line – Dizionario di Economia e Finanza (2012), Arbitraggio, [https://www.treccani.it/enciclopedia/arbitraggio_\(Dizionario-di-Economia-e-Finanza\)/](https://www.treccani.it/enciclopedia/arbitraggio_(Dizionario-di-Economia-e-Finanza)/) , consultato il 23/05/2024

Enciclopedia Treccani on line – Dizionario di Economia e finanza (2012), Forum Shopping, [https://www.treccani.it/enciclopedia/forum-shopping_\(Dizionario-di-Economia-e-Finanza\)/](https://www.treccani.it/enciclopedia/forum-shopping_(Dizionario-di-Economia-e-Finanza)/), consultato il 29/05/2024

Enciclopedia Treccani on line – Dizionario di Economia e finanza (2012), “Impresa multinazionale”, [https://www.treccani.it/enciclopedia/impresa-multinazionale_\(Dizionario-di-Economia-e-Finanza\)/](https://www.treccani.it/enciclopedia/impresa-multinazionale_(Dizionario-di-Economia-e-Finanza)/), consultato il 03/06/2024

Enciclopedia Treccani on line – Dizionario di economia e finanza online, “Off shore”, https://www.treccani.it/enciclopedia/off-shore_%28Dizionario-di-Economia-e-Finanza%29/

FasterCapital, “Struttura del capitale e gestione degli utili: come evitare la manipolazione della struttura del capitale e le irregolarità contabili”, <https://fastercapital.com/it/contenuto/Struttura-del-capitale-e-gestione-degli-utili--come-evitare-la-manipolazione-della-struttura-del-capitale-e-le-irregolarita-contabili.html>

Faure, Julia. “Les marques de “fast fashion” sont responsables de la pollution causée par leurs vêtements”, in *Le Monde*, aprile 2023, https://www.lemonde.fr/idees/article/2023/04/30/les-marques-de-fast-fashion-sont-responsables-de-la-pollution-causee-par-leurs-vetements_6171592_3232.html

Gagliardi, Luisa. “Chi sale e chi scende dalla geografia del lavoro”, Bocconi, <https://www.unibocconi.it/it/news/chi-sale-e-chi-scende-nella-geografia-del-lavoro>

Gennari, Cristina. Shein, Temu e gli altri: la corsa al ribasso della moda veloce, *Il Sole 24ore*, aggiornato al 21/09/2023, <https://lab24.ilsole24ore.com/fast-fashion-crescita-accuse-sostenibilita/>, consultato il 12/05/2024

Gruppo Dracma, “Modalità operative per delocalizzare”, <http://www.gruppodracma.it/notizie/manuale-di-modalita-operative-delocalizzare>

Innocenti, Piero. Paradisi fiscali e narcotraffico, in *Antimafia Duemila*, <https://www.antimafiaduemila.com/home/terzo-millennio/232-crisi/42305-paradisi-fiscali-e-narcotraffico.html>

Lossani, Marco; Scinetti, Francesco; Scutifero, Nicoletta. Deglobalizzazione o slowbalisation?, Osservatorio CPI, aggiornato al 30/06/2023, <https://osservatoriocpi.unicatt.it/ocpi-pubblicazioni-deglobalizzazione-o-slowbalisation>, consultato il 03/05/2024

Magnani, Lisa. “Il potere delle grandi imprese e la disuguaglianza globale”, in Menabò n. 207/2024, <https://eticaeconomia.it/il-potere-delle-grandi-imprese-e-la-disuguaglianza-globale/>

Martone, Francesco; Boari, Tiziana. “Come (non) funziona il fondo monetario internazionale” in Limes, volume La Russia a pezzi – n.4, 1998, <https://www.limesonline.com/rivista/come-non-funziona-il-fondo-monetario-internazionale-14577257/>

Menand, L., *The rise and the fall of Neoliberalism. The free market used to be touted as the cure for all our problems; now it's taken to be cause of them*, in “The Newyorker”, 17 luglio 2023, <https://www.newyorker.com/magazine/2023/07/24/the-rise-and-fall-of-neoliberalism>, consultato il 23/05/2024

Mennillo, Francesco M. *Gli strumenti informatici negli affari internazionali*. Capitolo secondo, *Il processo di globalizzazione – L'impresa multinazionale e quella transnazionale o globale*, <https://www.geocities.ws/CollegePark/Campus/7458/impresamultinazionaleetransnazionale.html>, consultato il 06/06/2024

M&C Partners, “Atto di miglioramento dell'Antitrust Hart-Scott-Ridino del 1976”, <https://mecpartners.it/it/miglioramento-antitrust-hart-scott-rodino/>

Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OECD), OECD Guidelines for Multinational Enterprises on Responsible Business Conduct, 2023

OECD, Better policies for better lives, “Global Value chains”,
<https://www.oecd.org/industry/global-value-chains/>

OKPEDIA, “Grado di concentrazione mercato”, aggiornato al 10/2018,
https://www.okpedia.it/grado_di_concentrazione_del_mercato

Panzani, Luciano. “Forum shopping e abuso del diritto”, *Il nuovo diritto delle società – Giappichelli*, fascicolo 10, 2017,
https://www.nuovodirittodellesocieta.it/Forum_Shopping_ed_abuso_del_diritto

Personio, Corporate social responsibility (CSR): cos’è e perché è importante per le imprese?, <https://www.personio.it/glossario/corporate-social-responsibility/>, consultato il 01/06/2024

Romano, Beda. Ue: Fiat e Starbucks devono rimborsare 20-30 milioni per vantaggi fiscali da Lussemburgo a Olanda, *Il Sole 24 ore*,
<https://st.ilsole24ore.com/art/mondo/2015-10-21/la-ue-sanziona-fiat-e-starbucks-vantaggi-fiscali-illegali-lussemburgo-110411.shtml>, consultato il 28/05/2024

Rossi, Roberto. “Che cos’è l’arbitraggio?”, in *Webeconomia*, maggio 2013,
<https://www.webeconomia.it/cosa-arbitraggio/>

Suwandi, Intan. “Behind the Veil of Globalization”, *MONTHLY REVIEW – An independent socialist magazine*, 2015, <https://monthlyreview.org/2015/07/01/behind-the-veil-of-globalization/>

Tayloe, Alisha. What Does Forum Shopping in the Eastern District of Texas Mean for Patent Reform?, UIC Review of Intellectual Property Law, <https://repository.law.uic.edu/ripl/vol6/iss3/10/>, consultato il 29/05/2024

The Italian notaries – Busani & Parters – Providing best solutions in a Framework of legal certainty, Settlor del trust, aggiornato al 10/09/2009, <https://www.notaio-busani.it/it-IT/Settlor-trust.aspx>, consultato il 27/05/2024

Ufficio commerciale Ambasciata dell'India, “Esplorare l'information technology in India”, 2001, <https://indianembassyrome.gov.in/docs/1617698955explorit.pdf>

Zhao, Ciliegia. “Decodificare il Fiorente Ecosistema Della Catena Di Approvvigionamento Cinese”, in *FDI China*, luglio 2023, <https://www.fdochina.com/it/blog/supply-chains/>

Il diritto internazionale dell'economia, Giappichelli editore, <https://www.giappichelli.it/media/catalog/product/excerpt/9788892107250.pdf>

Matematica finanziaria Sapienza – nozioni introduttive, [https://web.uniroma1.it/memotef/sites/default/files/file%20lezioni/1-Sapienza Nozioni%20introduttive%202019-20%20%28mercati%2C%20of%2C%20arbitraggio%29.pdf](https://web.uniroma1.it/memotef/sites/default/files/file%20lezioni/1-Sapienza%20Nozioni%20introduttive%202019-20%20%28mercati%2C%20of%2C%20arbitraggio%29.pdf)

Sentenza Louis K. Liggett Co. v. Lee, 288 U.S. 517 (1933), <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/288/517/>.

Sentenza *Für Konsumenteninformation (VKI) c. Amazon EU Sàrl*,
<https://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=it&td=ALL&num=C-191/15>

Sentenza *Louis K. Liggett Co. v. Lee*, 288 U.S. 517 (1933). Il caso giudiziario riguardava le tasse sulle attività commerciali al dettaglio in Florida e il giudice. Si rimanda al testo integrale della sentenza
<https://supreme.justia.com/cases/federal/us/288/517/>

United States v. Griffith, 334 U.S. 100 (1948). Si rimanda alla lettura della sentenza,
<https://caselaw.findlaw.com/court/us-supreme-court/334/100.html>