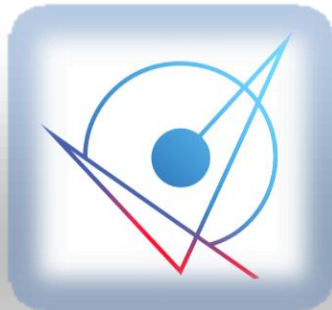




Teoria dell'Economia Apparente a Contraente Unico

L'organizzazione globale delle multinazionali come fattore di destabilizzazione dei mercati economici e finanziari, nonché come importante ingranaggio della macchina della disuguaglianza sociale del XXI secolo

LIDIA UNDIEMI

© 2025
Tutti i diritti riservati

www.newglobaleconomy.org

Contatto: info@lidiaundiemi.it

Teoria dell'economia apparente a contraente unico

*L'organizzazione globale delle multinazionali come fattore di destabilizzazione dei mercati economici e finanziari,
nonché come importante ingranaggio della macchina della disuguaglianza sociale del XXI secolo*

di Lidia Undiemì¹

Introduzione

1. Il modello organizzativo delle imprese multinazionali.
2. Multinazionali, Global Value Chain e outsourcing internazionale: verso una nuova era della globalizzazione.
3. Outsourcing e gruppi: l'economia apparente a contraente unico.
4. Impresa "economica" e impresa "giuridica".
5. Il modello di gruppo dell'impresa globale fra economia e diritto.
6. Gruppi di società e schizofrenia dei mercati.
7. Il gruppo di società negli ordinamenti europei e internazionali: cenni.
8. Il ruolo della normativa settoriale per rimediare alla manifestazione patologica del fenomeno giuridico del gruppo di società: i tentativi di regolamentazione in Europa.
9. L'anomalia giuridica della coesistenza tra autonomia ed eterodirezione societaria.
10. Outsourcing e gruppi: due manifestazioni dello stesso fenomeno.
11. Gruppi di società, outsourcing e riduzione della quota salari.
12. L'alterazione della funzione imprenditoriale dei modelli economici: la frammentazione della catena di produzione nell'impresa di gruppo e le asimmetrie societarie.
13. Ipotesi di monitoraggio in via sperimentale delle nuove catene di produzione globale: proposta di un indicatore economico utile ai fini statistici
14. Produttività e valore aggiunto artificialmente falsati: il gruppo di società come moltiplicatore della disuguaglianza sociale.
15. La neutralizzazione del potere sindacale.
16. Scambi a contraente unico tra imprese di gruppo differenti.
17. Il ruolo della tecnologia nello scambio a contraente unico.
18. L'impatto delle politiche del lavoro sul disallineamento tra produttività e salari.
19. Effetto moltiplicatore sulla riduzione dei salari e volatilità dell'occupazione.
20. L'economia apparente a contraente unico nel dibattito sul commercio internazionale.
21. L'ordine giuridico del mercato e il fondamento dello «scambio».
22. L'economia apparente a contraente unico come fattore di destabilizzazione nei mercati finanziari: l'utilizzo degli indicatori proposti per la previsione delle crisi finanziarie.

Conclusioni

¹ Dottore di ricerca in Diritto dell'Economia, dei Trasporti e dell'Ambiente e consulente in grandi vertenze di lavoro in materia di outsourcing e societarizzazioni. Autrice di pubblicazioni scientifiche nel campo del diritto del Lavoro e dell'Economia. Con Ponte alle Grazie ha pubblicato *Il ricatto dei mercati* (2014) e *La Lotta di classe nel XXI secolo* (2021, riedizione 2024). La prima versione organica del presente studio è stata pubblicata nell'opera del 2014, mentre la seconda è stata inserita come appendice nell'ultima opera citata. In questa versione del 2025 sono stati introdotti alcuni aggiornamenti e modifiche. Tutti i diritti riservati.

Introduzione.

Lo studio dei modelli di sviluppo delle multinazionali è destinato ad assumere un ruolo centrale nel dibattito economico, giuridico e politico, sia per la notevole e crescente influenza che queste esercitano negli scambi internazionali e nelle dinamiche dei mercati interni, sia perché la struttura della comunità internazionale che si sta delineando a partire dalla crisi del 2007 mostra una tendenziale convergenza tra governance pubblica e corporate governance, nel senso di una vera e propria ingerenza degli investitori privati nel governo pubblico degli stati.

Le multinazionali operano mediante una sofisticata ingegneria istituzionale e finanziaria che affonda le sue radici nell'utilizzo di un particolare strumento giuridico: il Gruppo di società.

I gruppi di società sono le istituzioni dominanti dell'economia mondiale, e rappresentano il modello organizzativo delle multinazionali. Gruppi e multinazionali sono due facce della stessa medaglia. Le statistiche mostrano come il commercio internazionale sia sempre più caratterizzato da scambi che vengono realizzati tra consociate della stessa impresa multinazionale.

Attraverso uno studio interdisciplinare si intende dimostrare che il modello del Gruppo di società dà luogo a un modello di economia a contraente unico, che rappresenta un fattore di destabilizzazione dei mercati economici e finanziari, nonché un importante ingranaggio della macchina della disuguaglianza sociale del XXI secolo.

La ricerca è incentrata sulla individuazione di quelle dinamiche microeconomiche *infragruppo* in grado di influenzare le variabili macroeconomiche, e conseguentemente le scelte politiche locali e globali.

La dimensione interdisciplinare e multisetoriale del fenomeno dei gruppi di impresa - disciplina del lavoro, normativa fiscale, leggi in materia di impresa e società, tecnologia, ecc. - implica un campo di indagine più ampio di quello strettamente economico, tale per cui è più corretto riferirsi ad aspetti microsistemici e macrosistemici, e dunque non solo microeconomici e macroeconomici.

Le nuove catene di produzione globali (*GVC*, *global value chains* o *global supply chains*) hanno determinato

una metamorfosi del commercio internazionale e l'emersione di un nuovo assetto della divisione internazionale del lavoro. Il fenomeno è stato ricondotto a una nuova era della globalizzazione che il tradizionale approccio macroeconomico non è in grado di spiegare, almeno non totalmente.

L'OECD ammette come l'analisi delle attività transfrontaliere delle multinazionali (MNE) sia divenuta rilevante per comprendere le dinamiche delle catene globali del valore (GVC), la cui forte espansione sta radicalmente mettendo in discussione non solo le attuali conoscenze economiche ma anche le conseguenze politiche legate alla globalizzazione, con ciò rafforzando l'importanza del presente studio.

1. Il modello organizzativo delle imprese multinazionali

L'innovazione tecnologica e l'uso sapiente della *leva normativa* hanno enormemente favorito i processi di internazionalizzazione delle imprese, il cui potere non dipende soltanto dalla capacità produttiva, ma anche, e forse ormai soprattutto, dal sistema di relazioni commerciali, societarie e finanziarie che garantiscono l'integrazione pur nella frammentazione in ambito globale.

Il termine “multinazionale” sta a indicare una impresa che organizza e coordina attività che travalicano i confini nazionali². Un'altra definizione molto efficace considera l'impresa multinazionale in senso moderno come “integrazione della frammentazione”³. La teoria economica ha iniziato a occuparsene solo di recente, ossia a partire dagli anni '60, circa un secolo dopo l'emersione su larga scala di questo nuovo attore economico nei mercati globalizzati.

La Conferenza delle Nazioni Unite per il commercio internazionale e lo sviluppo (Unctad) propone come definizione “quella dell'impresa che ha almeno una filiale all'estero di cui detiene almeno il 10% del capitale e sulla quale esercita il controllo”⁴. Lo schema del controllo e della partecipazione di società nella identificazione della multinazionale, indica come dal punto di vista legale l'internazionalizzazione delle

² Cfr., Andrea Goldstein e Lucia Piscitello, *Le multinazionali*, Il Mulino, 2007, p. 9.

³ Cfr., Giovanni Balcet, *Economia dell'impresa multinazionale*, Giappichelli, 2009, Introduzione.

⁴ Cfr., Giovanni Balcet, *Economia dell'impresa multinazionale*, cit., p. 9.

imprese passi attraverso il modello del gruppo, vale a dire l'organizzazione e la gestione dell'impresa mediante più società collegate.

Un importante indicatore economico del legame fra lo sviluppo delle multinazionali e l'utilizzo di società controllate sono gli Investimenti Diretti Esteri (IDE, in inglese *Foreign Direct Investment*, FDI) che un operatore di mercato effettua in un paese diverso rispetto a quello in cui risiede il centro direttivo della sua attività (la *holding*). L'investimento viene realizzato mediante acquisizione di partecipazioni della società che si intende controllare all'estero (IDE *Brownfield* o *M&A*), oppure attraverso la creazione di una filiale nel paese in cui ci si intende insediare (IDE *Greenfield*); ciò al fine di consentire alla società “madre” di potere esercitare i poteri di direzione e di gestione della società partecipata o costituita.

L'integrazione dei mercati a livello mondiale è dipesa in misura sempre maggiore dagli IDE con operazioni di fusione e acquisizioni societarie internazionali.

Gli IDE possono assumere la forma di investimenti orizzontali o verticali. I primi consistono nel trasferimento di capitali, tecnologia e più in generale dei fattori che consentono la produzione *in loco* per soddisfare il mercato locale; tale strategia viene definita anti-trade poiché elimina la pratica dell'esportazione. Gli investimenti verticali si hanno invece quando il processo di internazionalizzazione dell'impresa passa attraverso la delocalizzazione dei vari stadi della produzione, i cui beni, attenzione, non sono destinati a essere consumati laddove vengono prodotti ma sono destinati a soddisfare le esigenze di consumo di altri paesi. Per tale ragione questa forma di IDE viene considerata pro-trade, cioè stimola il commercio internazionale. Quest'ultima tipologia di investimenti diretti si è notevolmente sviluppata a partire dalla seconda metà degli anni '90, dando luogo a ingenti piani di delocalizzazione produttiva.

Gli scambi internazionali infragruppo rappresentano in tal senso una sottocategoria degli IDE.

Il controllo di attività estere in alternativa alle transazioni contrattuali con le imprese che operano nel territorio straniero risponde all'esigenza di garantire il governo delle varie fasi del processo produttivo attraverso una pluralità di società partecipate e/o controllate. La direzione “unitaria” dell'attività d'impresa

si sgancia dal territorio, diviene autonoma rispetto a esso e la politica aziendale viene disegnata nell'ottica di una aggregazione “virtuale” di luoghi e di funzioni.

2. Multinazionali, Global Value Chain e outsourcing internazionale: verso una nuova era della globalizzazione

L'imponente commercio internazionale dominato dalle imprese di gruppo necessita di approfondimenti statistici su cui stanno lavorando le più importanti organizzazioni internazionali interessate, a vario titolo, all'evoluzione della globalizzazione economica: FMI, Eurostat, Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), Organizzazioni delle Nazioni Unite per lo Sviluppo Industriale (UNIDO), Organizzazione Internazionale del Lavoro (ILO), Banca Mondiale, Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OECD)⁵.

Lo sforzo compiuto da tali enti per la creazione di un sistema statistico che consenta di comprendere l'impatto che la struttura organizzativa delle multinazionali ha sull'economia globale e sulle politiche dei singoli paesi è dunque ancora in corso di sperimentazione. Attualmente presenta diverse lacune in ragione della non standardizzazione dei dati provenienti da diversi database, della mancanza di informazioni dettagliate, della necessità di analizzare altri aspetti del fenomeno sintetizzati in nuovi indicatori⁶.

La base metodologica per la rilevazione statistica degli IDE è quella fornita dal FMI nel Manuale della bilancia dei pagamenti e della posizione patrimoniale sull'estero, sino a qualche anno fa giunto alla sesta edizione (BPM6) e di recente sostituito da una nuova versione (BPM7). Il documento è stato realizzato in collaborazione con altri enti internazionali, tra cui la BCE e l'Eurostat. Tale sistema è compatibile con il Sistema dei conti nazionali (SNA 2008), il Sistema europeo dei conti nazionali e regionali (SEC 2010), nonché con la quarta edizione della definizione di riferimento degli investimenti esteri (BD4) fornita

⁵ Cfr. Timothy J. Sturgeon, *Global Value Chains and Economic Globalization - Towards a New Measurement Framework, Report to Eurostat*, Industrial Performance Center, Massachusetts Institute of Technology, maggio 2013.

⁶ L'importanza della statistica nella comprensione dei fenomeni economici e sulla necessità di ulteriori analisi ed approfondimenti *Working Party on International Trade in Goods and Trade in Services Statistics*, STD/CSSP/WPTGS/M(2016).

dall'OCSE⁷.

L'OECD fornisce un database (AMNE) contenente i dati sugli scambi con le consociate estere (Foreign Affiliates Statistics, FATS) basati su diverse variabili, ossia settore di attività, produzione, occupazione valore aggiunto, ricerca e sviluppo, esportazioni⁸.

Gli scambi internazionali fra consociate rappresentano quindi un sottoinsieme degli IDE, poiché questi forniscono informazioni più generiche rispetto al fenomeno degli scambi infragruppo, ossia il valore monetario dei flussi di investimento esteri e la loro consistenza.

E' stato posto in evidenza⁹ che uno dei limiti di questi dati è che non è detto che la società controparte estera oggetto di rilevazione sia la destinataria finale dell'investimento (*immediate beneficiary*). Tipico esempio, il caso in cui i flussi di denaro transitano occasionalmente nei paesi che garantiscono vantaggi fiscali. Gli IDE pertanto non sono in grado di fornire informazioni dettagliate, sia dal punto di vista qualitativo che quantitativo, sulle relazioni finanziarie e commerciali fra società appartenenti al medesimo gruppo.

La raccolta statistica dei dati e delle informazioni necessita quindi di una maggiore specializzazione sul fronte degli scambi e delle relazioni economiche e finanziarie infragruppo.

Nonostante tali limiti, l'UNCTAD delinea un quadro abbastanza esplicativo dell'enorme importanza assunta dalle multinazionali e dagli scambi fra società collegate nell'economia mondiale¹⁰. Dal 1990 gli IDE a livello globale sono cresciuti in modo esponenziale sino a raggiungere, nel 2012, i 23 trilioni di dollari¹¹. Rispetto all'anno precedente, nel 2015 gli IDE globali hanno subito una variazione in aumento del 38% crescendo di 1,76 trilioni di dollari, il livello più alto dalla crisi finanziaria globale.

⁷ Fonte: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/39118/6581752/Communication-changes-FDI.pdf>.

⁸ Sito OECD.

⁹ Banca d'Italia, Alessandro Borin e Riccardo Cristadoro, Gli investimenti diretti esteri e le multinazionali, n. 243, ottobre 2014.

¹⁰ Cfr., UNCTAD, *World Investment Report 2016: Investor Nationality: Policy Challenges*, United Nations, 2016.

¹¹ Cfr., UNCTAD, *Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, United Nations, 2013. Per ciò che concerne studi meno recenti sul fenomeno, cfr. Marcos Bonturi and Kichiro Fukasaku, *Globalisation and intra-firm trade: an empirical note*, OECD, Economic Studies, No. 20, Spring, 1993.

Gli Stati Uniti restano la più grande fonte e destinataria degli IDE, rappresentano circa un quarto degli afflussi mondiali prodotti nel 2015. L'Unione europea (UE), il Giappone, il Canada e la Svizzera insieme detengono circa il 90 per cento del patrimonio di investimenti diretti esteri negli Stati Uniti, mentre l'Unione europea e il Canada rappresentano le principali regioni geografiche destinatarie degli IDE statunitensi¹².

Le statistiche mostrano come una parte della crescita degli IDE sia dipesa da riorganizzazioni d'impresa su larga scala che coinvolgono grandi movimenti nella bilancia dei pagamenti ma poche variazioni in termini reali. Sono state realizzate fusioni transfrontaliere e acquisizioni (*M&A*) per 721 miliardi di dollari, rispetto ai 432 miliardi del 2014; questo è stato il principale fattore dietro il rimbalzo globale. Il valore di investimenti *Greenfield* è rimasto a un livello molto elevato, ossia 766 miliardi di dollari¹³.

Diversi studi empirici dimostrano che le consociate estere rappresentano una quota via via crescente del totale delle esportazioni di input intermedi provenienti dalle multinazionali, e che nella maggior parte dei casi si tratta di scambi commerciali intra-impresa di gruppo¹⁴. Si stima che oltre il 30% degli scambi internazionali siano operati da consociate di imprese multinazionali – scambi intra-firm –, cioè un terzo delle esportazioni mondiali¹⁵.

Statistiche più recenti del FMI mostrano che nel 2023 gli stocks di IDE sono cresciuti sino a raggiungere i 41 trilioni di dollari¹⁶.

Sino al 1990 le vendite delle affiliate estere e le esportazioni verso fornitori esteri “indipendenti” erano pressoché uguali. Dopo il 1990 le imprese hanno iniziato a esportare prevalentemente in favore delle affiliate estere, e nell'arco di pochi anni questa tipologia di scambi è divenuta uno dei più importanti – se

¹² Cfr., M. Ayhan Kose, Csilla Lakatos, Franziska Ohnsorge e Marc Stocker, *The Global Role of the U.S. Economy Linkages - Policies and Spillovers*, in Policy Research Working Paper 7962, World Bank Group, february 2017.

¹³ Cfr., UNCTAD, *World Investment Report 2016: Investor Nationality: Policy Challenges*, cit.

¹⁴ Cfr., Frances Ruane, *FDI Affiliates, Fragmentation and intra-firm trade*, 5 settembre 2014, p. 3.

¹⁵ Cfr., UNCTAD, *World Investment Report 2011: Non Equity Modes of International Production and Development*, New York and Geneva, 2011. Cfr., inoltre, paper Uctad TAD/TC(2016)6/REV1.

¹⁶ Cfr. *Integrated Balance of Payment and Internationale Position Manual, Seventh Edition (BPM7)*, Statistic Department IMF, in www.imf.org.

non ormai il più importante – canale commerciale internazionale¹⁷.

Molte attività della catena del valore globale (GVC, Global Value Chain) sono condotte dalle società “madri” e dalle loro affiliate. Circa il 43% del commercio totale degli Stati Uniti si riferisce a scambi che avvengono all'interno della stessa impresa di gruppo (intra-firm). Le multinazionali statunitensi rappresentano soltanto l'1% del totale delle imprese operanti negli Stati Uniti, e dal 1990 contribuiscono per un terzo della crescita del PIL reale e quasi per la metà alla crescita della produttività del lavoro negli USA¹⁸.

Storicamente le società “madri” statunitensi hanno prodotto una quota maggiore di valore aggiunto rispetto alle società affiliate. Nel 2014, le società “madri” residenti negli Stati Uniti hanno prodotto il 71,9 per cento del valore aggiunto di tutte le multinazionali operanti negli USA, in aumento rispetto al 69,4 per cento realizzato nel 2009¹⁹. Sempre nello stesso anno, si è rilevato che il 52,4% delle esportazioni USA sono state realizzate dalle società “madri” in favore delle affiliate e che il 41,3% delle importazioni USA hanno riguardato importazioni di merci dalle affiliate estere verso le società “madri” statunitensi²⁰. La distribuzione regionale delle esportazioni destinate alle affiliate estere mostra che l'Europa è la principale destinataria del flusso commerciale, con il 27,7%, seguita dal Canada con il 27,2%, l'Asia e del Pacifico (23,5 per cento), e in America Latina e altri nell'emisfero occidentale (20,5 per cento). Circa la metà delle esportazioni sono indirizzate alle affiliate in Olanda (17,9 per cento), in Svizzera (17,2 per cento), e nel Regno Unito (16,9 per cento). Oltre due quinti delle esportazioni degli Stati Uniti verso consociate estere in Asia e Pacifico sono stati spediti a Singapore (25,1 per cento) e in Cina (20,1 per cento). In America Latina e in altre parti dell'emisfero occidentale, oltre due terzi delle esportazioni verso

¹⁷ Cfr., Sandra Stojadinović Jovanović, *Interdependence of International Trade Investment Flows in the post crisis period*, in *Ekonomika*, vol. 16, n. 2, 2016.

¹⁸ Cfr., M. Ayhan Kose, Csilla Lakatos, Franziska Ohnsorge e Marc Stocker, *The Global Role of the U.S. Economy Linkages - Policies and Spillovers*, cit., (McKinsey Global Institute 2010).

¹⁹ Cfr. Sarah P. Scott, *Activities of U.S. Multinational Enterprises in the United States and Abroad – Preliminary Results From the 2014 Benchmark Survey*, Bureau of Economic Analysis (BEA), dicembre 2016, p. 4.

²⁰ *Ivi*, p. 3.

consociate estere sono state destinate al mercato messicano (67,8 per cento)²¹.

Una quota significativa del commercio US-EU riguarda gli scambi realizzati tra società dello stesso gruppo multinazionale²². Le società affiliate statunitensi operanti in Europa contribuiscono per circa il 13% del PIL dell'UE (con un fatturato di 2,1 trilioni di dollari), mentre le affiliate UE negli Stati Uniti rappresentano l'11% del PIL degli Stati Uniti (con vendite pari a 1,6 trilioni di dollari). Nel 2002 gli scambi commerciali tra società affiliate residenti nelle due parti dell'Atlantico hanno rappresentato il 47% (\$ 172.000.000.000) del totale degli scambi di merci UE-US, con un aumento del 50% (\$ 307.000.000.000) dal 2012. E' stato inoltre posto in evidenza che le esportazioni intra-firm rappresentano il 32% del totale delle esportazioni US verso l'Europa, quota rimasta relativamente stabile nel decennio 2002-2012. Le importazioni intra-firm hanno invece rappresentato il 62% del totale delle importazioni statunitensi provenienti dall'EU. Quasi la metà del valore aggiunto prodotto dalle affiliate estere statunitensi in Europa si è concentrato in tre paesi: Regno Unito, Germania e Irlanda.

L'Irlanda è in assoluto il paese con l'economia maggiormente dipendente dalle affiliate estere di imprese multinazionali. Esse forniscono circa l'80% del valore aggiunto nel settore manifatturiero e il 40% del valore aggiunto nel settore dei servizi²³.

Per quanto riguarda in modo specifico l'Europa, la maggior parte delle imprese a controllo estero sono residenti in uno dei paesi dell'UE²⁴. In alcuni paesi vi è comunque un'alta percentuale di imprese a controllo estero al di fuori della UE. Fra questi spicca il Lussemburgo con una quota che si aggira intorno all'80%.

In un recente report (2025)²⁵ del dipartimento di Statistica del FMI viene posta particolare attenzione al

²¹ *Ivi*, p. 11.

²² Per i dati di seguito riportati cfr. C. Lakatos and T. Fukui, *EU-US Economic Linkages: The role of multinationals and intra-firm trade*, European Commission, Issue Paper 2-2013.

²³ Heike Joebges, *Crisis recovery in a country with a high presence of foreign owned companies - The case of Ireland*, in Hans-Böckler-Stiftung, Workin Paper, n. 175, gennaio 2017.

²⁴ *Foreign affiliates statistics – EATS*, Eurostat, in http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Main_Page, 2014.

²⁵ Cfr. *Integrated Balance of Payment and Internationale Position Manual, Seventh Edition (BPM7)*, Statistic Department IMF, in

fatto che gli scambi infragruppo – ovvero tra società affiliate – e gli scambi tra società indipendenti non possono essere considerati uguali, poiché nel primo caso le transazioni producono spesso valori di scambio e prezzi alterati sia al rialzo che al ribasso, definendoli esplicitamente come “distorti” e dunque sostanzialmente inaffidabili ai fini del rilevamento e del monitoraggio statistico (par. 3.113, 3.114, 3.115, 3.226, 8.18, A15.21).

Anche ai fini dell’analisi del debito, quelli interaziendali vengono identificati separatamente poiché presentano implicazioni di rischio e “vulnerabilità” differenti rispetto ai debiti tra parti non correlate (par. 6.26). Il Report mostra anche l’importanza dei debiti tra società collegate e degli interscambi tra le stesse legate proprio ai finanziamenti ricevuti (par. 7.20, 7.21 e 7.22).

Nelle successive pagine si tenta di dare una dimensione al fenomeno degli scambi tra società affiliate, vista l’importanza che questo assume sull’identità e sulla quantità degli scambi transfrontalieri, spingendosi sino a definire una società controlla come una “quasi-corporation” (par. 10.33).

Come si vedrà meglio in seguito, il fenomeno della “economia apparente a contraente unico” trova conferma nei tentativi di dare una dimensione agli scambi di inputs intermedi infragruppo ponendo l’accento sui contratti di fornitura tra controllante e controllata, dunque sul correlato fenomeno dell’outsourcing (par. 10.56 ss.).

Anche l’OECD sta indagando attentamente sul fenomeno cercando di fornire le basi metodologiche per una corretta rappresentazione statistica degli IDE in ragione della crescente importanza degli scambi infragruppo a livello internazionale, ovvero delle relazioni commerciali internazionali, ma anche sui rapporti di credito e di debito tra le consociate²⁶.

3. Outsourcing e gruppi: l’economia apparente a contraente unico

www.imf.org.

²⁶ OCSE (2025), *Definizione di riferimento OCSE degli investimenti diretti esteri (quinta edizione)*, OECD Publishing, Parigi, <https://doi.org/10.1787/7f05c0a3-en>.

Il nuovo sistema economico mondiale tende quindi a svilupparsi non sul commercio fra imprese indipendenti ma sulla concatenazione di società – controllanti e controllate – che operano in uno spazio sovranazionale, tutte riferite a un'unica impresa “globale”, il cui centro direttivo viene spesso individuato nella capogruppo (società “madre”). Ciascuna singola relazione fra le società legate da rapporti di controllo – o anche solamente partecipate – non esclude di per sé i flussi commerciali di beni e servizi poiché, in ogni caso, la relazione fra entità societarie anche solo formalmente distinte richiede comunque la stipulazione di accordi commerciali che ne giustifichino legalmente lo *scambio*, così come avviene tra imprese indipendenti.

Ne deriva che il volume di questi accordi è maggiore o uguale alla quantità indefinita di operazioni societarie (acquisizioni e vendite di quote di partecipazioni, costituzioni di società, fusioni e incorporazioni) che dà corpo ai mercati.

L'outsourcing e la proliferazione dei gruppi di società sono quindi fenomeni fortemente interdipendenti, poiché alla frammentazione societaria deve quindi corrispondere una formale relazione commerciale – un contratto di fornitura – che possa giustificare lo scambio fra società appartenenti alla medesima impresa multinazionale.

Uno dei pilastri fondamentali della “nuova globalizzazione” è, infatti, l'outsourcing internazionale intra-firm.

L'uso su larga scala delle transazioni commerciali intra-gruppo è un fenomeno che ha delle implicazioni economiche enormi, poiché significa che una buona parte degli scambi commerciali, nazionali e internazionali, vengono realizzati nell'ambito della stessa impresa – ancorché formalmente distinta in più società – e non, come ci si aspetterebbe, fra imprese concorrenti. Venditore e compratore verrebbero a coincidere, lo scambio in sé diverrebbe una “finzione” economica e l'apparente concorrenza sarebbe in realtà espressione di un mercato sostanzialmente oligopolistico, strutturato su un modello di “scambio a contraente unico”: le condizioni dello scambio commerciale – del prezzo ovvero di qualsiasi altra scelta

rilevante inerente la vita della società eterodiretta – sono dettate dalla società controllante, sia essa formalmente acquirente o venditrice del bene o del servizio prodotto la cui controparte è la controllata. Il concetto di mercato assunto come paradigmatico dalla scienza economica non è in grado di cogliere l'essenza del nuovo metodo di sviluppo della produzione globale, poiché si fonda sull'idea astratta e indifferenziata di impresa, tale per cui vengono posti sullo stesso piano gli scambi realizzati tra imprese indipendenti e gli scambi realizzati tra società della stessa impresa.

4. Impresa “economica” e impresa “giuridica”

La macroeconomia studia la domanda e l'offerta aggregata e la loro interazione. La domanda aggregata rappresenta la richiesta di beni e servizi dell'economia – determinata dal livello generale dei prezzi – da parte di famiglie, imprese e pubblica amministrazione. L'offerta aggregata esprime invece la quantità di prodotti complessivi che gli imprenditori decidono di realizzare in relazione al livello generale dei prezzi. Gli studi economici identificano l'imprenditore nella funzione di produzione che esprime la quantità di prodotti ottenibili (Y) – sempre in termini aggregati – dato un determinato impiego di fattori della produzione, ossia capitale (K) e lavoro (L) cui si aggiunge la tecnologia. Secondo questa impostazione – semplicistica ma sufficiente a questo primo livello di analisi – gli imprenditori mirano a produrre una quantità di beni e servizi che gli consenta di ottenere il massimo profitto, dato dalla differenza tra i costi e i ricavi. I costi rappresentano la remunerazione dei fattori della produzione, l'eccedenza, negativa (perdita) o positiva (profitto), esprime il costo-opportunità che spetta all'imprenditore. Va da sé che il suo incasso dipende dal verificarsi di almeno due condizioni: lo svolgimento di un'attività produttiva e la capacità di generare ricavi superiori ai costi. Questo è l'unico soggetto economico mediante cui si determinano i valori dal lato della produzione (Y) in qualsiasi modello macroeconomico. Ne deriva che i fondamentali dell'economia e gli studi sulla interazione fra domanda e offerta aggregata – di beni e servizi e di moneta – risultano di valida applicazione in un mercato in cui si verifica l'esatta identificazione dei

soggetti produttori-imprenditori nella funzione di produzione.

L'impresa "economica" coincide con l'impresa "giuridica"?

In Italia, l'art. 2555 del codice civile definisce l'azienda come il complesso dei beni organizzati dall'imprenditore per l'esercizio dell'impresa. La nozione di azienda evoca dunque quella di imprenditore sancita dall'art. 2082 dello stesso codice da cui, per derivazione, si ottiene quella di impresa, appunto giuridica, il cui profilo essenziale è l'attività sorretta dalla nozione di organizzazione. Gli studi in tale ambito hanno messo in evidenza come:

“l'essenza del fenomeno organizzativo è da ritrovare proprio nel suo aspetto dinamico, nel farsi cioè dell'organizzazione, più che nella struttura organizzata: e ciò sia perché quest'ultima è, ovviamente, inscindibilmente legata all'attività (organizzatrice) che ne è all'origine e che continuamente la trasforma, adeguandola alle esigenze per cui l'organizzazione è posta...”²⁷.

La distinzione fra attività imprenditoriali e non imprenditoriali risiede infatti nell'attività organizzatrice, cui l'art. 2082 attribuisce, attraverso l'espressione “attività organizzata”, valore di elemento normativo indispensabile ai fini della qualificazione dell'attività d'impresa. L'attività organizzatrice deve essere concretamente svolta dall'imprenditore e manifestarsi attraverso la scelta della destinazione funzionale ed organica dei beni che caratterizzano l'azienda, e con la creazione di apparati e l'imposizione di regole che presiedono al suo funzionamento³.

Che significa? Esattamente quello che intendono gli economisti, e cioè che la produzione altro non è che il risultato dell'esercizio del potere di governo sull'attività (organizzatrice) che spetta a un particolare soggetto economico: l'imprenditore. In termini più economici, la trasformazione di singoli componenti in prodotto finito (Y), che avviene mediante una precisa combinazione di fattori della produzione (funzione di K, L, cioè di capitale e lavoro), è espressione di una struttura di impresa che prende corpo

²⁷ Cfr. A. NIGRO, *imprese commerciali e imprese soggette a registrazione*, in P. RESCIGNO (a cura di) *Trattato di diritto privato, I, Impresa e lavoro*, 2001, 650 (nota 236).

attraverso il coordinamento di mezzi e persone voluto da chi la dirige (l'imprenditore, appunto). Per esempio, egli è tenuto a decidere se impiegare 100 operai investendo in 20 macchinari "avanzati" oppure assumere 50 operai in più e mantenere macchinari tecnologicamente meno efficienti; o ancora apportare delle modifiche al prodotto finito per renderlo più appetibile anziché tentare di mantenere le quote di mercato mantenendo le caratteristiche preesistenti. Insomma, la scelta giusta è affare suo, e si dà per scontato che farà di tutto per ottenere il migliore risultato possibile.

Il perché è abbastanza intuitivo, oltre al potere organizzativo, infatti, l'altra caratteristica essenziale ai fini della identificazione giuridica dell'imprenditore è l'assunzione del rischio di impresa, intesa come attribuzione del rischio sul risultato dell'impiego della forza lavoro e dell'utilizzo di mezzi materiali e immateriali destinati all'esercizio dell'impresa. Anche in questo caso si verifica una perfetta coincidenza con l'analisi economica che considera il profitto come il saldo positivo della differenza tra ricavi e costi di produzione (pagamento degli stipendi, acquisto macchinari, ecc.). Vi è, in effetti, una stretta connessione "giuridica" tra il concetto di rischio e il concetto di profitto, quest'ultimo considerato come "la remunerazione non della amministrazione o della coordinazione, ma del rischio e della responsabilità che l'imprenditore (...) si è assunto"²⁸. Se il profitto rappresenta la remunerazione del rischio e della responsabilità che l'imprenditore si è assunto, e se l'imputazione della responsabilità e del rischio dipende dall'effettiva direzione dell'impresa, ne deriva che l'utile (o la perdita) prodotto da una società che esercita un'attività imprenditoriale deve essere considerato come il risultato di tale attività. L'aspetto finanziario ha, pertanto, ragione di esistere solo se è strumentale alla creazione di valore reale per l'impresa, e non viceversa.

Estremamente interessante, sotto questo punto di vista, la sintesi proposta da Giorgio Oppo²⁹, noto giurista italiano, secondo cui esiste un nesso fondamentale che lega governo e imputazione (di

²⁸ Cfr. G. ALPA, M. BESSONE e V. ZENO-ZENCOVICH, *I criteri d'imputazione: colpa, dolo, rischio*, in P. RESCIGNO (a cura di), *Trattato di diritto privato, Obbligazioni e contratti*, 1995, VI, 103.

²⁹ Cfr., G. OPPO, *L'impresa come fattispecie*, in *Dir. imp., Scritti giuridici*, I, Padova, 1992, in particolare 244-246-255.

responsabilità) della fattispecie imprenditoriale.

Nell'ordinamento dell'Unione Europea la nozione di impresa è un importante parametro di riferimento per l'applicabilità della normativa sulla concorrenza e sull'antitrust³⁰. I trattati fondamentali dell'UE non prevedono una definizione, pertanto la sua concettualizzazione si è avuta mediante l'elaborazione giurisprudenziale della Corte di Giustizia – anche con il contributo delle decisioni adottate dalla Commissione –, la quale precisa che l'impresa “comprende qualsiasi entità che svolge un'attività economica, a prescindere dal suo status giuridico e dalle sue modalità di finanziamento...”³¹. Per attività economica si intende “ogni attività caratterizzata dal fatto di offrire beni o servizi su un determinato mercato”³². Anche il rischio d'impresa viene espressamente indicato come elemento qualificatorio dell'impresa³³.

La definizione astratta di “impresa” utilizzata negli Stati Uniti non si discosta in termini concettuali da quella italiana ed Europea: enterprise is “a unit of economic organization or activity, especially a business organization”.

Non vi è pertanto, a un primo livello di analisi giuridica, alcuna incompatibilità fra la nozione, seppur derivata, di impresa *giuridica* e la nozione di impresa *economica*, tale per cui si possa dar luogo a distorsioni di mercato.

5. Il modello di gruppo dell'impresa globale fra economia e diritto

L'idea statica di impresa cui si riferiscono la scienza economica e la scienza giuridica subisce tuttavia una profonda metamorfosi con l'adozione di una particolare struttura organizzativa adottata dalle

³⁰ Per approfondimenti, cfr. Giandonato Caggiano, *Il concetto di impresa*, in *Dizionario sistematico del diritto della concorrenza*, Lorenzo F. Pace (a cura di), Iovene, 2013, p. 47 ss.

³¹ Causa C-55/96, *Job Centre coop. Arl*.

³² Corte di giustizia, sentenza 18 giugno 1998, causa C-35/96.

³³ Sul riferimento al rischio d'impresa di un'attività economica, cfr. *Criteri per l'analisi della compatibilità con il mercato interno degli aiuti di Stato destinati a promuovere la realizzazione di importanti progetti di comune interesse europeo*, Comunicazione della Commissione, 2014/C 188/02.

multinazionali: il gruppo di società che, come già accennato, rappresenta il principale attore dei mercati mondiali.

Una società madre (holding o anche capogruppo) costituisce una o più società controllate e ad alcune di queste attribuisce strategicamente attività, rapporti di lavoro, contratti di fornitura, asset finanziari, ecc. Tranne in alcuni casi particolari, su tutto ciò che viene contrattualizzato mediante società controllate, la holding non ha alcuna responsabilità legale diretta. Una singola controllata ben potrebbe essere costretta a chiudere i battenti nonostante il resto del gruppo continui a realizzare ingenti utili. La holding opera come una sorta di cervello collettivo che elabora le strategie globali di gruppo, la cui espansione nella scacchiera mondiale avviene con la creazione di numerose società figlie, che vengono dotate di una propria soggettività giuridica, come se si trattasse di imprese distinte e autonome da quella che la controlla. Ciò significa che la medesima impresa di gruppo può operare nel mercato con una quantità indefinita di società.

6. Gruppi di società e schizofrenia dei mercati

Non esiste una legge che in linea generale attribuisca responsabilità dirette alle società controllanti rispetto alle obbligazioni assunte dalle sue controllate, nonostante le prime esercitino un rilevante potere di governo sull'intero gruppo.

Il gruppo di impresa è sostanzialmente un'aggregazione di società formalmente autonome e giuridicamente distinte l'una dall'altra, ma tutte accomunate dall'assoggettamento al potere di direzione della società-madre (o capogruppo), che le dirige perché le controlla totalmente o in maggioranza, sia direttamente che indirettamente³⁴. Quasi tutti gli ordinamenti sono privi di una definizione di gruppo di

³⁴ "Forms of 'control' (sometimes also termed 'dominance') may vary but regularly include the ownership of a majority of the issued stock of the controlled entity, the ownership of a majority of the voting rights, the right to determine the composition of such entity's governing body (board of directors, supervisory board, etc.), the right to influence or direct such entity's otherwise autonomous decision-making process, and any combination thereof (Forum Europaeum 2000, pp 187-91; Kluver 2000, pp 291-93; Nygh 2002, p 52)", René Reich-Graefe, *Relational Networks and Enterprise Law*:

società, ne deriva che il più importante operatore economico internazionale – l'impresa di gruppo o multinazionale appunto – non è configurabile come un soggetto di diritto unico cui attribuire responsabilità dirette in ordine all'esercizio dell'attività d'impresa.

Il principio della *separazione* della personalità giuridica tra le diverse società è un presupposto legale universale su cui si reggono le transazioni commerciali di tutto il mondo.

Un valore altrettanto universale che caratterizza i mercati mondiali è lo scopo del controllo societario, ossia quello di garantire l'esistenza di una impresa economica unitaria gestita da un'unica regia direttiva, pur in presenza di una pluralità di distinte entità giuridiche che la rappresentano.

Dal corollario dell'alterità soggettiva fra le società appartenenti al medesimo gruppo si ricava quello della formale *indipendenza* di cui dovrebbero essere dotate le controllate. Tale presupposto è essenziale per giustificare la separazione legale con la società madre, che permette, a sua volta, di scindere e frammentare le responsabilità nei confronti di terzi all'interno del gruppo.

L'attribuzione di responsabilità dirette in capo alle società controllanti è generalmente prevista in ipotesi di abuso del potere di direzione ai danni delle società controllate e dei suoi portatori di interesse.

7. Il gruppo di società negli ordinamenti europei ed internazionali: cenni

In Europa, il tema della responsabilità della controllante per i pregiudizi arrecati alle controllate è un aspetto fondamentale del diritto tedesco e del più recente diritto italiano. In altri ordinamenti come quello inglese tale aspetto è meno marcato. In Francia, invece, la sensibilità del legislatore e della collettività nei confronti del fenomeno è sempre più pressante.

Anche la legislazione statunitense riconosce in linea generale che qualora il principio della indipendenza venga compromesso con l'intento di ledere agli interessi dei creditori della controllata, la controllante possa essere considerata come responsabile per i debiti maturati. Tuttavia anche qui non esiste una

normativa organica³⁵.

Questa relazione tra il principio dell'indipendenza e la distribuzione delle responsabilità in ambito di gruppo caratterizza anche altri ordinamenti, che presentano interessanti tratti di originalità, tendenti a una maggiore responsabilizzazione di chi detiene il controllo societario. In Russia, a esempio, fermo restando l'imprescindibile requisito della separazione legale fra le società del gruppo – quindi l'impossibilità di attribuire automaticamente le responsabilità delle controllate alle controllanti a meno che non se ne dimostri la colpevolezza –, viene sancita una responsabilità solidale per le operazioni concluse dalla controllata in base alle istruzioni vincolanti dettate dalla controllante, a prescindere dall'accertamento dell'intento elusivo. La fuoriuscita della responsabilità dalle maglie della finalizzazione alla lesione degli interessi degli stakeholders delle controllate, si intravede, invero, anche nell'ordinamento francese e nell'ordinamento tedesco, sebbene in quest'ultimo caso la normativa sia preminentemente incentrata sulla salvaguardia degli interessi di gruppo nel suo complesso.

Al di fuori dei casi estremamente circoscritti della manifestazione patologica del fenomeno legale del controllo societario – l'accertamento dell'abuso ovvero della dipendenza – le transazioni commerciali mondiali vengono quindi realizzate sul presupposto teorico-giuridico che le società controllate siano operatori di mercato indipendenti, ancorché soggetti al controllo (direzione) di altri operatori economici.

8. Il ruolo della normativa settoriale per rimediare alla manifestazione patologica del fenomeno giuridico del gruppo di società: i tentativi di regolamentazione in Europa

Il gruppo di società, nonostante sia il più importante operatore economico a livello mondiale è quindi un quasi fantasma giuridico.

Il “quasi” si riferisce alla elaborazione normativa settoriale attraverso cui si tenta di considerare il gruppo

³⁵ Per una panoramica a livello europeo e internazionale cfr. Giuliano Lemme, *Il diritto dei gruppi di società*, il Mulino, 2013.

di impresa come un soggetto passibile di responsabilità unitaria.

In tal senso, la più importante è la normativa europea antitrust. Nell'esercizio delle sue funzioni di controllo del rispetto delle leggi a tutela della concorrenza, la Commissione utilizza il principio della *unica unità economica* ai fini dell'attribuzione delle responsabilità alla controllante qualora la sua controllata violi il diritto antitrust. Il presupposto teorico che consente alla Commissione di operare in tal senso è la riconducibilità della controllata e della controllante alla medesima unità economica, ossia all'impresa unica. La dottrina dell'unità economica applicata alle relazioni di gruppo – che come giustamente osservato altro non è che una estrinsecazione della generica nozione di impresa³⁶ – è stata frutto di una serie di decisioni della Commissione e della giurisprudenza della Corte di Giustizia Europea, che da molto tempo, ormai, rappresentano la base giuridica per l'estensione dell'illecito al gruppo nel suo complesso. Pian piano la giurisprudenza europea ha fatto propria una presunzione relativa (*iuris tantum*) circa il concreto esercizio dell'influenza dominante da parte della controllante, utilizzata dalla Commissione nell'ipotesi di controllo totale o quasi totale del capitale della controllata³⁷, che si traduce in un ribaltamento dell'onere della prova, ritenuta dalla CGE come un elemento rientrante nei canoni della *ragionevolezza*³⁸. La presunzione opera dunque sul presupposto che controllante e controllata rappresentino una unica impresa. Spetta dunque alla società madre dimostrare quanto imputato dalla Commissione.

Non sono di certo mancate critiche a tale impostazione³⁹, che mettono in evidenza come la presunzione

³⁶ Ivi.

³⁷ Impostazione di recente ribadita dalla Corte Di Giustizia dell'Unione Europea; sezione IV; sentenza 10 aprile 2014, cause riunite C-247/11 P e C-253/11 P.

³⁸ Corte, 18-7-2013, causa C-501/11, *Schindler Holding Ltd*, § 108; 29-9-2011, causa C-521/09 P, *Elf Aquitaine*, § 59.

³⁹ Conclusioni dell'avvocato generale Bot, presentate il 26-10-2010, in cause riunite C-201/09 P, C-216/09 P, *ArcelorMittal Luxembourg*: «... resto convinto che la responsabilità della società controllante non possa essere dimostrata soltanto sulla base di una presunzione fondata sulla detenzione del capitale. Infatti, benché la detenzione del 100% del capitale sia sufficiente a dimostrare l'esistenza del collegamento sotto il profilo societario, ritengo che essa non possa far presumere di per sé l'esercizio effettivo di un potere di direzione costituente una complicità nell'infrazione. Occorre, a mio parere, che la Commissione produca altri elementi di prova atti a dimostrare l'assenza di autonomia della società controllata, e ciò allo scopo di tutelare i diritti fondamentali riconosciuti alle imprese...la presunzione di responsabilità resta, per sua stessa natura, un'eccezione al principio della presunzione di innocenza».

– nel caso specifico in cui la controllante detenga il 100% delle partecipazioni – debba considerarsi quasi assoluta in ragione delle difficoltà della casa madre di dimostrare il contrario, traducendosi, di fatto, in una responsabilità diretta della controllante sul comportamento anticoncorrenziale delle controllate.

Il cortocircuito normativo fra nozione di impresa e distinta personalità giuridica in ambito di gruppo si manifesta anche sotto forma di un altro quesito, da altri ben discusso⁴⁰, ossia la distinzione tra il potere (*capacità*) di esercitare una influenza determinante e il suo concreto esercizio, che la posizione assunta dalla CGE e dalla Commissione ha praticamente reso quasi inafferrabile. In buona sostanza, se dal punto di vista teorico l'aver chiarito che anche nel caso di partecipazione totalitaria si tratti di una presunzione semplice e non assoluta, garantendo il tal modo una certa compatibilità giuridica fra diritti antitrust e i canoni classici del diritto societario, dal punto di vista pratico la giurisprudenza comunitaria ha messo in evidenza una realtà fattuale ben diversa: le società controllate non sono autonome, in special modo quando un altro soggetto detiene il 100% delle quote di partecipazione.

La necessità di estendere le responsabilità della capogruppo alle società controllate si sta diffondendo anche in altri ambiti settoriali, come quello del lavoro, dell'ambiente e in quello penalistico. La tendenza sembra essere proprio quella di arrivare a una responsabilità diretta per vie traverse, pur mantenendo in vita – non si ancora per quanto tempo – il principio dell'autonomia formale delle società controllate.

Eppure, in ambito europeo il tentativo di regolamentare il fenomeno risale a molti anni addietro. Nel dicembre del 1984⁴¹, dopo diversi anni di studi, fu proprio la Commissione europea a proporre la realizzazione della Nona Direttiva sui gruppi societari, che fu accantonata per via del mancato consenso di alcuni paesi, in particolare Francia e Gran Bretagna. L'obiettivo della direttiva era quello di tutelare la società controllata dalla sua sottoposizione al potere di direzione esterno, nella consapevolezza che le società eterodirette sono private della propria indipendenza economica e che l'interesse del gruppo tende

⁴⁰ Federico Ghezzi e Maria Teresa Maggiolino, *L'imputazione delle sanzioni antitrust*, in *Rivista delle società*, 2015.

⁴¹ Cfr. per il testo della direttiva, *Società*, 1987, p. 1308 ss.

a essere prevalente rispetto a quello delle singole società. Il progetto era rivolto in modo specifico ai gruppi in cui la controllata è una società per azioni, al fine di tutelare gli interessi dei soci di minoranza, dei creditori ma anche dei lavoratori⁴².

Quasi vent'anni è stato necessario attendere per veder tornare alla ribalta il tema in ambito europeo.

Nel 2002 un gruppo di esperti nominato dal Commissario Bolkestein aveva presentato una relazione – divenuta poi oggetto di una Comunicazione della Commissione al Consiglio e al Parlamento Europeo – che espone la necessità di modernizzare il diritto delle società e rafforzare il governo societario nell'Unione europea, in cui viene riproposto l'obiettivo di realizzare una regolamentazione del fenomeno dei gruppi societari. E' stato tuttavia sottolineato dalla Commissione che non era tra i suoi obiettivi riproporre la nona direttiva, poiché non ha ritenuto più opportuno introdurre un atto legislativo distinto per i gruppi, preferendo intervenire su problematiche riguardanti settori specifici, ossia trasparenza e informazione nonché la difesa di particolari gruppi d'interesse, nel senso di realizzazione di norme a tutela dei creditori e degli azionisti di minoranza. Particolare interesse viene mostrato nei confronti della creazione di gruppi piramidali abusivi, e ancor più in dettaglio quelli che inglobano società quotate in borsa.

Negli anni successivi sono state messe in atto altre iniziative in ambito comunitario⁴³, ma si è ancora lontani dal progetto di realizzazione di un quadro giuridico organico dell'UE in materia di gruppi.

Molto interessante anche sotto il profilo del censimento e del monitoraggio del fenomeno dei gruppi è

⁴² Per questi ed altri aspetti inerenti il progetto cfr. AA.VV., *Percorsi di diritto societario europeo*, Elisabetta Pederzini (a cura di), Giappichelli, 2016, p. 66-67.

⁴³ Gli interventi in ambito europeo che a vario titolo toccano il tema dei gruppi di società sono davvero copiosi. Di seguito un elenco non esaustivo: il Regolamento CE 2157/2001 relativo allo statuto della Società Europea (SE); la Direttiva 2003/123/CE sull'aggregazione imprenditoriale; la Direttiva 2006/68/CE e la Direttiva 2012/30/UE sulla salvaguardia di investitori e creditori delle società per azioni dalla loro costituzione alla loro conduzione; la Direttiva 2013/34/UE sui bilanci d'esercizio e sui bilanci consolidati; la Direttiva 2014/95/UE sugli obblighi di informazioni non finanziarie in capo alle grandi imprese e quindi ai gruppi di grandi dimensioni; il Regolamento 848/2015 sulle procedure di insolvenza transfrontaliere; le direttive (UE) 2017/1132 e 2019/1151 sulla standardizzazione delle norme relative al diritto societario degli stati membri e l'interconnessione delle banche dati riguardanti le imprese; la Direttiva 2019/2121/UE sulle trasformazioni, fusioni e scissioni transfrontaliere; la Direttiva 2025/872/UR (DAC9) sul contrasto alla competizione fiscale al ribasso tra gli stati.

la recente direttiva (UE) 2025/25, entrata in vigore il 30 gennaio 2025, che mira a incentivare la digitalizzazione delle informazioni relative alle società e il relativo accesso in favore degli *stakeholders*, nella consapevolezza delle criticità sui sistemi di interconnessione dei database utili a tal fine. Ciò sul solco degli obiettivi già fissati dalle precedenti direttive (UE) 2017/1132 e 2019/1151.

Meritano di essere citate anche le direttive (UE) 2014/95 e 2025/872 (DAC9), la prima riguarda gli obblighi di informazione non finanziarie in capo alle grandi imprese e quindi ai gruppi di grandi dimensioni, ossia quelle con più di 500 dipendenti. Mentre ancor più esplicitamente rispetto al fenomeno dei gruppi, con la DAC9 le istituzioni europee tentano di contrastare il fenomeno della competizione fiscale al ribasso tra gli stati che ospitano le società collegate ai grandi gruppi, con ciò fornendo di fatto la giusta prospettiva per cui dal punto di vista fiscale gli stati sono costretti a una competizione a perdere, come lo sono i lavoratori di diverse nazionalità. Non sono gli stati che competono tra loro ma le multinazionali che li spingono verso un gioco al ribasso, dettando di fatto non solo parte della politica fiscale ma anche della politica economica e sociale delle nazioni ospitanti.

I numerosi tentativi di intervento in ambito europeo che toccano distintamente taluni aspetti dell'agire dell'impresa di gruppo mostrano che l'interesse politico è altissimo e che la standardizzazione delle informazioni e delle banche dati diviene uno degli strumenti chiave affinché le istituzioni nazionali non siano costrette a subire passivamente le derive patologiche dei mercati globalizzati.

L'aspetto che vale comunque la pena evidenziare ai fini del presente studio è che la direzione politica che si sta seguendo prevede la creazione di norme *ad hoc* per la tutela di specifici interessi – come gli introiti fiscali degli Stati dove risiedono le multinazionali – che orbitano attorno al gruppo di società, tralasciando – almeno per il momento – l'essenza del fenomeno dell'impresa unica di gruppo, e quindi la necessità di considerare il gruppo quale unica entità cui imputare responsabilità legali in ordine all'esercizio dell'attività d'impresa, e conseguentemente la necessità di fornire una definizione *universale* di gruppo.

Per tali ragioni, si ritiene che il lavoro operato dalla Commissione europea in ambito giurisprudenziale

rappresenti a oggi il passo più concreto nel riconoscere le responsabilità della controllante. Si tratta evidentemente di un principio sottostante ai rapporti di gruppo praticamente inverso a quanto previsto dall'ordinamento tedesco, che disciplina espressamente il diritto della capogruppo – mediante la previsione di un contratto di dominio – a impartire direttive alla società controllata, talora anche pregiudizievoli, in nome dell'interesse *superiore* di gruppo.

In linea generale, può dirsi che i tentativi di regolamentazione nonché il dibattito tra i giuristi patiscono l'impossibilità di rendere sovrapponibili autonomia ed eterodirezione, rendendo deboli gli approcci teorici.

Le tipologie di gruppo prevalenti in ambito europeo sono quello tedesco e quello italo-francese.

Il primo si basa sulla distinzione tra “gruppi contrattuali”, che prevedono la responsabilità in capo alla *holding* tendendo in tal senso a una sostanziale sovrapposizione identitaria tra le società, e “gruppi di fatto”, che invece presuppongono il divieto alla capogruppo di sfruttare le controllate e conseguentemente questa non viene gravata di responsabilità dirette in favore dei portatori di interesse delle società appunto “controllate”.

Il modello italo-francese assume come base teorica l'idea che il potere di controllo esercitato dalla controllante sia inevitabile – quindi scarta a monte il gruppo di fatto – e lo giustifica con la logica dei “vantaggi compensativi”, purché non vengano pregiudicati gli interessi delle controllate.

Sarebbe ridondante ripetere ancora una volta le contraddizioni in termini evidenti anche nella sintesi sui modelli di gruppo appena citati. Nel caso dell'Italia, vale la pena citare un approccio teorico⁴⁴ che al fine di responsabilizzare la capogruppo propone di usare lo statuto delle società per vincolare ai propri doveri chi governa il gruppo, visto che d'altronde, come viene messo in evidenza, l'attività di direzione e coordinamento è in fondo già codificata da norme di rango primario (art. 2497 c.c.).

⁴⁴ Cfr., Giuliana Scognamiglio, *I Gruppi di società: poteri e responsabilità*, in *Il diritto societario europeo: quo vadis?*, Giuffrè, 2023, p. 247 ss.

Tale approccio sposta l'asse dell'attenzione a livello intersocietario e spinge verso una sorta di formalizzazione della tipologia di controllo effettivamente posta in essere dalla controllante.

Tuttavia, difficilmente gli statuti societari possono fungere da controllori dell'agire della controllante. Anzitutto perché l'eterodirezione precede la nascita della società controllata, per cui difficilmente si può pensare di fare affidamento sulla capacità di autodisciplina di chi trae vantaggio dal potere di controllo, appunto la controllante. Proprio per tale ragione, la trascrizione del modello organizzativo di gruppo negli statuti – ovvero dell'attività di direzione e coordinamento calata nella realtà aziendale – assumerebbe la forma di un adempimento formale, il più possibile generico e vago.

Ma non è solo questo. Come già detto, l'unica dimensione in cui vengono realmente definiti i modelli organizzativi infragruppo è quella contrattuale, dello scambio commerciale, cioè quella in cui effettivamente la capogruppo e le controllate assumono responsabilità e diritti reciproci di natura legale, con tutte le conseguenze economiche, lavorative e finanziarie che ne derivano.

A tal proposito, si ribadisce che il modo attraverso cui si manifesta concretamente l'impresa *unica* di gruppo è quello degli scambi infragruppo, un fenomeno che può essere definito come “sistema dinamico di forniture incrociate”⁴⁵. Proprio la dinamicità delle relazioni contrattuali infragruppo rende inefficace qualsiasi definizione *ex ante* dei modelli organizzativi di gruppo.

Questa prassi richiama già solo istintivamente il fenomeno delle partecipazioni incrociate, le quali trovano precisi limiti legali per evitare abusi di posizione dominante e indebite alterazioni patrimoniali.

Ma tali circostanze possono però agevolmente manifestarsi con le forniture incrociate, che hanno chiaramente conseguenze su tutti gli elementi che determinano il valore di una società: economico, commerciale, finanziario e patrimoniale.

⁴⁵ Ipotesi che rientra nella più generica ipotesi prevista dal terzo comma dell'art. 2359 c.c. che stabilisce che debbano essere considerate società controllate quelle “*sotto influenza dominante di un'altra società in virtù di particolari vincoli contrattuali con essa*”.

9. L'anomalia giuridica della coesistenza tra autonomia ed eterodirezione societaria

La realtà economica è diversa da quella giuridica, o quest'ultima presenta delle incongruenze tali da rendere l'impresa e il mercato oggetto di enormi distorsioni e strumentalizzazioni? Ha senso parlare di una impresa di gruppo senza autonoma identità giuridica passibile di imputazione diretta di responsabilità (imprenditoriale)?

Per rispondere a questa domanda il punto di partenza non può non essere la evidente contraddizione terminologica fra soggezione all'altrui controllo e autonomia in capo alla medesima entità societaria *controllata*.

Il controllo esercitato da una società nei confronti di un'altra è il parametro di riferimento utilizzato nelle legislazioni vigenti per sancire la condizione di sottoposizione all'altrui direzione nella conduzione delle scelte organizzative, commerciali e finanziarie. Formalmente il controllo può manifestarsi in diversi modi, in genere si riferisce alla maggioranza delle quote di partecipazione della società controllata, al possesso della maggioranza dei diritti di voto esercitabili, alla possibilità di determinare la composizione degli organi di governo, al potere di influenzare in altri modi le decisioni da assumere o, si rileva, attraverso una combinazione di questi elementi⁴⁶.

L'eterogeneità delle forme di controllo societario risponde a un principio giuridico generale, che è quello di individuare, anzitutto sotto il profilo teorico, i casi in cui si manifesta l'eterodirezione societaria, ponendo in tal senso una presunzione assoluta di controllo, cioè di sottoposizione all'altrui direzione, considerata legittima nonostante la distinta personalità giuridica delle società appartenenti al gruppo, che però, a sua volta, si fonda su un principio diametralmente opposto, ossia l'autonomia.

L'anomalia giuridica della coesistenza in capo alla medesima società dell'autonomia e dell'eterodirezione risulta ancor più evidente se si indaga in termini di rapporto fra fattispecie imprenditoriale e fattispecie

⁴⁶ Per tutti, cfr. René Reich-Graefe, *Relational Networks and Enterprise Law: Comparative Trends of Network Liability in the United States and Europe*, p. 3.

societaria. La società è la forma tipica di esercizio dell'attività d'impresa, rappresenta la veste giuridica del fenomeno produttivo da cui si ricavano diritti e obblighi nei confronti di terzi, ovvero nei confronti del mercato di riferimento. La società definisce quindi l'ambito e i limiti dell'attribuzione delle responsabilità – e dunque del rischio – in seno all'impresa.

10. Outsourcing e gruppi: due manifestazioni dello stesso fenomeno

L'analisi giuridica e la comparazione fra essa e i fondamentali dell'economia mostra chiaramente come la “nuova globalizzazione” si basa su una “finzione economica”, che consente al più importante operatore di mercato del mondo di muoversi in una dimensione sovranazionale con una moltitudine di entità legali apparentemente distinte, e che la principale leva di questa “economia apparente” sia proprio l'outsourcing intra-firm, cioè l'apparente affidamento all'esterno di un qualcosa che continua invece a essere gestito all'interno. L'unica variabile che viene effettivamente esternalizzata è la responsabilità legale su talune scelte o fattori aziendali, che si concretizzano in un processo di accumulazione di ricchezza nell'ambito del quale il profitto – inteso come differenza tra ricavi e costi – rappresenta soltanto una componente.

La società controllata, essendo appunto eterodiretta, non può essere considerata *impresa* poiché l'organizzazione dell'attività e la sua funzionalizzazione alla creazione di valore è espressione di un potere direttivo-imprenditoriale che sta al di fuori di tali entità legali. Nell'ambito del gruppo, le società controllate assumono pertanto il compito di svolgere alcune funzioni come una qualsiasi divisione o reparto aziendale.

L'indipendenza giuridica esplica pertanto i suoi effetti soltanto nei confronti di terzi – lavoratori, istituzioni pubbliche, fornitori, ecc. – i quali potranno rivalersi, salvo casi particolari, soltanto sulla società controllata con cui hanno instaurato rapporti contrattuali, e non anche sull'intera impresa di gruppo di cui essa fa parte.

La contraddizione terminologica tra il principio di indipendenza e il principio del controllo in capo a una

medesima società, trova la sua massima espressione nei mercati dell'outsourcing, da cui emerge chiaramente come quella tra eterodirezione e indipendenza è una coesistenza impossibile, a meno che non si voglia accettare, sotto il profilo politico ma non certamente scientifico, l'esistenza di un mercato distorto nelle sue fondamenta in cui è possibile fare impresa senza impresa.

Il “caso limite” è quello in cui una società controllante stipula un contratto di fornitura con una società controllata al 100% e che svolge esclusivamente le proprie attività in virtù di tale accordo (cosiddette società “mono commessa”). Il contratto dà luogo a una transazione commerciale che quindi non avviene tra due imprese, bensì tra due società appartenenti alla stessa impresa. Non vi è, pertanto, contrapposizione di interessi, il potere direttivo viene esercitato dalla società controllante che in ambito di gruppo assume appunto la funzione imprenditoriale. Di conseguenza, venditore e compratore verrebbero a coincidere, e il prezzo dello scambio altro non è che uno strumento di pressione contrattuale non con la controparte formale, ma con le controparti *reali* delle società controllate, *in primis* i lavoratori.

11. Gruppi di società, outsourcing e riduzione della quota salari

Si supponga che il contratto di outsourcing abbia a oggetto la realizzazione di un semilavorato, per cui è necessario impiegare un certo numero di lavoratori, il cui salario rappresenta il costo principale, che inevitabilmente si riversa sull'intera catena di produzione globale che fa capo all'impresa di gruppo. Ciò posto, è evidente che la società controllante che commissiona il lavoro – e che persegue l'interesse globale di gruppo – mira a stabilire un prezzo dell'appalto “al ribasso”, tale per cui viene di fatto stabilito quale debba essere la quota dei salari da destinare ai lavoratori assunti dalla società appaltatrice-controllata. Lo “scambio a contraente unico” posto alla base di questo tipo di operazioni commerciali cela in realtà uno scambio impari tra l'impresa di gruppo – governata dalla controllante – e i lavoratori in outsourcing assunti dalla società controllata e inseriti nella catena di produzione globale.

Una vasta letteratura scientifica conferma che, in effetti, l'espansione su scala internazionale

dell'outsourcing (o offshoring, cioè outsourcing in un altro paese) produttivo sia dipesa dall'obiettivo principale di tagliare i costi, e in particolare il costo del lavoro, e non dalla capacità degli outsourcer di offrire ai clienti prodotti e servizi di migliore qualità rispetto alla produzione *in house*.

Nonostante gli studi sino a ora condotti non possano considerarsi esaustivi e non conducano a conclusioni unanimi⁴⁷, è stato rilevato che nell'ambito dei paesi OCSE l'offshoring abbia avuto un impatto negativo non soltanto sui salari ma anche sull'occupazione⁴⁸.

Per quanto riguarda nello specifico gli Stati Uniti, tra il 1983 e il 2002 è stato riscontrato⁴⁹ un aumento esponenziale del ricorso all'offshoring, nonché la circostanza che i beni siano stati prodotti – per poi essere importati – in paesi a basso reddito. Contemporaneamente, nel settore manifatturiero i posti di lavoro sono diminuiti di circa 6 milioni di unità con un drastico aumento della crescita della disuguaglianza reddituale.

Tra le altre cose, i risultati mostrano inoltre che le multinazionali hanno contribuito all'aumento dell'occupazione nei paesi a basso reddito mediante le proprie consociate estere.

Un altro studio condotto su alcuni paesi europei (Germania, Italia, Francia, Spagna e regno Unito)⁵⁰ ha messo in evidenza come la variabile tecnologica rivesta un ruolo non trascurabile nel rapporto tra offshoring e disuguaglianza salariale. In particolare, è stato rilevato che l'offshoring ad alto contenuto tecnologico fa aumentare il salario dei lavoratori altamente qualificati, e al contempo determina una diminuzione di quelli dei lavoratori meno qualificati. Per giungere a tali conclusioni, è stato considerato un campione di quattro categorie professionali, ossia manager, artigiani, impiegati e operai (manuali). E'

⁴⁷Cfr. William Milberg e Deborah Minkler, *Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist*, Cambridge University Press, 2013, p. 174. Per un quadro generale sui principali studi condotti sull'impatto dell'offshoring sull'occupazione si rimanda al recente contributo di A. Bramucci, *Offshoring, Employment and Wages*, Berlin School of Economics and Law, Institute for International Political Economy (IPE), IPE Working Papers n. 71, 2016.

⁴⁸ Cfr. William Milberg e Deborah Minkler, *Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist*, cit., p. 174.

⁴⁹ Avraham Ebenstein, Ann Harrison, Margaret McMillan, and Shannon Phillips, *Estimating the impact of trade and offshoring on american workers using the current population surveys*, NBER Working Paper Series, n. 15107, National Bureau of Economic Research, 2009.

⁵⁰ A. Bramucci, *Offshoring, Employment and Wages*, cit.

emerso che le mansioni ripetitive svolte nelle fabbriche e nel settore dei servizi – che grazie alla tecnologia possono essere agevolmente spostate nei paesi a basso reddito – sono state duramente colpite dal ricorso all'offshoring da parte delle multinazionali.

12. L'alterazione della funzione imprenditoriale dei modelli economici: la frammentazione della catena di produzione nell'impresa di gruppo e le asimmetrie societarie.

Il gruppo di società, quale modello organizzativo legale delle imprese multinazionali, altera dunque la struttura dell'impresa assunta come modello della scienza economica, sino al punto da scardinarne i principi fondanti.

Trattandosi della medesima organizzazione di impresa unitaria di gruppo, le singole entità legali vengono preposte alla esecuzione di segmenti della stessa attività produttiva, il cui scopo ultimo è quello di creare beni e servizi rivolti ai consumatori finali. L'interesse collettivo dell'impresa unica prevale su quello della singola società controllata, che è più simile, come più volte evidenziato, a una mera divisione aziendale eterodiretta da una direzione generale che fa capo a un'altra (o ad altre) società.

Gli investimenti in tecnologie, *Know how* e altri elementi utili a incrementare il valore dei singoli segmenti produttivi non sono concentrati in modo “mirato” nelle singole società che li svolgono, ma seguono logiche di specializzazione funzionale “globale” atte a consentire la massimizzazione del profitto dell'impresa unitaria di gruppo.

Ne deriva che la funzione di produzione di una impresa rappresentata legalmente da una singola società è strutturalmente diversa dalla funzione di produzione di una impresa di gruppo, poiché in tal caso la funzione di produzione è data dalla sommatoria di distinte funzioni di produzione – con una differente distribuzione dei fattori della produzione e del relativo valore monetario –, che rappresentano distintamente ciascuna società collegata, secondo una relazione di interdipendenza funzionale.

Alcune società del gruppo sono pertanto preposte allo svolgimento di funzioni ad alta intensità di capitale,

dunque idonee a produrre un alto valore aggiunto, mentre altre rappresentano “contenitori” di manodopera, destinate a mantenere un basso valore aggiunto, tendenzialmente nullo.

Non vi è naturalmente alcun interesse ad aumentare la redditività delle società che gestiscono manodopera, poiché gli investimenti in capitale e tecnologia vengono realizzati in altre società del gruppo, che poi forniscono alle prime, mediante contratti di fornitura, quanto necessario per integrare alle prestazioni di lavoro gli altri fattori della produzione, e consentire in tal modo l'effettiva realizzazione della parte di attività cui è addetta la manodopera.

Di conseguenza, talune società del gruppo possono essere caricate di costi e private di ricavi per favorire il processo di accumulazione di altre società del gruppo, generando in loro favore un aumento degli utili superiore al classico concetto di profitto.

13. Ipotesi di monitoraggio in via sperimentale delle nuove catene di produzione globale: proposta di un indicatore economico per prevedere le crisi e simulare le manovre di politica economica e finanziaria

Per il monitoraggio in via sperimentale di tali distorsioni si propone un indicatore economico con cui potere sviluppare una moltitudine di indici, la cui struttura di base è stata già invero personalmente realizzata in un'altra pubblicazione di quasi vent'anni addietro, oggi applicabile alle banche dati statistiche sugli scambi mondiali e, come si dirà meglio in seguito, al controllo pubblico dei flussi finanziari internazionali.

L'attuale misurazione in termini di VA dei sistemi di contabilità nazionale e internazionale non consentono di cogliere appieno la fenomenologia in questione.

L'esplicazione a più livelli dell'indicatore proposto può dar luogo a diversi indici al fine di rilevare il sistema e le sue alterazioni sotto diverse prospettive tanti quanti sono i sotto fenomeni che si intendono monitorare, principalmente: l'impiego di lavoro e di capitale, gli scambi, i flussi finanziari infragruppo, la collocazione geografica, la distribuzione sempre infragruppo del valore aggiunto e della produttività, ma

anche la distribuzione e l'alterazione della distribuzione fiscale, ecc.

In ragione delle recenti innovazioni tecnologiche, si ritiene che ci siano le condizioni per la realizzazione di database capaci di prevedere le crisi economiche – anche a livello settoriale – e quelle finanziarie. Questo migliorerebbe la stabilità dei mercati, potendo fare per tempo interventi correttivi, e consentirebbero ai governi finanche si simulare, sempre in via preventiva, l'impatto le manovre di politica economica e finanziaria.

Gli indicatori che si vorrebbero proporre sono stati realizzati con un attento approccio pratico e interdisciplinare e per il momento sono riservati⁵¹. La progettazione degli strumenti informatici di supporto è in corso di valutazione.

14. Produttività e valore aggiunto artificialmente falsati: il gruppo di società come moltiplicatore della disuguaglianza sociale

Gli scambi commerciali bidirezionali a contraente unico all'interno dell'impresa di gruppo fanno dunque sì che il valore aggiunto delle attività in essa svolte venga artificialmente canalizzato in alcune entità legali infragruppo a discapito di altre.

Una delle conseguenze più importanti dell'economia a contraente unico è infatti la dissociazione strutturale tra produttività e distribuzione del reddito da lavoro.

Il caso più intuitivo è quello delle attività *labour intensive* realizzate dalle società controllate e rese in favore di altre società collegate, in genere la capogruppo. In tal caso, le società controllate vestono formalmente i panni di fornitori nei confronti della propria controllante, impiegando prevalentemente forza lavoro per l'esecuzione di attività volte, per esempio, alla realizzazione di servizi come il customer care, il back office, attività di carattere amministrativo e contabile o, ancora, il lavoro svolto dai *riders*. In verità, tali attività non sono *labour intensive*, poiché per la loro realizzazione è necessario impiegare costose infrastrutture

⁵¹ Per informazioni contattare l'autrice all'indirizzo e-mail "info@lidiaundiemi.it" o "li.undiemi@gmail.com".

tecnologiche, che inglobano in sé il *know how* della catena di produzione in cui è impiegata la manodopera. Essendo la tecnologia e gli altri elementi che creano valore aggiunto gestiti da altre società del gruppo, accade che quella che fornisce manodopera non è in grado di produrre realmente il servizio – a esempio di *customer care* –, ma deve necessariamente ricorrere agli altri fattori della produzione di cui dispongono altre società dell'impresa di gruppo di cui fa parte. Questo genera formalmente uno o più scambi, il cui contraente è la società controllante (o altra società infragruppo), la quale ha tutto l'interesse a far assumere formalmente la manodopera alla controllata, così da pagarla il meno possibile.

Ne deriva una distribuzione del numero dei lavoratori tra le società del gruppo funzionale al raggiungimento di tale obiettivo. Le asimmetrie delle funzioni di produzione delle singole società del gruppo sono tanto maggiori quanto più elevata è la capacità della controllante di sfruttare tale strategia organizzativa.

Possedendo la tecnologia e il potere di controllo societario, il raggiungimento di tale obiettivo è un compito piuttosto semplice. E' sufficiente, infatti, che la controllante fissi in modo unilaterale – in ragione del controllo esercitato – un prezzo della fornitura di manodopera appena sufficiente a pagare gli stipendi, fornendo essa stessa, gratuitamente o a titolo oneroso, gli altri mezzi necessari per la realizzazione delle attività. In tal modo, i miglioramenti della conoscenza e della tecnica dell'impresa di gruppo nel suo complesso non vengono trasposti al fattore lavoro. In altri termini, la produttività del lavoro viene artificiosamente ridotta mediante la sottrazione di valore aggiunto alla società fornitrice di manodopera.

Se la manodopera è collocata in paesi dove il sistema di tutele del lavoro è *forte*, vi è l'interesse da parte della holding a far sì che ciò si verifichi (appunto la sottrazione di valore aggiunto), proprio per evitare pressioni normative o sindacali finalizzate a una più equa distribuzione della ricchezza prodotta.

Il controllo e la direzione tecnico-organizzativa delle attività svolte dalle consociate è fondamentale per potere interferire sulla distribuzione del valore aggiunto. A seconda degli input intermediati e dell'assetto normativo del paese ospitante, la massimizzazione dell'accumulazione con il metodo dello scambio a

contraente unico si manifesta con gradi e intensità differenti: tanto minore è la capacità della «cabina di regia» del gruppo di controllare a distanza le attività, tanto maggiore è il grado di autonomia dei responsabili preposti alla gestione delle società controllate all'estero.

15. La neutralizzazione del potere sindacale

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

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

16. Scambi a contraente unico tra imprese di gruppo differenti

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

opereranno come mere fornitrici di manodopera.

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

Le ipotesi più emblematiche sono due:

- quando l'impresa di gruppo fornitrice di un servizio (o prodotto) che richiede sia manodopera che altri mezzi di produzione crea un sistema di scambi interno – bidirezionale o multidirezionale, a seconda del numero di entità legali infragruppo coinvolte – tale per cui soltanto una delle società collegate instaura una relazione commerciale con l'impresa di gruppo cliente;
- quando l'impresa di gruppo fornitrice vende all'impresa di gruppo cliente singoli fattori produttivi mediante più società, che nel complesso danno forma al bene o al servizio erogato. Si avranno, in tal caso, più contratti di fornitura con il cliente stipulati da due o più società del fornitore.

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

17. Il ruolo della tecnologia nello scambio a contraente unico

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

In tal senso, la tecnologia svolge un ruolo di primaria importanza nell'espansione dell'economia a contraente unico. L'integrazione e il controllo del processo produttivo sono essenziali affinché il gruppo possa efficacemente agire come una impresa *unica*, pur operando e aparendo nel mercato come una pluralità di società.

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

caso di delocalizzazione all'estero.

In special modo, affinché ciò sia possibile è necessario che vengano informatizzate le funzioni di carattere amministrativo e contabile, le funzioni relative alla vendita e alla distribuzione dei beni finali, nonché quelle legate alla cura della relazione con la clientela. La standardizzazione dei dati e delle attività diviene un fattore di successo imprescindibile per l'impresa di gruppo, altrimenti il controllo e la direzione dei processi sarebbe irrealizzabile. I dipendenti addetti a una determinata mansione, per esempio, seppur collocati in territori differenti e assunti da società diverse, vengono messi nelle condizioni di operare nello stesso identico modo anche mediante l'uso dei medesimi strumenti di lavoro informatici. Il controllo societario si sostanzia così in potere di natura datoriale, a sua volta espressione di potere imprenditoriale. Questo spiega il perché della enorme diffusione del fenomeno.

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

In Europa, una delle conseguenze più importanti della grande crisi finanziaria mondiale innescata nel 2007 con il fallimento della Lehman Brothers è stata la perdita del potere di contrattazione dei lavoratori. L'allentamento delle maglie dei diritti è stato giustificato con l'esigenza di fornire alle imprese maggiore flessibilità e snellezza nel gestire momenti di difficoltà o di crisi vera e propria.

I contratti collettivi hanno incorporato questo ragionamento, subordinando spesso il potere sindacale a obiettivi imprenditoriali, tra cui i più importanti sono l'aumento della produttività e la decentralizzazione della contrattazione collettiva a livello locale, ovvero a livello di singola impresa (o società, nel caso di impresa di gruppo). Con ciò favorendo gli effetti distorsivi dell'economia a contraente unico.

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

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

19. Effetto moltiplicatore sulla riduzione dei salari e volatilità dell'occupazione

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

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

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

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

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

essere considerate come concause di tale fenomeno⁵².

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

Le tradizionali teorie economiche considerano il commercio come uno scambio tra entità economiche con interessi contrapposti. Dalla teoria ricardiana dei vantaggi comparati (secondo cui l'elemento determinante del commercio internazionale è la specializzazione dei paesi nella produzione di quei beni su cui si ha un vantaggio comparato misurato in termini di minore costo-opportunità), al teorema di Heckscher e Ohlin (il commercio internazionale è determinato non soltanto dalla produttività del lavoro ma anche da una diversa dotazione di altri fattori produttivi), l'assunto di base è lo scambio tra una impresa che vende e una impresa che acquista.

Negli studi più recenti a partire dagli anni '80, nella consapevolezza che il commercio internazionale incorpora in sé fenomeni non inclusi nelle teorie più tradizionali, l'attenzione è stata focalizzata sulle dinamiche del commercio di input intermedi.

Talune ricerche hanno posto al centro dell'analisi la competitività basata sui costi e sui prezzi dei fattori⁵³. In altri casi, è stato anche adottato l'approccio dei diritti di proprietà⁵⁴, ossia elaborazioni teoriche che considerano la proprietà dei mezzi di produzione, ovvero degli investimenti, una variabile cruciale che influenza le contrattazioni tra acquirenti e venditori, facendo inclinare l'ago della bilancia in favore di chi li possiede, tenendo conto delle fasi negoziazione *ex ante* ed *ex post* in ragione dell'incompletezza dei

⁵² Cfr., tra gli altri ed anche per una sintesi degli studi sull'argomento, Jaanika Meriküll e Tairi Rõõm, *Are foreign-owned firms different? Comparison of employment volatility and elasticity of labour demand*, European Central Bank, Working Paper Series, no 1704, agosto 2014; Sul tema dell'impatto dell'outsourcing sulla volatilità, cfr. Paul R. Bergin, Robert C. Feenstra and Gordon H. Hanson, *Outsourcing and volatility*, NBER Working Paper Series, 13144, in <http://www.nber.org>, National Bureau of Economic Research, Cambridge, 2007;

⁵³ Cfr. Helpman E., Krugman P., 1986, che considerano l'esistenza di economie di scala interne (ma anche esterne) all'impresa che partecipa agli scambi internazionali, nonché altre variabili microeconomiche come i gusti dei consumatori.

⁵⁴ Teoria esposta per la prima volta da Grossman e Hart (1986), cui si sono aggiunti i contributi di Hart and Moore (1990) e Hart (1995). Più recentemente, in senso critico, Tadelis and Williamson (2012). Cfr. gli studi di Antras per un focus specifico sul commercio intra-firm. Cfr. inoltre, anche per una sintesi delle teorie in campo, il recente contributo di Daniel Müller e Patrick W. Schmitz, *Transaction costs and the property rights approach to the theory of the firm*, in *European Economic Review*, vol. 87, August 2016, pp. 92-107.

contratti che regolano lo scambio.

L'assunto di base degli scambi fra imprese differenti implica che ciascuna di esse operi nel mercato investendo nel proprio sistema produttivo per migliorare la produttività dei fattori ed essere in tal modo competitiva. Negli scambi intra-firm ("a contraente unico") tali dinamiche sono compromesse.

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

Per esempio, una delle più importanti elaborazioni teoriche sull'argomento⁵⁵ propone un'analisi dei processi di specializzazione verticale della produzione dell'impresa multinazionale basata sulla possibilità di scelta tra il ricorso a un fornitore esterno o, in alternativa, a una sua filiale (FDI) per l'ottenimento di input intermedi. Il modello considera due livelli di contrattabilità in capo alla "casa madre" (*principal*): quello con il dirigente della filiale, qualora scelga l'FDI, e quello con il fornitore esterno, ossia una impresa non soggetta al suo controllo. Essendo il manager considerato come un dipendente della «casa madre», questa può far leva su incentivi di tipo manageriale per ottenere il massimo rendimento, nonché su una maggiore possibilità di monitorarne le azioni, cosa che può accadere in modo tutt'al più molto ridimensionato con un'impresa indipendente. Si rileva inoltre che nel caso di affidamento in-house è la società madre ad accollarsi i costi di produzione iniziali, mentre in caso di ricorso all'outsourcing indipendente tali costi gravano sul fornitore esterno. In sintesi, la scelta della forma organizzativa è condizionata dai vincoli contrattuali, considerati frutto di una negoziazione con una controparte, il manager o l'outsourcer.

⁵⁵ Cfr. Grossman e Helpman, *Managerial incentives and the international organization of production*, Journal of International Economics, n. 63, 2004, pp. 237-262. Sul tema, cfr. inoltre Pol Antràs, *Firms, Contracts, and Trade Structure*, The Quarterly Journal of Economics, MIT Press, vol. 118(4), pp. 1375-1418; Toshiyuki Matsuura and Banri Ito, *Intra-firm trade and contract completeness: Evidence from Japanese affiliate firms*, in *Internationalization of Japanese Firms: Evidence from Firm-level Data*, Springer Japan, 2013, pp. 151-169.

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

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

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

La teoria dell'economia apparente a contraente unico è coerente con i risultati di talune ricerche

empiriche⁵⁶ secondo cui l'espansione delle importazioni di input intermedi da affiliate estere è più alta nei paesi ospitanti con salari bassi, con minori costi commerciali e dove è possibile sfruttare altre variabili favorevoli, tra cui condizioni politiche più vantaggiose.

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

Occorre a questo punto chiedersi come collocare nella dimensione economica uno scambio che esiste solo legalmente, quella dove, a ragione, ci si pone il problema di come controllare il manager⁵⁷ e non come contrattare il prezzo di acquisto degli input con un fornitore indipendente. E' il diritto, in fondo, a dar vita a un rapporto di scambio che ha valore nei confronti di terzi ma non essendo realizzato tra soggetti avversari, vengono meno le basi delle tradizionali logiche economiche. Si tratta di uno scambio diverso da quello competitivo, occorre pertanto strutturare un nuovo approccio teorico, che tocchi a uno strato più profondo l'attuale metamorfosi del commercio internazionale: cos'è l'economia rispetto al diritto.

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

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

Nel dibattito economico la tendenza è d'altronde quella di spiegare il commercio internazionale attraverso

⁵⁶Cfr. Gordon H. Hanson, Raymond J. Mataloni, Jr. e Matthew J. Slaughter, *Vertical Production Networks in Multinational Firms*, *The Review of Economics and Statistics*, 2005 87:4, pp. 664-678.

⁵⁷ Cfr. Grossman e Helpman, *Managerial incentives and the international organization of production*, cit.

lo studio delle dinamiche contrattuali, che si sta esprimendo spostando l'ago dell'attenzione sugli assetti organizzativi delle imprese *globali*.

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

22. L'economia apparente a contraente unico come fattore di destabilizzazione nei mercati finanziari: l'utilizzo degli indicatori proposti per la previsione delle crisi finanziarie

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

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

Quando un'impresa viene quotata, si presuppone quindi che il denaro anticipato dagli investitori venga utilizzato per realizzare beni o servizi, ovvero per acquistare quanto necessario per realizzare il processo produttivo. Se tutto va bene, l'attività organizzata produce valore aggiunto, e coloro che hanno acquistato azioni possono ottenere un guadagno, nonché la restituzione del capitale. La scommessa dell'investitore avviene su tale processo economico. L'investitore scommette dunque su questo evento futuro e incerto. Si chiama speculazione, ed è l'essenza del capitalismo finanziario.

Nell'economia a contraente unico accade però che il mercato viene popolato da società che sono

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

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

In altri termini, la frammentazione dell'impresa globale in più entità societarie consente il trasferimento di quote rilevanti del rischio d'impresa a società prive di una vera organizzazione imprenditoriale, che si traduce infine nella *deresponsabilizzazione* degli investitori internazionali grazie al sostegno della finanza “creativa”.

Le società controllate quotate in borsa proprio perché vengono valutate dal mercato sulla base di una serie di elementi economici, patrimoniali e finanziari (valore aggiunto, flussi di cassa, utile netto, parametri relativi alla redditività del capitale o all'indebitamento) trascinano nei mercati finanziari le conseguenze della potenziale manipolazione dei prezzi e degli scambi dell'Economia apparente a contraente unico. Anche in questo caso, tanto maggiore è l'espansione degli scambi commerciali internazionali infragruppo tanto maggiore è l'impatto negativo sulla finanza.

Analizzare il fenomeno dal punto di vista finanziario attraverso dati statistici è un'impresa veramente complessa, non fosse altro perché con gli strumenti di rilevamento attuali la sua quantificazione sarebbe praticamente impossibile. Acquisizioni, fusioni, scissioni, incorporazioni, cessione di quote di partecipazione, nascita e chiusura di *newco* avvengono all'ordine del giorno e a una velocità impressionante; a ogni operazione corrisponde un trasferimento di rami di attività e/o un frazionamento di responsabilità, ovvero un trasferimento del rischio d'impresa.

Un tale obiettivo potrebbe essere raggiunto soltanto attraverso una combinazione ben studiata tra

database istituzionali innovativi e normative a supporto della raccolta dati.

Come già accennato, si ritiene che l'indicatore economico per la rilevazione delle manipolazioni e delle anomalie degli scambi infragruppo possa essere applicato anche ai flussi finanziari e dunque ai relativi mercati, ponendo a base del rilevamento statistico sempre i dati relativi alle funzioni di produzione aggregate delle società collegate, secondo i criteri esposti.

Il risultato potrebbe essere sorprendente in termini di previsione e prevenzione delle crisi finanziarie. Prima che una crisi di mercato si manifesti esplicitamente ci sono degli stadi intermedi che la precedono, segnali che arrivano dalla ricollocazione geografica e societaria del giro d'affari interno alle imprese di gruppo per far fronte ai primi segnali di crisi, che il management tenta di arginare inizialmente scaricando lavoratori, costi e debiti in società controllate destinate a tal fine.

Conclusioni.

L'espansione delle multinazionali attraverso lo strumento del gruppo di società si è dimostrato essere uno dei principali tasselli delle nuove catene di produzione globale, capace di determinare la struttura dei mercati nonché i margini di azione della politica e degli organi sociali intermedi, come sindacati e rappresentanze imprenditoriali.

L'interesse da parte delle organizzazioni internazionali, come l'OCSE e il FMI, è per lo più di carattere statistico, mentre quello di istituzioni politiche internazionali, qual è l'UE, è principalmente di matrice normativa.

Mantenendo bene o male costante l'approccio interdisciplinare, il presente studio mostra come senza avere definito un adeguato modello teorico economico e giuridico, entrambi gli ambiti di studio subiscono limiti che non possono essere risolti in modo autoreferenziale: il dialogo tra giuristi ed economisti è inevitabile.

Riguardo all'analisi giuridica, la contraddizione terminologica tra autonomia e soggezione al controllo

altrui rappresenta un forte limite, poiché banalmente in quanto tale non è risolvibile. Potrebbe essere di aiuto riportare all'attualità il valore degli approcci teorici incentrati sul concetto di impresa, quindi di nesso tra governo e imputazione di responsabilità imprenditoriale, da considerare come perno per rilevare le anomalie delle varie discipline di gruppo vigenti in diverse parti del mondo.

Sul piano economico occorre prendere piena consapevolezza che tale anomalia rappresenti un ostacolo anche per gli studi di settore incentrati sul paradigma classico d'impresa. Solo di recente si sta pian piano capendo che il modello dell'impresa multinazionale e, conseguentemente, le nuove catene di produzione globale necessitano di un cambio di paradigma nell'ambito del quale non possono essere messi sullo stesso piano gli scambi realizzati da imprese indipendenti e quelli realizzati tra le società di un gruppo societario.

In tal senso, può essere d'aiuto l'idea esposta secondo cui la funzione di produzione di una impresa a società unica è strutturalmente differente dalla funzione dell'impresa di gruppo, che è data dalla sommatoria di distinte funzioni di produzione, tante quante sono le società controllate e in ciascuna di queste la distribuzione dei fattori che determinano produttività, valore aggiunto e profitto è alterata poiché segue la logica organizzativa dell'interesse della controllante.

Su questo aspetto ci sono stati notevoli passi avanti dal punto di vista della rilevazione statistica, principalmente quella condotta dai sopra citati enti internazionali. Ma siamo ancora lontani dalla produzione di dati sufficientemente realistici, tenendo conto che non può esistere una soluzione statistica che non sia anche normativa e una soluzione normativa che non sia anche statistica.

Occorre dunque un modello teorico di base su cui sviluppare nuovi studi e modelli statistici, e si ritiene che la “teoria dell'Economia apparente a contraente unico” – che è contemporaneamente economica e giuridica – possa assumere questa funzione, poiché il perno del fenomeno è proprio il dato, allo stesso tempo teorico e fattuale, che gli scambi realizzati tra una società controllante e una società controllata siano scambi “falsati”, ovvero passibili di “manipolazione”, poiché compratore e venditore finiscono per

coincidere in un unico operatore di mercato, rendendo come più volte detto lo scambio una vera e propria finzione economica.

Continuare a cercare soluzioni teoriche di compromesso, come quella di definire una società eterodiretta una “quasi-società”, è solo controproducente. Bisogna centrare il problema e non girarci attorno.

Partendo da tale assunto, sono state esposte alcune delle più importanti conseguenze di tale nuovo paradigma d'impresa e di scambio, che assumono un valore scientifico e politico davvero straordinario: l'incontrollata manipolazione degli scambi e della fissazione dei relativi prezzi cambia radicalmente l'idea di produttività, l'idea di valore aggiunto e l'idea di profitto date per scontato in ambito scientifico e politico; si verifica una pericolosa alternazione della distribuzione del reddito tra lavoro e capitale, cui segue inevitabilmente una neutralizzazione del potere sindacale e si possono anche innescare, ovvero amplificare, pericolose crisi finanziarie.

Inoltre, come emerso dal lavoro delle istituzioni europee e di altre organizzazioni internazionali si possono agevolmente trarre vantaggi fiscali *ingiusti* a danno delle istituzioni pubbliche collocando strategicamente le società controllate nella scacchiera mondiale; mentre i rapporti di credito e di debito tra società del gruppo hanno delle conseguenze finanziarie notevoli rispetto ai territori dove queste operano.

Conseguentemente, la “teoria dell'Economia apparente a contraente unico” potrebbe essere usata come modello teorico per costruire statistiche e database quanto più realistici possibile.

A tal fine, si intende proporre un indicatore economico e statistico *universale*, basato sul modello di funzione di produzione aggregata del gruppo multinazionale.

Una raccolta dati ben studiata con il supporto di obblighi di informazione da parte delle imprese transnazionali di qualsiasi settore produttivo potrebbe condurre alla creazione di banche dati e strumenti tecnologici idonei ad anticipare e magari prevenire le crisi finanziarie.

Senza un'adeguata regolamentazione, l'evoluzione tecnologica amplificherà ancora di più le potenzialità

distorsive degli scambi a contraente unico, trascinando sempre più gli stati in una sostanziale impotenza dinanzi all'evolversi del mercato globale.

Gli sviluppi dell'Intelligenza Artificiale (IA) si muoveranno infatti per lo più dentro al modello di impresa globale già in essere, aumentando dunque esponenzialmente i rischi esposti.

Per tali ragioni, appare inoltre chiaro che interventi politici “anti globalizzazione” come i dazi possono sì creare qualche problema organizzativo e finanziario alle imprese di gruppo multinazionali, ma queste con gli strumenti normativi e tecnologici che hanno a disposizione possono più o meno agevolmente scaricare i superiori costi paradossalmente anche agli stessi governi protagonisti della guerra commerciale, e ciò attraverso un mirato riassetto organizzativo di stabilimenti e società, che chi elabora le statistiche può attualmente censire solo *ex post*.

Bisogna fare anche molta attenzione alle conseguenze sociali e umanitarie derivanti dal riassetto delle catene di produzione globale, che potrebbero essere disastrose nei paesi che a vario titolo sono divenuti o diverranno poco convenienti.

Un altro rischio è quello di innescare, ovvero accelerare, crisi finanziarie di cui al momento non è nemmeno possibile prevedere le conseguenze.

Solo la capacità dei governi e dei parlamenti di dialogare per trovare una soluzione statistica e normativa *globale* può condurre verso una uscita dalla crisi indotta dalla globalizzazione.

Tra l'altro, il momento è delicato poiché siamo appena entrati in una rischiosa fase di transizione sia tecnologica che regolamentare: sbagliare norme o accordi internazionali potrebbe rivelarsi un disastro.