



Dipartimento di Giurisprudenza

Cattedra di Diritto Internazionale dell'economia

Imprese Multinazionali e violazione di norme
internazionali

RELATORE

Chiar.ma Prof.ssa

Maria Rosaria Mauro

CANDIDATO

Ferraro Flavio Benito

Matr.137773

CORRELATORE

Chiar.mo Prof

Roberto Virzo

ANNO ACCADEMICO 2019/2020

*Ai miei genitori,
che con amore e dolcezza,
mi hanno insegnato l'arte del vivere.*

INDICE

Introduzione.....	5
1. Le imprese multinazionali nel sistema economico internazionale	9
1. La crescente influenza dell'operato delle imprese multinazionali.....	9
1.1. La definizione di impresa multinazionale.....	17
1.2. Le imprese multinazionali nell'economica internazionale.....	20
1.2.1. Le tipologie di imprese multinazionali.....	29
1.3. Filosofia operativa delle imprese multinazionali: considerazioni di carattere introduttivo.....	30
1.4 Il ruolo della società madre e il ruolo delle sussidiarie.....	32
2. Le imprese multinazionali come attori fondamentali della attuale comunità internazionale.....	35
2.1. Imprese multinazionali e i danni dell'elusione fiscale.....	41
2.2. Imprese multinazionali e investimenti diretti esteri.....	45
3. La questione della soggettività giuridica internazionale delle imprese multinazionali.....	48
3.1. Le varie teorie sulla soggettività giuridica internazionale.....	52
3.2. La nazionalità delle imprese multinazionali.....	57
2: Responsabilità per la violazione di norme internazionali a opera delle imprese multinazionali.....	61

Profili di responsabilità internazionale.....	61
1.1 Profili generali della responsabilità delle imprese multinazionali.....	71
2. La responsabilità internazionale dello Stato “nazionale”.....	75
2.1 La responsabilità internazionale dello Stato in cui ha sede l’impresa.....	83
2.2 La responsabilità dello Stato per violazione del “ <i>duty to protect</i> ”.....	86
3. La giurisprudenza europea.....	95
3.1 La giurisprudenza statunitense.....	99
3: La responsabilità sociale e l’idea di impresa etica.....	103
1. La responsabilità sociale d’impresa.....	103
2. Le iniziative delle Nazioni Unite: il Gruppo di Persone Eminenti.....	113
2.1 Il Global Compact.....	115
3. Le Linee Guida OCSE.....	122
3.1. Le varie modifiche al testo originario: la Revision 2000.....	125
3.2. La modifica del 2011.....	127
4. I Codici di Condotta.....	128
5. La risposta delle imprese multinazionale all’emergenza pandemica globale del Covid-19 nel 2020.....	132
CONCLUSIONI.....	137
BIBLIOGRAFIA.....	141
SITOGRAFIA.....	147
RINGRAZIAMENTI.....	151

INTRODUZIONE

La situazione economico-giuridica globale ha conosciuto una sostanziale modifica a partire dalla fine del secondo conflitto mondiale che continua incessantemente fino ai nostri giorni e che ha costretto gli Stati, anche i più potenti, in ginocchio per le gravi perdite economiche ed umane, a ricostruire da zero una identità nazionale propria.

La nascita di varie organizzazioni Internazionali, tra le quali l'Organizzazione delle Nazioni Unite (ONU), Banca Mondiale create nel 1945 e la *North Atlantic Treaty Organization* (NATO) nel 1949, hanno comportato, grazie alle loro politiche, un nuovo sviluppo delle relazioni internazionali, fino ad allora limitate. Lo scenario della seconda metà dello scorso secolo si concretizza nella cooperazione intestatale basata sulla tutela e difesa di nuovi diritti ed interessi a livello internazionale, tra cui i diritti umani, la tutela dell'ambiente e la tutela dei lavoratori. Questa continua interconnessione sempre maggiore fra gli Stati di ogni parte del pianeta, ha causato il sorgere di una nuova visione dell'economia, che non si riteneva più doversi confinare all'interno degli Stati, ma piuttosto dover operare anche a livello internazionale.

All'interno di tale situazione globale si inserisce l'obiettivo del presente scritto, ovvero di analizzare l'impatto sociale, economico e giuridico che le imprese multinazionali, quali nuovi soggetti internazionali, hanno impresso nella compagine internazionale con la loro attività.

Il primo capitolo si prefigge di evidenziare, sotto un punto di vista storico, il contesto sociale all'interno del quale sono sorte le imprese multinazionali: una primordiale forma di organizzazione societaria in tal senso, infatti, è ravvisabile già nel XVI secolo, quando sono cominciati i primi scambi commerciali tra soggetti appartenenti ad aree territoriali diverse. E' su questa scia che, nel corso dei secoli, si è man mano affermata l'idea (nonché la necessità) che estendere la propria attività al di fuori dei confini territoriali, possa comportare ingenti vantaggi economici. Il cambio di rotta dell'attività economica delle imprese è quindi sostanziale: il commercio ha iniziato ad assumere una rilevanza sempre più internazionale e globalizzata. Le imprese, inoltre, per cercare di minimizzare i costi di produzione nonché di trasporto, hanno iniziato a costituire sedi

secondarie (c.d. filiali) della propria impresa direttamente nei Paesi esteri: tale modalità d'azione ha aumentato la competitività globale, concorrendo alla nascita di quel processo che oggi viene denominato *globalizzazione*. Si è assistito ad un totale processo di trasformazione non solo dell'economia, del commercio e dei finanziamenti internazionale, ma parallelamente e conseguentemente del diritto internazionale dell'economia. Come ogni nuovo processo evolutivo infatti, si è stati chiamati a predisporre una disciplina innovativa idonea a regolarizzare tali nuovi rapporti, rispondendo all'esigenza di operare una modifica legislativa pari passo con il nuovo contesto sociale internazionale. Disciplinare l'attività delle imprese a livello internazionale non sempre è risultato agevole. Uno tra i primi problemi sorti in dottrina riguarda l'eventuale novero di tali attori tra i soggetti di diritto internazionale: a chi sostiene che queste ultime, pur riconoscendo loro una certa rilevanza e la qualifica di attori, siano al massimo classificabili quali soggetti in senso *formale*, si contrappone chi ritiene che, alla stregua dell'analisi del loro impatto sull'economia internazionale, dovrebbero essere riconosciute come soggetti in senso *sostanziale* al pari degli Stati, con i relativi diritti e doveri connessi. I vari dibattiti in materia non hanno ancora oggi trovato una soluzione sul riconoscimento o meno della personalità giuridica di tali entità.

Il secondo capitolo è volto invece all'analisi della responsabilità internazionale. Delineando innanzitutto i caratteri generali di tale materia, si approfondiscono i connotati della responsabilità internazionale delle imprese multinazionali nonché il necessario rapporto con la disciplina della responsabilità internazionale dello Stato nella mancata applicazione di tutti gli obblighi positivi e negativi da porre in essere per controllare l'attività delle imprese sotto la propria giurisdizione. Le imprese multinazionali, infatti, si sono macchiate ripetutamente di gravi violazioni di norme internazionali poste a tutela dei diritti fondamentali dell'uomo, dei lavoratori e dell'ambiente. Per tale ragione, quindi, si ritenne necessario controllare l'attività delle stesse: non potendogli applicare direttamente una disciplina a causa del loro mancato riconoscimento tra i soggetti di diritto internazionale, si analizzerà la responsabilità dello Stato nazionale e dello Stato in cui ha sede l'impresa, nel caso in cui non rispetti

gli obblighi riguardo il controllo dell'attività di tutte quelle imprese che si ritengono essere sotto la propria giurisdizione. Infine, si tratteranno gli aspetti principali in materia rinvenibili nella giurisprudenza statunitense ed europea.

A tal proposito, nel terzo capitolo dell'elaborato, ci si sofferma sullo studio di quella particolare responsabilità delle imprese definita come *sociale*, nonché l'analisi dei vari strumenti internazionali approvati in materia fino ad oggi.

La responsabilità sociale d'impresa si sostanzia nella necessità che le imprese, nelle proprie attività e nel pianificare la propria strategia produttiva, si impegnino ad evitare che ciò influisca con il godimento dei diritti fondamentali di coloro i quali, seppur indirettamente, creino un rapporto con le medesime.

I più importanti organi internazionali, tra cui *in primis* le Nazioni Unite, a partire dal secondo dopoguerra hanno iniziato a comprendere la necessità che a uno sviluppo economico dovesse accompagnarsi un cambiamento giuridico, che riuscisse a ricomprendere e definire i rapporti delle imprese multinazionali con gli altri soggetti operanti nello scenario internazionale.

Le prime iniziative al riguardo iniziano negli anni settanta dello scorso secolo ad opera del Gruppo di Persone Eminent (GPE) il quale, nominato dalle Nazioni Unite, ha il compito di redigere un primo Codice di condotta basandosi sulle informazioni assunte riguardo l'impatto che le imprese multinazionali causano nel contesto geopolitico. L'obiettivo posto dalle Nazioni Unite, ovvero quello di dotare la comunità internazionale di uno strumento vincolante che definisse il limite dell'agire delle imprese, fu perseguito ripetutamente nel corso degli anni: al lavoro del GPE, si susseguì il tentativo del Segretario Generale Annan nel 1999 attraverso la negoziazione del *Global Compact*, il quale introdusse una serie di Principi Generali ancora oggi riconosciuti.

Allo stesso modo anche l'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico ha contribuito alla definizione di tale materia attraverso l'introduzione di Linee Guida a partire dal 1976: revisionato fino ai giorni nostri molteplici volte, si delineeranno in particolari le *Revision* del 2000 e del 2011.

Si analizzerà, inoltre, il fenomeno dei c.d. Codici di condotta, strumenti posti in essere ad opera delle imprese multinazionali per autoregolamentare la propria attività.

La parte finale dell'elaborato, in conclusione, ha l'intento di analizzare l'impatto che l'epidemia da virus Covid-19 che ha colpito il mondo nel corso del 2020 ha avuto riguardo l'approccio sostenibile delle imprese multinazionali. Queste ultime infatti, restando conto della situazione emergenziale in cui i vari Governi europei si trovavano nel cercare di combattere il virus, hanno risposto positivamente mutando la propria produzione normale a favore dei prodotti ospedalieri necessari per sconfiggere il "nemico invisibile".

CAPITOLO I

Le imprese multinazionali nel sistema economico internazionale

SOMMARIO: 1. La crescente influenza dell'operato delle imprese multinazionali. - 1.1. La definizione di impresa multinazionale. - 1.2. Le imprese multinazionali nell'economia internazionale. - 1.2.1. Le tipologie di imprese multinazionali -1.3. Filosofia operativa delle imprese multinazionali: considerazioni di carattere introduttivo. - 1.4 Il ruolo della società madre e il ruolo delle sussidiarie. - 2. Le imprese multinazionali come attori fondamentali della attuale comunità internazionale. 2.1. Imprese multinazionali e i danni dell'elusione fiscale - 2.2. Imprese multinazionali e investimenti diretti esteri - 3. La questione della soggettività giuridica internazionale delle imprese multinazionali. - 3.1. Le varie teorie sulla soggettività giuridica internazionale. - 3.2. La nazionalità delle imprese multinazionali

1. La crescente influenza dell'operato delle imprese multinazionali

Con l'integrazione ed interazione economica sempre maggiore fra gli Stati di tutto il mondo, una nuova forma di impresa si è andata affermando nello scenario economico, commerciale e giuridico globale: la c.d. impresa multinazionale. Le ragioni storiche che hanno fatto sorgere, nel tempo queste nuove entità internazionali, sono state le sempre maggiori vedute di un mondo restio ai cambiamenti ad uno globalizzato in cui la condivisione, le comuni conoscenze e l'uguaglianza sono all'ordine del giorno.

A livello storico vi è da notare che già in epoca coloniale, cominciata nel XVI secolo, iniziarono a nascere delle forme di società definibili come le "madri" delle attuali imprese multinazionali, le quali si ritengono essere le imprese della c.d. prima generazione. Gli Stati colonizzatori, infatti, costituivano delle imprese sul territorio colonizzato le quali rimanevano controllate ed erano obbligate a rispettare le norme del diritto nazionale dello Stato a cui apparteneva originariamente l'impresa. Le caratteristiche proprie di tali entità erano "l'utilizzo di manodopera pluri-etnica, la

generazione di valore aggiunto in una molteplicità di località e l'adozione di comportamenti e strategie tese alla conquista di risorse e mercati"¹.

Nell'Età Moderna, invece, i primissimi albori di forme imprenditoriali più simili a quelle contemporanee, sono rintracciabili verso la fine del 1800, quando, a seguito soprattutto della rivoluzione industriale, vi fu una crescita del commercio internazionale. Tale crescita comportò che le società erano obbligate, soprattutto per motivi concorrenziali, ad aumentare la loro visione commerciale verso mercati più ampi ed aumentare inoltre la loro produzione.

Conseguentemente, in questo stesso periodo, si iniziò pian piano a fare spazio anche il concetto di "globalizzazione"² o epoca post-Carta ONU, seppur in maniera molto più elementare rispetto al giorno d'oggi, caratterizzata da una maggiore interazione fra gli Stati la quale ha generato una globalizzazione economica, sociale e culturale che ha cambiato il commercio internazionale nonché il modo di vivere di ogni persona. Come si vedrà a breve, però, sarebbe sbagliato parlare di globalizzazione vera e propria in questo periodo, soprattutto per il fatto che ancora non era nemmeno stato coniato tale termine.

Se infatti prima del Secondo Conflitto Mondiale, ogni aspetto della vita quotidiana era basato su una visione prettamente protezionistica contraria ad una apertura internazionale (e quindi si parla di economie prettamente interne, culture unidirezionali e statiche e società chiuse), a partire dagli anni '50 del secolo scorso, e in particolare con la nascita della CECA nel nostro continente, si fece strada la possibilità e la convenienza di operare sul territorio di un altro Stato diverso dallo Stato Nazionale

¹ A. GOLDSTEIN, L. PISCITELLO, *Le Multinazionali*, Bologna, 2007, p. 10 ss.

² La globalizzazione (di rado chiamata anche mondializzazione) viene definita come "[un'] evidente perdita di confini dell'agire quotidiano nelle diverse dimensioni dell'economia, dell'informazione, dell'ecologia, della tecnica, dei conflitti transculturali e della società civile, cioè, in fondo qualcosa di familiare e nello stesso tempo inconcepibile, difficile da afferrare, ma che trasforma radicalmente la vita quotidiana, con una forza ben percepibile, costringendo tutti ad adeguarsi, a trovare risposte", U. BECK, *Che cos'è la globalizzazione? Rischi e prospettive della società planetaria*, Roma, 1999, p.39

Grazie alla globalizzazione è ormai, ad esempio, molto più semplice viaggiare e di conseguenza le distanze geografiche si sono accorciate e grazie alla diffusione dei social network anche la comunicazione è divenuta molto più semplice. Sotto il punto di vista economico, invece, la globalizzazione ha portato ad una sfrenata necessità di aumentare la propria ricchezza e, di conseguenza, un sempre maggiore divario tra la popolazione abbiente e le persone povere.

Tale termine è stato coniato dall'economista americano Theodor Levitt (1925-2006) nel 1983. Secondo lo studioso la globalizzazione porterà ad una omologazione del mondo, eliminando col tempo ogni sfumature culturale e le abitudini proprie di ogni popolazione.

dell'operatore economico, che fosse esso persona fisica o giuridica. Questo periodo, definito di *prima generazione*, precede una seconda fase c.d. di *seconda generazione* della storia delle imprese multinazionali (TNCs), periodo in cui si iniziò a vedere una reale e concreta, seppur primitiva, apertura verso ciò che si trovava al di là dei propri limiti nazionali. Tali cambiamenti comportarono ovviamente un radicale mutamento anche per il commercio delle singole piccole imprese, le quali dovettero iniziare ad applicare delle mosse adeguate a ciò che il mondo richiedeva. Conseguentemente sorse anche la necessità di creare delle vere e proprie organizzazioni internazionali il cui fine era quello di regolare i rapporti tra gli Stati (sotto il punto di vista delle relazioni internazionali economiche) e creare una regolamentazione per evitare eventuali abusi: ciò ovviamente fu dato dal fatto che, ancor prima di disciplinare l'azione delle imprese a livello internazionale, si ritenne essere essenziale disciplinare quello che era il margine d'azione giuridica nazionale di ogni Stato proprio riguardo la disciplina del diritto commerciale e societario interno, e cercare di creare un insieme di norme internazionalmente vincolanti e condivise per gli Stati. Tra le organizzazioni più importanti è necessario nominare la WTO (*World Trade Organization* o Organizzazione Mondiale del Commercio), istituita nel 1994³ con lo scopo di gestire, appunto con poteri vincolanti, i rapporti di natura economica degli Stati Membri e quindi affermarsi sulle legislazioni nazionali. Inoltre nel 1972, il Consiglio Economico e Sociale, organo di governo delle Nazioni Unite, conferì mandato al Segretario generale delle Nazioni Unite di costituire un gruppo specializzato per lo studio dell'impatto delle imprese multinazionali sullo sviluppo economico e sulle relazioni internazionali⁴, venendo così

³ Accordo di Marrakech del 15 aprile 1994

⁴ A. BONFANTI, *Imprese Multinazionali, diritti umani e ambiente: profili di diritto internazionale*, Milano, 2012, p.10

create la *UN Commission on Transnational Corporation* e lo *UN Centre on Transnational Corporation*.⁵

Parallelamente, oltre a queste organizzazioni internazionali, iniziarono a costituirsi anche delle Organizzazioni Non Governative (ONG), le quali, pur non avendo esse poteri vincolanti, acquisirono con il tempo una certa rilevanza sulle decisioni adottate dalle organizzazioni internazionali, ed è quindi necessario sottolineare l'influenza che esse hanno avuto anche riguardo i cambiamenti del commercio internazionale. Le ONG, infatti, grazie al loro seguito popolare, divennero delle attrici nel panorama internazionale, la cui eco era necessario che fosse sentita per poter prendere delle decisioni socialmente (e non solo) rilevanti. Tornando a quanto si esaminava in precedenza, la novità introdotta dalle imprese multinazionali, frutto dell'autonomia privata, è quindi quella di eliminare un'operatività commerciale prettamente nazionale e dislocare le proprie attività su un piano internazionale. Le ragioni che hanno favorito la scelta di molti imprenditori di iniziare a operare in Stati diversi da quello di appartenenza sono molteplici, ma soprattutto di profilo economico, come il lavoro a basso costo, il carico fiscale minore o un controllo amministrativo statale più debole. Inizialmente, però, il carattere transnazionale di tali operazioni non consisteva nella dislocazione fisica delle imprese su un altro territorio, ma si riduceva solamente all'esportazione dei propri beni.

Un netto cambiamento si è avuto a partire dagli anni '70 del novecento quando si iniziò ad assistere ad una sempre maggiore proliferazione di nuove imprese alla ricerca del Paese in cui dislocare le proprie filiali, che potesse offrire costi più contenuti e quindi maggior guadagno economico, tenendo anche conto delle possibilità tecnologiche,

⁵ Costituite a New York nel 1974 con risoluzione n.1913, tali Commissione, secondo quanto disposto dalle Nazioni Unite stesse, hanno l'obiettivo, la prima, di "Operare come forum all'interno del Sistema delle Nazioni Unite per l'esame delle questioni relative agli investimenti internazionali e alle società transnazionali; promuovere lo scambio di opinioni tra governi, organizzazioni intergovernative, sindacati, imprese, consumatori e altri gruppi pertinenti; assistere i governi nell'attrarre investimenti e nel trattare con le società transnazionali; ulteriore comprensione della natura delle società transnazionali e rafforzamento della capacità dei paesi in via di sviluppo nei loro rapporti con esse attraverso un approccio integrato comprendente ricerca, informazione e assistenza tecnica." mentre la secondi di avere un' "Ulteriore comprensione della natura delle società transnazionali e dei loro effetti politici, legali, economici e sociali sui paesi di origine e di accoglienza e nelle relazioni internazionali, in particolare tra paesi sviluppati e in via di sviluppo; assicurare efficaci accordi internazionali per migliorare il contributo delle società transnazionali agli obiettivi di sviluppo nazionale e alla crescita economica mondiale, controllando ed eliminando al contempo i loro effetti negativi; rafforzare la capacità negoziale dei paesi ospitanti, in particolare dei paesi in via di sviluppo, nei loro rapporti con le società transnazionali." disponibile su <https://uia.org/s/or/en/1100024712>

comunicative e della rapidità della produzione. Tale mutamento si ritiene essere coincidente con l'inizio del periodo definito di *terza generazione* delle imprese multinazionali. Ad oggi infatti, la nostra realtà commerciale è basata su una uguaglianza mondiale delle comunicazioni, delle tecnologie e anche dei viaggi, tutto standardizzato e omologato. Come affermato ad esempio dalla Professoressa Angela Del Vecchio, "Esse [le imprese multinazionali] più facilmente degli Stati si avvalgono di processi tecnologici, che in particolare hanno drasticamente ridotto i costi del trasporto delle merci, delle telecomunicazioni e dei servizi in generale, favorendo così l'integrazione dei mercati nazionali a livello globale. Le distanze economiche diminuite e i problemi di coordinamento semplificati hanno comportato la conseguenza che per le società multinazionali è divenuto più conveniente distribuire le differenti fasi della produzione in parti diverse del mondo".⁶ Nella dottrina vi è inoltre chi ritiene che vi sia un'ulteriore generazione, ovvero la quarta, iniziata con il nascere delle imprese multinazionali del web. Tale teoria però, ancora minoritaria, non è stata totalmente avallata dalla comunità internazionale, la quale ritiene che non si sia ancora conclusa la terza generazione.

Le imprese multinazionali hanno un *modus operandi* ben preciso: il comportamento abituale di questa tipologia di imprenditori consiste nel creare in uno Stato (definito come "Stato d'origine") una impresa preposta alla sola direzione e al controllo e quindi denominata impresa madre o *leader*, e una o più imprese in altri Paesi (chiamati invece "Stati ospiti") per la effettiva produzione del bene, denominate a loro volta imprese figlie o sussidiarie (*subsidiaries*). Queste ultime, pur giuridicamente indipendenti, rispondono in *toto* ai comandi della società madre. Questa conformazione delle TNCs comporta delle novità e differenze rispetto alla solita struttura delle imprese: si crea, infatti un dualismo tra l'aspetto giuridico e quello economico. Se, come detto, le società figlie sono ognuna vista come un'entità indipendente per il diritto interno dello Stato in cui hanno sede, sono in realtà del tutto economicamente dipendenti e subordinate alla società-capo. Ciò rende, da una parte, complicata la predisposizione di una regolamentazione efficace e significativa della loro attività, dall'altra, però, è il punto di forza delle TNCs. Queste infatti, facendo leva sul fatto che vi siano più regimi giuridici

⁶ A. DEL VECCHIO, *I tribunali internazionali tra globalizzazione e localismi*, Bari, 2015, pagina 9

contemporaneamente applicati, pianificano le proprie strategie d'azione (soprattutto fiscali) per trarre vantaggio da tali difformità e pone le stesse ad un livello di superiorità economica rispetto alle imprese non internazionalizzate.

La naturale conseguenza, quindi, della affermazione delle imprese multinazionali è, da un lato, la delocalizzazione dei sistemi di produzione e, dall'altro, la riorganizzazione dei processi di fabbricazione dei prodotti, caratteristiche base delle multinazionali. Al riguardo, infatti si sostiene che le imprese multinazionali “esistono come elemento di puro fatto [...], è una realtà risultante dalla interazione di più soggetti situati in contesti politico-giuridici diversi”.⁷

Il controllo delle sussidiarie da parte della società madre può svilupparsi in diverse forme giuridicamente rilevanti o semplicemente *de facto*. Nella prima ipotesi ciò può avvenire attraverso la titolarità della quota azionaria di rilevanza di una società da parte di un'altra società. Nel secondo, invece, per mezzo dell'organizzazione della produzione, l'identità del *management* e la dipendenza finanziaria.⁸ L'esercizio del potere di controllo da parte della società madre non priva, in ogni caso l'affiliata di tutti i poteri decisionali, la quale mantiene comunque un elevato livello di autonomia gestionale, quantomeno nelle operazioni di routine.⁹

Mentre è di agevole identificazione verificare che vi sia un controllo diretto nel caso in cui una società posseda quote azionarie rilevanti di un'altra società, l'identificazione di un controllo *de facto*, richiede invece una indagine più complessa. Spesso infatti, le TNCs che decidono di controllare le proprie filiali attraverso tale modalità, per prassi si adoperano per celare la loro reale organizzazione interna. Contemporaneamente, inoltre, sussiste un vantaggio di cui godono le Società Madri e che permette loro di continuare a scegliere tale opzione: la c.d. “copertura del velo sociale”. Tale fenomeno si riferisce alla distinzione secondo cui ogni ente è giuridicamente autonomo e in grado di decidere

⁷ Cfr. M.M. WINKLER, *Imprese multinazionali e ordinamento internazionale nell'era della globalizzazione*, Milano, 2008, p. 9

⁸ A. BONFANTI, *Imprese Multinazionali, Diritto e Ambiente*, Milano, 2012, p. 7 ss

⁹ G.S. GOODWIN-GILL, S.TALMON, *The Reality of International Law, Essays in honour of Ian Brownlie*, Oxford, 1999, p.225

e gestire la propria attività in modo indipendente. Ciò detto, si può affermare che l'autonomia giuridica e quella patrimoniale sono, in definitiva, fittizie.

La società madre trae da tale disarticolazione i massimi vantaggi: ha infatti la possibilità di esercitare un controllo effettivo, ma non incorrere in responsabilità nel caso in cui una società figlia commetta un illecito (e quindi adempiere al conseguente obbligo di risarcimento) o non sopporti le obbligazioni di natura contrattuale e/o extracontrattuale di cui è titolare.

Già nel 1897 la House of Lord britannica nel caso *Salomon v. A Salomon & Co Ltd*¹⁰ aveva evidenziato come fosse necessario “*to lift the corporate veil*”, cioè guardare oltre la struttura di un'impresa multinazionale, in cui in *prima facie* la società madre e le società figlie appaiono come separate, per accertare se effettivamente ci sia una responsabilità concorrente o meno nella commissione di un illecito.¹¹

Ciò può essere provato dimostrando che la sussidiaria non sia stata altro che “*a device and sham, a mask which the incorporator holds before his face in an attempt to avoid recognition by the eye of equity*” (caso *Jones v. Lipman*, 1962¹²).

La struttura delle imprese multinazionali non è fissa e statica ed esistono, infatti, diversi modi in cui l'impresa può organizzarsi. Uno tra i più seguiti è il c.d. modello “orizzontale”: in questa struttura non vi è una gerarchia tra le imprese del medesimo gruppo, dato dal fatto che ognuna di esse produce gli stessi beni e/o gli stessi servizi. Le filiali sono unite da un'unica proprietà (o in alcuni casi controllate in franchising) e sono obbligate a seguire una visione strategica comune. Solitamente le imprese con questa struttura optano per una organizzazione divisionale c.d. “per area”. Un esempio lampante di questo tipo di modello è la struttura organizzativa della catena di fast food

¹⁰ *Salomon v A Salomon and Co Ltd* [1897] AC 22

¹¹ G. PERONI, C. MIGANI, *La Responsabilità Sociale dell'impresa multinazionale nell'attuale contesto internazionale*, Milano, 2010, p.18 ss

¹² *Jones v Lipman* [1962] 1 W.L.R. 832

americana “McDonald’s”¹³: tale impresa ha basi di produzione in ben 119 Paesi del mondo, producendo però prodotti tra loro uguali o molto simili.

La seconda struttura possibile è invece detta “verticale”: tale struttura, in cui si riconosce una gerarchia tra le varie filiali e la Società Madre, è molto comune tra le imprese che si occupano della produzione di articoli sportivi. In questo caso le imprese figlie, che hanno sede nei Paesi più poveri, producono beni definibili intermedi, che fungono da fornitura o materie prime per la produzione finale del bene, che avverrà invece negli stabilimenti di altri Paesi, solitamente coincidenti con la sede della società madre. Le aree di interesse o di attuazione sono quindi due: una che equivale al paese di origine dove normalmente si trovano anche gli uffici generali, e una seconda area in cui hanno sede le filiali. La struttura divisionale c.d. “per funzione” è, a livello statistico, la struttura prediletta dagli investitori. Un’ulteriore forma strutturale delle imprese multinazionali è, infine, una perfetta commistione tra le due precedentemente descritte, definibile come “diversificata”¹⁴. In questo caso le aziende producono differenti beni o servizi in diversi centri di produzione a livello internazionale e la struttura divisionale scelta sarà definibile “per prodotto”. Un esempio è la struttura del colosso Samsung¹⁵, che produce tipologie di beni diversi tra loro non intercambiabili e in una pluralità di Paesi: cellulari, televisori ed elettrodomestici di vario tipo. Le imprese multinazionali hanno, in ciò, riprodotto il processo c.d. di **divisionalizzazione interna**, ovvero la ripartizione di un’azienda in più unità operative. Tale processo, che non necessariamente deve essere effettuato da imprese internazionalizzate comporta, tra le varie cose, una migliore allocazione delle risorse finanziarie e la possibilità di scegliere il mercato più vantaggioso in cui investire il proprio capitale. Inoltre vi è da aggiungere il fatto che i normali rischi del mercato sono isolati ad una sola filiale, anche se poi nella

¹³ Fondata nel 1940 dai fratelli McDonald’s, questa catena di ristoranti è divenuta oggi “uno dei simboli più riconoscibili della cosiddetta globalizzazione moderna”. Fino al 2018, prima che fosse superata da Subway, era il fast food con più punti vendita nel mondo, tutte gestite direttamente o attraverso il franchising. Con sede in Illinois, USA, McDonald’s impiega circa 500.000 dipendenti in tutto il mondo e il fatturato al 2015 è stato di 25,14 miliardi di dollari statunitensi.

¹⁴ L. FERRUCCI, *Strategie competitive e processi di crescita dell’impresa*, Milano, 2001, p.271

¹⁵ Azienda multinazionale sudcoreana fondata nel 1938 da Lee Byung-chul, con attualmente numerose filiali in 58 Paesi e un fatturato di 211 miliardi di dollari Statunitensi al 2017.

pratica possono causare un danno per tutto il sistema dell'impresa. Tale processo è stato definito come “Il processo mediante il quale la struttura di un gruppo di società viene modificata dal tradizionale rapporto tra la società madre e la società controllata a una in cui tutte le funzioni operative di diverse società, o possibilmente tutte le consociate interamente controllate, sono svolte all'interno di un'unica entità aziendale, e le funzioni discrete sono organizzate in divisioni separate di quella società. Viene eliminata la struttura precedente in cui ciascuna funzione aveva un'esistenza corporativa formale e legale separata”.¹⁶

Sotto il punto di vista strettamente giuridico, invece, le TNCs possono costituirsi in vari modi:

- 1) Attraverso forme contrattuali, come i contratti di produzione o di distribuzione
- 2) Costituendo delle Joint Ventures
- 3) Come imprese multinazionale di proprietà o a partecipazione pubblica (statale o regionale)
- 4) In gruppi di società

Qualunque sia la forma giuridica od organizzativa dell'impresa, ognuna di esse viene riconosciuta dai consumatori grazie a dei “ricettori chiave”, ovvero il logo, la città d'origine dell'impresa, il testimonial principale, il prodotto più famoso e più venduto e/o la popolarità del fondatore dell'impresa.

1.1. La definizione di Impresa Multinazionale

Dato quindi atto della storia, della struttura e della composizione complessa delle imprese transnazionali, altrettanto complicato è riuscire a fornire una definizione giuridicamente soddisfacente ed internazionalmente condivisa delle stesse. Tale termine fu coniato per la prima volta dall'avvocato americano David E. Lilienthal¹⁷ nel 1963,

¹⁶ cfr. R. I. TRICKER, *Corporate Governance*, Aldershot, 1984, p.145

¹⁷ David E. Lilienthal (1899-1981) fu un avvocato e businessman statunitense presidente, fra gli altri, dell' United State Atomic Energy Commission dal 1946 al 1950.

che, riferendosi alle imprese americane, definì le imprese multinazionali come “società che hanno la sede in un paese ma operano e vivono anche secondo le leggi e gli usi di altri paesi”¹⁸, utilizzando in lingua inglese il termine “*multinational corporation*”. Tale termine diede il titolo ad una delle sue opere più riconosciute in materia di diritto internazionale dell’economia pubblicato nel 1985 e in cui lo stesso specificò che «*by operating, I do not mean merely that they have a financial stake, like a portfolio investment, in business in other countries than their own; nor do I refer to sales agencies or distributors. I have particularly in mind industrial or commercial operations abroad which directly involve managerial responsibility*».¹⁹ Lo stesso anno il settimanale “*Bloomberg Businessweek*”²⁰ editò un numero speciale proprio riguardo le nascenti imprese, titolando il settimanale “*Multinational Companies*” sulla stregua della nomenclatura data dallo stesso Lilienthal. La definizione più semplice ed ovvia che se ne può dare è quella secondo cui una impresa è definibile multinazionale quando ha una o più sedi operative in uno Stato diverso da quello in cui si trova la propria sede legale. Nel corso degli ultimi decenni, però, sono stati vari i tentativi di concentrare in un’unica soluzione tale definizione, sia da parte della letteratura giuridica, sia da quella politica ma anche, in particolare, dalle organizzazioni internazionali.

Il primo problema sorge già nella accettazione di un unico termine utilizzabile per identificare tali enti ed ovviare alle differenze dei linguaggi e delle lingue, con lo svantaggio, inoltre, che nel diritto internazionale non esiste ancora una definizione di tali imprese.

Si utilizzano, infatti, vari termini, tra cui *multinational corporations*, *transnational corporations*, *multinational enterprises*, *firms*, *company* e *cosmocorp*²¹, tutti traducibili

¹⁸ P.T. MUCHLINSKI, *Multinational Enterprises and the Law*, Oxford, 2007, p. 3

¹⁹ P.T. MUCHLINSKI, *Multinational Enterprises and the Law*, Oxford, 2007, p. 5.

²⁰ *Bloomberg BusinessWeek* è una rivista settimanale di economia (vi sono 50 edizioni annuali), pubblicata dalla multinazionale americana Bloomberg, che l’ha acquisita nel 2009 al costo simbolico di 1 dollaro. Fondata nel 1929 (col nome di *The Business Week*) sotto la direzione di Malcolm Muir, nasce con lo scopo di informare i lettori delle novità nel mondo degli affari.

²¹ Il concetto di “cosmocorp” consiste nella ipotesi di diversi giuristi di codificare a livello globale un diritto societario internazionale e creare un organismo sovranazionale composto da rappresentanti degli Stati, con il compito di legiferare in materia.

in italiano come società multinazionali o transnazionali. Il dibattito sorge sulla possibile sostituibilità e/o intercambiabilità di tali locuzioni per identificare lo stesso soggetto.

Già la Commissione ONU delle Società Transnazionali, contraria all'uguaglianza di tali terminologie tra loro, ritenne che, seppur sia le MNCs (*multinational corporations*) che le TNCs (*transnational corporations*) operino in Paesi diversi, la differenza consistesse nel fatto che le prime fossero "possedute o controllate da soggetti di diversa nazionalità".²²

In entrambi i casi il carattere principale di tali soggetti è la trans-nazionalità delle operazioni economiche effettuate. Una descrizione più dettagliata, invece, è data dall'OCSE (Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico), in cui si aggiunge che il capitale di tali entità può essere privato, pubblico o misto e altresì che il grado di autonomia di ogni filiale rispetto all'altra può variare in base alle politiche aziendali della società stessa e alla natura dei legami che legano tali entità e i loro settori d'attività.²³ L'ILO²⁴ nella *Tripartite Declaration of Principles concerning Multinational Enterprises and Social Policy*²⁵, a sua volta, afferma che le imprese multinazionali "possiedono o controllano la produzione, la distribuzione, i servizi o altre strutture al di fuori del paese in cui hanno sede e che il grado di autonomia degli enti all'interno delle imprese multinazionali in relazione tra loro varia ampiamente da una all'altra".²⁶

L'articolo 1(A) del Progetto delle Nazioni Unite sul Codice di Condotta delle imprese multinazionali, nella versione del 1983 e così come sottoposto al Consiglio Economico e Sociale delle Nazioni Unite nel maggio del 1990, affermava, invece, che l'impresa multinazionale '*operates under a system of decision-making, permitting coherent*

²² UNITED NATIONS, *Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination*, New York, 1978, pag 158

²³ *Lo sviluppo Multinazionale delle Imprese - Caratteristiche dell'Impresa Multinazionale*, disponibile su www.epertutti.com

²⁴ *International Labor Organization*, istituita nel 1919, è un istituto specializzato dell'Onu con l'obiettivo di tutelare i diritti dei lavoratori con l'adozione di convenzioni internazionali

²⁵ La Dichiarazione MNE (adottata a Ginevra nel Novembre 1977) è l'unico strumento OIL che fornisce assistenza diretta alle imprese (multinazionali e nazionali) in materia di politica sociale e pratiche di lavoro inclusive, responsabili e sostenibili. È l'unico strumento globale in questo settore e l'unico che è stato elaborato e adottato da governi, datori di lavoro e lavoratori di tutto il mondo.

²⁶ Consultabile presso https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---multi/documents/publication/wcms_094386.pdf

policies and a common strategy through one or more decision-making centers, in which the entities are so linked, by ownership or otherwise, that one or more of them may be able to exercise a significant influence over the activities of others, and, in particular, to share knowledge, resources and responsibilities with the others"²⁷. Tale ultima definizione venne influenzata da una proposta precedente promossa durante la sessione di Oslo del 1977 dall' *Institut de Droit International*.

Giorgio Barba Navaretti²⁸, invece, definì le imprese multinazionali come quelle imprese che detengono una rilevante quota azionaria di una società operante all'estero: secondo quanto indicato sia dal Fondo Monetario Internazionale che dall'OCSE, una società si ritiene essere controllata quando l'investitore estero (e nel nostro caso la casa madre) detiene il possesso della maggioranza dei voti esercitabili nell'assemblea ordinaria e una partecipazione diretta o indiretta al capitale per una partecipazione superiore al 50 per cento.²⁹

1.2. Le imprese multinazionali nell'economica internazionale

In ogni caso, qualunque sia la denominazione che si ritenga essere più corretta, indiscutibile è la crescente influenza di tali attori non statali nel panorama internazionale, soprattutto se si esaminano i vari dati ufficiali al riguardo.

L'UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*), ad esempio, secondo quanto si può apprendere dal *World Investment Report* del 2010, ha fornito dei dati senza precedenti: ha stimato che ben l'11% del PIL mondiale è costituito dal fatturato delle imprese multinazionali e che sono riconducibili proprio a queste ultime i due terzi della commercializzazione di beni e servizi a livello globale.

Nel successivo *World Investment Report* pubblicato nel 2013, invece, sempre lo stesso organo ha calcolato che 15 trilioni di dollari, ovvero l'80% del commercio globale

²⁷ La versione integrale del Progetto è disponibile presso il sito <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaty-files/2891/download>

²⁸ Giorgio Barba Navaretti è un economista italiano nonché professore ordinario di Economia Politica presso l'università Statale di Milano.

²⁹ G.F. CAMPOBASSO, *Diritto Commerciale 2, Diritto delle società*, Milanofiori Assago, 2006, p. 286 ss

(soprattutto nel settore terziario), fosse controllato da tali Imprese e che solo le prime 600 controllino il 25% della produzione mondiale.³⁰

Figura 1 – Quote di mercato delle imprese più grandi (% totale)



Fonte: *The Economist* del 20 Novembre 2018 su dati OECD

31

Negli USA, ad esempio, il 96% del totale delle esportazioni è detenuto dalle TNCs, mentre nel continente Europeo lo stesso dato si aggira intorno al 70%. Orientativamente si può affermare che esistono circa 70.000 imprese multinazionali e un milione di sussidiarie. Si stima che la maggior parte di esse, ben l'80% (e in particolare le 10 più potenti al mondo), abbiano sede e nazionalità negli Stati Uniti, in Europa e in Cina fin dalla loro nascita, mentre il restante 20% ha optato per il Giappone.

Tabella 1: Le multinazionali nel panorama attuale ³²

Totale gruppi	320.000
Totale filiali	1.116.000
Dipendenti complessivi	130.000.000
Fatturato complessivo (miliardi di \$)	132.000
Valore del prodotto netto (miliardi di \$)	27.900

³⁰ Il *World Investment Record* 2010 è disponibile presso https://unctad.org/en/Docs/wir2010_en.pdf

³¹ Da <https://www.ispionline.it/it/pubblicazione/quale-politica-industriale-lunione-europea-23181>

³² <http://www.cnms.it/attachments/article/188/top200%20-%202018.pdf>

Contributo al PIL mondiale (%)	30
Profitti complessivi lordi (miliardi di \$)	17.300
Profitti complessivi netti (miliardi di \$)	7.200
Quota di partecipazione al commercio mondiale	80

Mentre il mercato Europeo detiene, in questo ambito, il primato per essere il più grande in assoluto al mondo, le più grandi multinazionali, tra cui Apple, Microsoft e Amazon, sono americane e sono divenute un grande esempio e modello da seguire per le multinazionali meno potenti, grazie alla loro struttura organizzativa più coerente ed efficiente con il business e la loro vincente gestione aziendale.

Nell'ultimo decennio si sta assistendo, invece, ad un aumento delle imprese multinazionali che scelgono di operare sul territorio Cinese. La Cina, infatti, pur applicando diverse restrizioni discriminatorie nei confronti degli investitori ed imprenditori stranieri, risulta essere il Paese più conveniente, economicamente parlando, per la produzione di beni e servizi. Una volta aperto un ufficio di rappresentanza, una *Joint Venture*³³ o un ufficio di vendite, uniche modalità per poter superare il protezionismo economico cinese, le possibilità sono infinite, almeno quanto sembra essere il suo mercato in continua espansione.³⁴

E' interessante notare, inoltre, quanto mettendo in rapporto il fatturato di alcune grandi multinazionali e il PNL (Prodotto Nazionale Lordo) di alcuni Paesi del mondo, le differenze economiche siano così elevate. Ad esempio, il fatturato della statunitense Philip Morris (75 miliardi di dollari al 2016) è superiore alla forza economica delle Filippine; quello della svizzera Nestlé (91,4 miliardi di franco svizzero al 2018) è

³³ Una *joint venture* (o associazione temporanea di imprese) è un contratto con cui due o più imprese si accordano per collaborare con il fine di raggiungere di un determinato scopo o eseguire un progetto. La joint venture è un vero contratto e non costituisce un nuovo soggetto di diritto distinto dalle imprese che lo hanno stipulato.

³⁴ *Aprire una società in Cina: quando conviene e come fare*, in *Business Community*, 27 febbraio 2019, disponibile presso <http://www.businesscommunity.it/m/20190227/fare/aprire-una-societa-in-cina-quando-conviene-e-come-fare.php>.

superiore a quello del Pakistan e, infine, il fatturato della Coca Cola (35,41 miliardi di dollari al 2017) è superiore al PNL del Vietnam. La maggior parte delle imprese multinazionali nel Mondo si concentrano in determinati settori economici e i più in auge sono quelli automobilistico, bancario, assicurativo, finanziario, informatico, farmaceutico, petrolifero, alimentare, energetico e delle telecomunicazioni.

Un dato altrettanto interessante riguarda l'occupazione lavorativa: si calcola, infatti, che più di 65 milioni di lavoratori nel mondo siano dipendenti di TNCs. Si stima che solo negli Stati Uniti una persona su sette lavori per una multinazionale, mentre in Europa il dato sia addirittura una su cinque. Queste ultime, infatti, hanno contribuito negli anni anche a modificare quello che è il concetto di lavoro. Se precedentemente non era diffusa l'idea di lavorare in un Paese diverso dal proprio nazionale, con l'emergere delle imprese multinazionali sempre più lavoratori si sono trovati nella condizione di dover accettare proposte lavorative in Paesi stranieri ed essere quindi disposti ad una mobilità geografica. Al contempo però, si ritiene che a più della metà di tali lavoratori sia negato di godere dei diritti umani fondamentali, in alcuni casi gravemente violati dalle condizioni lavorative a cui sono obbligati. Uno dei casi più eclatanti che in questa sede ci si sofferma a citare brevemente, è quello della multinazionale americana "Nike", che produce principalmente vestiario sportivo.

Tale impresa ha dislocato le proprie filiali in Paesi in via di sviluppo, tra cui Corea, Thailandia ed Indonesia, Paesi in cui le norme sulla tutela del lavoratore sono ancora molto deboli.³⁵

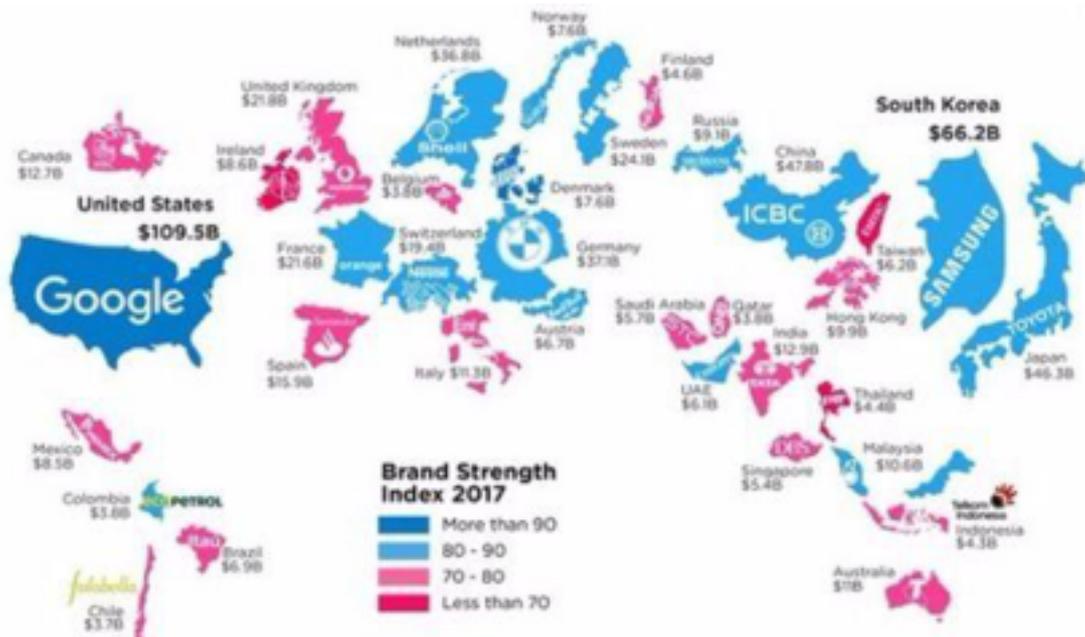
Ai dipendenti della Nike, la maggior parte dei quali minori, viene richiesto di lavorare per più di dodici ore a turno, percependo uno stipendio di circa cinquanta centesimi di dollaro statunitense giornalieri. Oltretutto, non essendo adeguatamente protetti secondo le norme igienico-sanitarie, sono perennemente esposti al rischio di contrarre gravi malattie lavorando a stretto contatto con prodotti tossici.³⁶ Da ciò è facile comprendere quanto, tali attori possano esercitare una determinante influenza sociale, oltreché

³⁵ *"Dal processo Kasky ad oggi: evoluzione della Corporate Social Responsibility di Nike"*, disponibile presso <https://smokingsofa.wordpress.com/0208/08/02/232/>

³⁶ Da Mamafricaonlus, disponibile sul sito <https://mamafricaonlus.wordpress.com/2013/03/14/multinazionali-del-dolore-caso-quattro-caso-nike/>

politica ed economica, grazie alle risorse di cui dispongono, alle spese di Stati più poveri e di limitate dimensioni geografiche.

Figura 2: distribuzione geografica delle più grandi multinazionali al mondo³⁷



Nel corso degli ultimi anni, in particolare, si è assistito sempre di più alla costituzione di imprese multinazionali da parte di varie Nazioni sulla base di accordi interstatali: tali imprese, avendo natura prevalentemente od esclusivamente pubblica, godono di una posizione più favorevole. Pur essendo soggetti con personalità giuridica al pari delle altre imprese, godono di uno *status* privilegiato venendo dotate di immunità o particolari poteri e ancora la loro regolamentazione è sottoposta ad una determinata legge nazionale vantaggiosa, come ad esempio è accaduta per la Eurofima (*European Company for the Financing of Railway Equipment*).³⁸

Considerato quindi il rapporto particolare che intercorre tra determinati Stati e le più grandi TNCs nel Mondo e il ruolo sempre più preponderante delle stesse nel poter

³⁷ https://www.tgcom24.mediaset.it/economia/le-500-aziende-piu-preziose-del-mondo-nel-2017-google-in-vetta-supera-apple-grande-scalata-di-facebook_3057632-201702a.shtml

³⁸ J. CRAWFORD, *Brownlie's Principles of Public International Law*, OUP, Oxford 2012, pp.45 ss.

negoziare con i vari Governi, non pochi sono stati i dibattiti sorti riguardo la appropriatezza degli atti che regolano i rapporti tra tali due parti: a chi ritiene che un tipico accordo comune tra Stato e persona giuridica straniera operante nel proprio territorio sia sufficiente, si contrappone chi ritiene che tali atti debbano essere considerati, invece, su un piano internazionale.³⁹ Ciò è dato dal fatto che si vuole, da una parte, evitare eventuali abusi da parte dello Stato e dall'altro limitare le TNCs che potrebbero trovarsi in una situazione di libero arbitrio e quindi senza un sufficiente controllo.

Ad oggi, però, tale questione ancora non ha trovato una risposta soddisfacente.

Ciò non toglie, in ogni caso, che le principali organizzazioni internazionali non abbiano mai preso in considerazione la possibilità di regolare il comportamento di tali enti, attraverso la creazione di Codici di Condotta, *Framework* normativi o e strumenti di *soft law*⁴⁰ in generale, solitamente discussi da esponenti esperti dei vari Stati nell'organizzazione. Già negli ultimi anni '90, l'Accordo Multilaterale sugli Investimenti aveva accordato benefici in materia di investimenti prevedendo che le TNCs potessero richiedere una esecuzione forzata in caso di contravvenzioni dell'Host State delle previsioni degli accordi tra loro siglati. Questo progetto, però, non fu mai emanato. L'ordinamento internazionale ha ipotizzato, inoltre, che determinati diritti previsti dalla CEDU per i singoli individui, come il diritto alla privacy e all'equo processo, fossero estesi anche alle imprese multinazionali.⁴¹

A livello geografico è da notare ulteriormente la netta divergenza tra i Paesi industrializzati, in cui sono localizzate circa il 90% di tali imprese e in cui si concentra la maggior parte del consumo mondiale di beni e servizi, e Paesi in via di Sviluppo, in

³⁹ H. LAUTERPACHT, *The Subjects of International Law in International Law in the New Age of Globalization*, Boston - Leiden, 2013, p. 294.

⁴⁰ Con il termine *soft law*, letteralmente traducibile come “legge debole” o “dolce”, si indicano quelle norme non giuridicamente vincolanti che si contrappongono, invece, alle norme c.d. di *hard law* (o “legge dura”). La necessità di creare discipline di tipo flessibile, si rinviene nell'esigenza di avere delle norme che possano essere adattate velocemente ai cambiamenti della vita economica e sociale. I primi strumenti di tale tipo sono sorti all'inizio dello scorso secolo come alternativa ai trattati internazionali, in cui invece vige il famoso principio “*pacta sunt servanda*”.

⁴¹ M. PENTIKAINEN, *Changing International 'Subjectivity' and Rights and Obligations under International Law*, in *Utrecht Law Review*, 2012, p. 33 ss.

cui hanno sede più della metà delle società controllate e dove si concentra, al contrario, la produzione.

Per le multinazionali è ovviamente conveniente produrre in Paesi in via di Sviluppo (in particolare America Latina e Africa) per lo scopo principale di un buon imprenditore di ottimizzare i propri profitti. Tra i fattori principali vi sono l'assenza di controlli governativi rigorosi; una legislazione fortemente permissiva, soprattutto in materia ambientale; un basso costo del lavoro e delle materie prime da impiegare; infine, una bassa pressione fiscale e tributaria. Le economie dei Paesi destinatari, a causa dell'aumento delle multinazionali nel loro territorio ottengono, a loro volta, degli effetti positivi nell'ospitare imprese di questo tipo.

Si parla quindi del cosiddetto effetto “*spillover*” (o effetto di traboccamento): con tale termine si intende, in economia, il fenomeno per cui un'attività economica volta a beneficiare un determinato settore o una determinata area territoriale produce effetti positivi anche oltre tali ambiti.⁴²

In particolare ci si riferisce alle conoscenze tecnologiche e metodologiche importate dalle imprese multinazionali negli Stati destinatari.

Ulteriore effetto positivo rilevante è, come già sottolineato precedentemente, l'aumento significativo dell'occupazione lavorativa e quindi un auspicabile aumento degli standard di vita della popolazione stessa, spesso ben al di sotto della media mondiale, ma in realtà mai concretamente dimostrato.

Le imprese ospitate dovrebbero infatti apportare numerosi vantaggi economici allo Stato ospite, in concomitanza con una regolare e continua osservanza delle norme internazionali, circostanza che in realtà spesso viene disattesa.

In primis, per promuovere la crescita economica del paese ospite, dovrebbero non solo investire parte del proprio capitale nel Paese stesso, ma anche coinvolgere la popolazione autoctona favorendo la nascita di iniziative autonome. Il capitolo 30(1) dell'Agenda 21: *Programme of Action for Sustainable Development*⁴³, stabilisce infatti

⁴² Enciclopedia Treccani

⁴³ Si tratta di un piano d'azione, tenutosi dal 3 al 14 giugno 1992 a Rio de Janeiro, che deve essere adottato a livello globale, nazionale e locale dalle organizzazioni del Sistema delle Nazioni Unite, dai governi e dai gruppi principali in ogni area in cui vi è un impatto dei diritti umani sull'ambiente.

che ‘business and industry, including transnational corporations, play a crucial role in the social and economic development of a country. A stable policy regime enables and encourages business and industry to operate responsibly and efficiently and to implement longer-term policies. [...] The policies and operations of business and industry, including transnational corporations, can play a major role in reducing impacts on resource use and the environment.’

Infine si può evidenziare, quale aspetto positivo, l'utilizzo di tecnologie sempre più avanzate e del “*know-how*” nel sistema economico nel Paese di destinazione. Per “*know-how*” ci si riferisce al “vendere conoscenze e competenze tecnico-scientifiche nonché esperienze in modo tale da far funzionare al meglio un nuovo impianto o un'impresa.”⁴⁴

Non si può però disconoscere che, al contempo, tali Paesi subiscano anche degli effetti negativi.

Molto spesso capita che, essendo le multinazionali dotate di una capacità di influenza maggiore dal punto di vista economico rispetto alle PMI (piccole e medie Imprese) nazionali, queste ultime siano costrette a fare un passo indietro, offrendo quindi alle multinazionali una quota di mercato sempre maggiore. Vi è infatti un aumento esponenziale della concorrenza sul mercato ed una conseguente perdita, da parte delle piccole e medie imprese locali, di un monopolio sul mercato in passato assicurato.

Ciò poiché i consumatori, alla ricerca del prodotto al minor costo possibile e più all'avanguardia, rinunciano spesso alla qualità del prodotto, spesso maggiore (poiché manifatturiera) nelle imprese locali, per acquistare un bene prodotto in serie. Contemporaneamente le multinazionali, oltre ad acquisire sempre più visibilità economica, esportano i loro profitti nel Paese nazionale dell'impresa madre (o comunque nei Paesi industrializzati), non permettendo allo stato ospite una crescita soddisfacente. Le imprese multinazionali potendo, infatti, operare nel mercato con una molteplicità di monete diverse, sfruttano un beneficio di cui non godono le PMI nazionali, ovvero quello derivante da un tasso di cambio di valuta vincente tra il proprio

⁴⁴ Sito equosolidale dell'Istituto Machiavelli, <https://sites.google.com/site/machiaequosolidale/il-mondo-ha-fame/le-ragioni-del-sottosviluppo/le-multinazionali>

Paese e quello in cui producono i propri beni, dovendo il capitale muoversi per tutto il mondo. Questa ambivalenza dell'identità delle imprese multinazionali nel causare contemporaneamente effetti positivi e negativi sotto il punto di vista giuridico-economico, può essere riassunto da una considerazione data dall'economista italiano Barba Navaretti, il quale scrive: *“Depending on one’s point of view, multinational enterprises are either the heroes or the villains of the globalized economy. Governments compete fiercely for foreign direct investment by such companies, but complain when firms go global and move their activities elsewhere. Multinationals are seen by some as threats to national identities and wealth and are accused of riding roughshod over national laws and of exploiting cheap labor. However, the debate on these companies and foreign direct investment is rarely grounded on sound economic arguments.”*⁴⁵

Altro aspetto da notare riguarda le modalità di finanziamento delle imprese multinazionali, essenziale per permettere una internazionalizzazione delle imprese. Il significato del termine “internazionalizzazione” risulta ancora controverso. Sul punto si è chiarito che “Con il termine internazionalizzazione si è usi indicare il fenomeno di sviluppo delle imprese sui mercati esteri, ovvero di realizzazione oltre i confini nazionali di parte delle attività della catena del valore dell’azienda».⁴⁶

Il finanziamento, come si diceva, può essere innanzitutto privato: in questo caso può provenire sia da altre aziende esterne sia sotto forma di autofinanziamento, come ad esempio attraverso l’investimento dei profitti propri dell’impresa all’interno della stessa per migliorarne le capacità produttive. Nella maggior parte dei casi, invece, il sostentamento arriva direttamente da organismi pubblici (e parliamo quindi di finanziamenti pubblici), come le sovvenzioni da parte dei Fondi Europei o da parte delle principali istituzioni pubbliche, come i Governi dei Paesi nazionali delle società

⁴⁵ G. BARBA NAVARETTI, A.J. VENABLES, *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton, 2004, Preface

⁴⁶ L. FRATOCCHI, *Da periferia a centro di eccellenza. Profili gestionali del rapporto headquarter-subsiary*, Milano, 2000, pp. 23-26.

holding. Tra gli organismi che hanno erogato ingenti somme di denaro sono da citare la EXIMBANK⁴⁷ in Europa e la USAID⁴⁸ negli Stati Uniti.

Il ventaglio dei finanziamenti all'internazionalizzazione è quindi così nutrito:

- sia per tipologia (contributi, finanziamenti agevolati, sostegno alla costituzione di società all'estero)
- sia per fonte/ente finanziatore (tra i fondi pubblici: Regioni, Fondi Nazionali, Fondi Comunitari, a cui si sommano linee di credito garantite dalla BEI, dalla SACE e da diversi organismi internazionali).⁴⁹

1.2.1. Le tipologie di imprese multinazionali

Le imprese multinazionali possono essere classificate in più sottogruppi a seconda delle modalità organizzative attraverso cui operano sul mercato. Vi sono varie differenziazioni:

- 1) le **imprese multinazionali** in senso stretto;
- 2) le **imprese transnazionali**: quelle imprese che, oltre ad avere attività produttive all'estero, hanno quadri del centro direzionale di diversa nazionalità e la proprietà è internazionale e non nazionale;
- 3) le **imprese internazionali**: quelle imprese che hanno attività produttive all'estero che vengono gestite, però, da un ufficio preposto locato nel paese di origine dell'impresa. A queste si associano spesso le **imprese sovranazionali**, le quali invece, pur mantenendo una attività produttiva all'estero, mantengono un controllo non subordinato a nessun criterio di nazionalità.

⁴⁷ L'EXIMBANK, banca rumena import-export fondata nel 1992, si occupa di finanziare qualsiasi tipo di società commerciale, sia nazionale che straniera.

⁴⁸ La United States Agency for International Development, fondata nel 1961 dall'allora Presidente Kennedy, è un'agenzia governativa statunitense con l'obiettivo di aiutare le società democratiche di aumentare le proprie potenzialità

⁴⁹ G. DI FALCO, *Finanziare l'internazionalizzazione: una sfida possibile, una scelta obbligata*, 2012, disponibile presso http://www.newsmercati.com/Article/Archive/index_html?idn=184&ida=8621&idi=-1&idu=-1

1.3. Filosofia operativa delle Imprese Multinazionali: considerazioni di carattere introduttivo

E' bene rendere noto come, però, le multinazionali siano state nel corso degli anni soggette a ripetute denunce a causa, soprattutto, delle condizioni lavorative offerte ai propri dipendenti e alle continue violazioni dei diritti di cui le popolazioni dei Paesi destinatari sono titolari. Tali imprese, infatti, pur di aumentare la loro competitività sul mercato, violano ed hanno violato ripetutamente norme a tutela dell'ambiente e in particolare norme a tutela dei diritti umani.

I dipendenti sono infatti obbligati, come detto, a sottostare ad orari di lavoro molto prolungati, salari spesso al di sotto del minimo legale da dover corrispondere, sfruttamento minorile, inquinamento ambientale, compressione di diritti sociali e sindacali e condizioni di lavoro antigieniche.

L'ONU si è più volte soffermata sulla valutazione dei comportamenti delle imprese multinazionali in rapporto al rispetto dei diritti umani. Per incentivare tali imprese ad aumentare il loro livello di responsabilità sul piano ambientale, economico e sociale, si è cercato in più riprese di creare un testo che regolasse proprio il comportamento delle multinazionali e creasse delle Linee Guida per le stesse vincolanti, tenendo sempre in mente determinate categorie di riferimento: la salute dei cittadini, la salvaguardia dell'ambiente, i diritti dei lavoratori e i diritti umani in generale, la protezione dei consumatori e la lotta alla corruzione.

Al riguardo, nel settembre del 2019 il gruppo intergovernativo del Consiglio per i Diritti Umani ONU ha pubblicato una bozza su un possibile trattato vincolante per il rispetto dei diritti umani da parte delle multinazionali, avviando così un processo di definizione di un documento la cui risoluzione fu proposta già da Sudafrica ed Ecuador nel 2014.⁵⁰ Gonzalo Berròn, ricercatore del centro di studi internazionale *Transnational Institute*, ritenne che l'intrusione delle associazioni di imprese durante le operazioni di contrattazione di tale bozza "si è manifestata soprattutto attraverso le posizioni dei governi nazionali", e ciò minerebbe la credibilità del trattato stesso.

⁵⁰ Cfr. <https://www.osservatoriodiritti.it/2019/09/10/multinazionali-e-diritti-umani-imprese-trattato/>

Nell'ottobre successivo a Ginevra si è poi tenuta la quinta sessione del Gruppo per la definizione di tale atto vincolante, di cui si tratterà più nel dettaglio nel capitolo dedicato alla responsabilità delle multinazionali di questo elaborato.

Proprio su questa linea d'onda già nel corso degli anni si è assistito alla nascita di accordi volontari tra le multinazionali per autoregolare coscientemente il proprio comportamento e le proprie politiche aziendali. Tale movimento, se così si può definire, sorge da un documento firmato da circa 200 multinazionali americane, denominato "Principi di *Corporate Governance*", all'interno del quale si esplica la nuova filosofia imprenditoriale seguita dalle imprese sottoscrittrici.

La maggior parte di tali imprese, infatti, ormai esageratamente oppresse dall'insoddisfazione dei dipendenti e dalla comunità stanziata nell'ambiente nei pressi della sede della multinazionale stessa, hanno dovuto trovare una via alternativa per evitare il disappunto generale e continuare la produzione.

La nota generale è stata stilata dall'associazione Business Roundtable, che dalla fine degli anni '80 riunisce centinaia di aziende a stelle e strisce che si impegnano a livello teorico e filosofico a seguire gli stessi principi di business e di etica.⁵¹ La nuova filosofia elaborata segna un punto di svolta nello sviluppo dell'imprenditoria: se a partire dagli anni '80 la filosofia condivisa era quella proposta dal premio Nobel per l'economia nel 1976 Milton Friedman⁵², incentrata esclusivamente sugli interessi dell'imprenditore e degli azionisti, con questa nuova idea si pone, al contrario, al primo posto l'esclusivo benessere del cliente e dei dipendenti. Tra i passaggi significativi della nota, così come riportato nel Financial Times, si legge infatti che "le società devono proteggere l'ambiente adottando pratiche sostenibili; trattare i dipendenti con dignità e rispetto, incoraggiando la diversità e l'inclusione".

La "svolta etica", che in questa sede è bene, anche se brevemente, sottolineare, consiste proprio nella modifica dei principali interessi da salvaguardare: se in passato i vantaggi e i profitti economici sembravano essere l'unico obiettivo da perseguire, oggi, accanto a

⁵¹ Cfr. <https://www.panorama.it/news/economia/multinazionali-usa-etica-ambiente-diritti-lavoratori>

⁵² Milton Friedman (1912-2006) è stato un economista statunitense, esponente principale della scuola di Chicago. Fondatore del pensiero monetarista, insignito del Premio Nobel per l'economia nel 1976, il suo pensiero ed i suoi studi hanno influenzato molte teorie economiche, soprattutto in campo monetario.

ciò, si aggiunge la necessità e la consapevolezza di dover prendere in considerazione aspetti che non abbiano a che fare solamente con la crescita economica e produttiva in se dell'impresa.

In questa nuova ottica le imprese multinazionali optano, inoltre, per una coordinazione globale dell'intero sistema delle imprese: non risulta più essere un problema la perdita economica di una sola impresa sempre che l'obiettivo finale, ovvero quello di massimizzare il profitto dell'intero gruppo più di quello della singola parte, venga raggiunto e vi sia comunque un beneficio per tutte le imprese.

1.4 Il ruolo della società madre e il ruolo delle sussidiarie

Una volta evidenziata la base storica su cui hanno trovato terreno fertile per la loro nascita le imprese multinazionali, la loro attuale influenza (positiva e negativa) nel nuovo mondo globalizzato e la loro struttura organizzativa, è necessario approfondire il diverso ruolo che la società madre e le società figlie hanno nella gestione del *network* aziendale. La società madre è per antonomasia la sede principale di tutto il complesso organizzativo, mentre le società figlie sono identificate come sedi secondarie. Non essendovi nel diritto internazionale una definizione unitaria delle stesse, occorre rifarsi necessariamente alle definizioni date dagli ordinamenti nazionali e dalla dottrina nazionale.

Si può quindi definire la sede principale come il “luogo nel quale l'imprenditore svolge la sua prevalente attività di direzione e di amministrazione dell'azienda, e non quello in cui si trovano i beni, né quello in cui risiede il professionista che ha l'incarico di trattare pratiche nell'interesse della società”, mentre la sede secondaria come “luogo nel quale operano i rappresentanti dell'imprenditore, i quali, pur essendo dipendenti economicamente e amministrativamente dalla sede principale, conservano un ampio ed autonomo potere di determinazione e di decisione”.⁵³

⁵³ Vedi R.D. 16 marzo 1942, n. 262, art. 2197, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale Repubblica Italiana 4 aprile 1942, n. 79

I rapporti tra le società *headquarter* (società madre) e le sussidiarie si sono modificati nel corso degli anni con il modificarsi, a loro volta, della realtà sociale ed economica in cui le stesse operano. Se in passato, infatti, si optava per una assoluta “dittatura” da parte delle società madri nel gestire in modo globale ogni attività dell’impresa, senza lasciare sufficiente margine decisionale e di movimento alle imprese figlie, oggi vi è la necessità di integrare il coordinamento anche con il contesto locale in cui hanno sede le *subsidiaries*, di cui queste ultime sono più a conoscenza.

Questo conflitto comporta, ovviamente, un maggiore potere e autonomia delle società figlie e quindi un indebolimento della gerarchia aziendale. La disparità che vi era in passato tra tali due soggetti, in cui uno era nettamente più potente dell’altro, si è oggi affievolita, portando la società madre e le società figlie su un piano di quasi parità.

Precedentemente, infatti, le società madri sovente davano importanza alla realtà geografica in cui parte della loro produzione avveniva, e ciò, in particolare, comportava delle problematiche sotto il punto di vista giuridico. Ampliare il focus e i punti di vista dell’intero gruppo, può significare accrescere le potenzialità dell’azienda, dovendo rinunciare, però, ad un accentramento dei poteri nelle mani di un’unica sede. Le imprese madri, così, hanno iniziato ad investire per implementare le competenze, le *skills* e le risorse delle loro sussidiarie, modificando il modo di vedere la posizione di queste ultime: da mere esecutrici di ordini a entità attive nel sistema decisionale del gruppo.

Più le società figlie, infatti, penetrano nella realtà locale in cui sono dislocate, maggiore è la possibilità che acquisiscano nuove conoscenze e instaurino relazioni con gli attori locali.

La criticità che si trovano a dover affrontare le società madri è però quella di rischiare di lasciare troppa libertà alle società figlie, ed evitare quindi una possibile disgregazione dell’intera rete. Per evitare ciò si cerca di risolvere il problema *ab origine*, ovvero già nel momento della costituzione della società figlia. Sotto il punto di vista giuridico ciò avviene attraverso il metodo c.d. M&A (ovvero *Merger and Acquisition*, traducibile come “fusione ed acquisizione”), ovvero “quella particolare operazione in cui le società

partecipanti perdono la loro soggettività giuridica e si ricompongono in un unico e nuovo ente organizzato.”⁵⁴, poiché acquisita ed incorporata dalla società acquirente.

Questa ed altre operazioni avvengono sempre tenendo conto anche, come detto, della realtà geografica in cui le società stesse si trovano, essendo questo un carattere di possibile criticità, perciò “la maggiore autonomia delle sussidiarie è anche strettamente connessa all’ambiente competitivo in cui si trovano ad operare. La qualità della localizzazione, infatti, è alla base delle loro performance economiche e innovative e della loro capacità di sviluppare nuove risorse e competenze”.⁵⁵

Ci si chiede ora quali siano le vere funzioni e il profilo di una società madre. Svariate sono state le teorie formulate da giuristi ed economisti statunitensi, tra le quali sono particolarmente condivise due analisi economiche del diritto: il Modello dell’Agenzia⁵⁶ e la Teoria della Contingenza⁵⁷, ancora oggi ampiamente studiate.

In generale, però, si possono elencare delle funzioni innegabili sia di tipo amministrativo che imprenditoriale:

- Gestione dell’organizzazione interna
- Controllo e monitoraggio delle sussidiarie, in via formale o informale
- Aumento del profitto attraverso nuove fonti di valore
- Coordinamento delle risorse umane e finanziarie per incrementare le potenzialità delle sussidiarie ed ottimizzare i loro risultati

La società madre ha essenzialmente il compito di mantenere in vita l’impresa creando valore e nel contempo evitare che le sussidiarie incorrano in illeciti internazionalmente punibili.

⁵⁴ F. TURI, *M&A: le operazioni aziendali di Merger and Acquisition*, in *Il Progresso Magazine*, Agosto 2018, disponibile presso <https://ilprogressonline.it/2018/08/operazioni-merger-and-acquisition/>

⁵⁵ M. CAROLI, *Gestione delle imprese internazionali*, III ed., New York, 2016, pag. 198.

⁵⁶ Per Modello d’Agenzia si intende “una relazione contrattuale, di tipo formale o informale, in cui un soggetto (*principal*) delega ad un altro (*agent*) l’utilizzo di alcune risorse o il compimento, per suo conto, di determinate attività.”; presso <https://www.altalex.com/documents/news/2009/06/25/un-analisi-economica-del-diritto-teoria-dell-agenzia-e-rapporto-di-amministrazione>

⁵⁷ Per Teoria della Contingenza si intende una “teoria comportamentale della struttura interna delle organizzazioni (*contingency theory*), sviluppatasi negli Stati Uniti negli anni 1960-70, secondo la quale non esiste un unico tipo di leadership o organizzazione più efficiente, ma piuttosto il modello da preferire dipende da una serie di fattori contingenti, sia interni sia esterni, alle organizzazioni stesse”; Cfr. Enciclopedia Treccani

Dall'altro lato, quale è la posizione delle imprese figlie all'interno del gruppo?

Come accennato precedentemente, il ruolo delle sussidiarie è notevolmente mutato nel corso degli ultimi decenni. Dall'essere soggetti passivi al diventare soggetti attivi, non solo è stata una grande evoluzione, ma ha comportato che queste ultime acquisissero più responsabilità, essendo passate dallo sfruttare risorse preesistenti ad acquisire capacità competitive.

Alle sussidiarie è stato infatti offerto potere decisionale sulla propria filiale in base alle conoscenze del "network esterno" (ovvero alla realtà sociale e commerciale in cui si trovano) nonché una gestione più libera. In alcuni casi, inoltre, alcune società figlie possono essere denominate come "centri di eccellenza", nel caso in cui quella determinata *business unit* abbia un valore strategico aggiunto all'interno del gruppo multinazionale.

2. *Le imprese multinazionali attori fondamentali della attuale comunità internazionale*

A partire dal XVII secolo gli Stati sono considerati i soggetti primari del diritto internazionale⁵⁸, unici attori riconosciuti internazionalmente come tali, dotati di una loro sovranità, autonomia ed indipendenza. Con la nascita, a partire soprattutto dalla metà del XX secolo, delle più importanti organizzazioni internazionali, enti dotati di poteri decisionali e di una propria struttura, si è assistito ad un ampliamento dei soggetti operanti nelle relazioni internazionali e infatti queste, affiancando gli Stati nell'evoluzione del diritto internazionale, acquisiscono a loro volta lo *status* di soggetti⁵⁹. Tali due figure, a cui è riconosciuta una soggettività internazionale, sono

⁵⁸ S.M. CARBONE, R. LUZZATTO, A. SANTA MARIA, *Istituzioni di diritto Internazionale*, Torino, 2011, p. 2 ss

⁵⁹ Il sempre maggiore ruolo fondamentale rivestito dalle organizzazioni internazionali nel panorama internazionale, ha fatto sorgere la questione denominata "problema della soggettività giuridica delle organizzazioni internazionali" che si interroga sulla capacità delle stesse di essere soggetti internazionali. La teoria c.d. obiettivista, ritiene che la fonte di legittimazione di tale capacità da parte delle organizzazioni risieda nell'avere un alto grado di libertà e autonomia decisionale dagli Stati. Una teoria contrapposta, c.d. consensualistica, ritiene invece che la capacità di esercitare obblighi e diritti sia data solamente dal fatto che gli Stati abbiano espresso la volontà, nel trattato istitutivo, di creare un centro autonomo di imputazione. La prassi sembrerebbe accettare entrambe le visioni, affermando che, se le organizzazioni possono anche violare le norme internazionali con la propria condotta, ben si può dire essere dotate di soggettività giuridica.

definite nell'ambito del diritto internazionale pubblico quali soggetti in senso formale. Non vi è spazio, invece, per ulteriori soggetti, pur non formalmente riconosciuti ma nella pratica esistenti, definibili come soggetti in senso sostanziale.⁶⁰

E' proprio questa la differenza della percezione di "attori" tra il diritto internazionale pubblico e il diritto internazionale dell'economia.

Nel diritto internazionale dell'economia, come si accennava, non si dà rilevanza agli Stati nella loro individualità, ma si prende in considerazione il loro potenziale di cui può godere l'insieme degli Stati, inteso come gruppo (pensiamo ai PMA⁶¹ o ai PVS⁶²).

Inoltre, il diritto internazionale dell'economia ha riconosciuto quantomeno nella sostanza, la validità e l'influenza di ulteriori enti che agiscono, nelle relazioni economiche internazionali, al fianco degli Stati e delle organizzazioni internazionali e il cui apporto ha contribuito a modificare nettamente la vita economica globale. Tra questa categoria di attori, oltre i vertici e altre forme organizzative non istituzionalizzate, i fondi sovrani, le organizzazioni non governative, le associazioni private di vario genere e gli individui, si trovano anche le imprese multinazionali, tutti denominati come "attori non statali", le cui capacità regolatorie⁶³ sono ad oggi quasi completamente accettate da parte degli Stati.

Ma quale è il significato di *non-state actors* e perché hanno raggiunto tutta questa rilevanza nell'economia e nel diritto internazionale? Soprattutto riguardo le imprese multinazionali, tanto la dottrina maggioritaria quanto la giurisprudenza internazionale, hanno avuto problemi nel categorizzare tale soggetto e offrire una definizione soddisfacente del concetto di attori non statali, tanto che in passato tali entità, partendo dal fatto che comunque si escludeva la possibilità dell'allargamento del novero di soggetti, erano identificati come *oggetti* del diritto internazionale. Vi è da evidenziare

⁶⁰ M.R. MAURO, *Diritto Internazionale dell'economia, Teoria e prassi delle relazioni economiche internazionali*, Napoli, 2019, p.58 ss

⁶¹ Paesi meno avanzati

⁶² I Paesi in via di sviluppo sono Paesi in cui vi è un basso tenore di vita, un alto tasso di povertà e un reddito medio annuo inferiore a 9.000\$.

⁶³ B.M. HUTTER, *The Role of Non-State actors in Regulation*, Londra, 2006, p.325

infatti che, la difficoltà di categorizzazione e definizione di tali attori non statali, risale ad una dottrina socialista di stampo marxista largamente diffusa e sostenuta⁶⁴, in cui vi è un netto rifiuto nel riconoscimento di una capacità giuridica a tutto ciò che non è uno Stato. Si intende per personalità giuridica internazionale l'essere destinatari di norme dell'ordinamento giuridico internazionale⁶⁵ e, quindi, di diritti e doveri previsti da tali . Partendo da ciò, la dottrina maggioritaria ha specificato che, il termine “attore non statale” si riferisce a tutti quei soggetti delle relazioni internazionali che non siano Stati.⁶⁶ Gli attori non statali possono essere a loro volta suddivisi in due gruppi a seconda che mantengano o meno dei tratti pubblicistici. Anche su questo punto sorgono dei dubbi riguardo le imprese multinazionali: se infatti quasi la totalità di tali imprese hanno una direzioni di tipo privato, alcune di esse hanno una quota azionaria pubblica (vedi 1.1), e ciò li pone in un confine incerto tra una connotazione pubblica e una privata.

Le imprese multinazionali sono state in grado di adattarsi ai cambiamenti politici, sociali, economici e soprattutto giuridici che si sono susseguiti nel corso degli anni e ciò ha permesso loro di farsi spazio nel commercio internazionale. Su tale aspetto si è detto che “mentre i politici guardavano alla globalizzazione con un misto di timore e curiosità, le imprese multinazionali hanno potuto cavalcarne l'onda e sconvolgere l'assetto essenziale delle società nazionali con estrema naturalezza senza peraltro ricorrere a mutamenti legislativi o a rivoluzioni esplosive”⁶⁷.

Questa capacità di essere volubili ai cambiamenti e incisivi nell'economia internazionale, ha portato le imprese multinazionali, pur non essendo formalmente riconosciute quali soggetti di diritto internazionale, ad influenzare la formazione, l'applicazione e il monitoraggio di nuove norme internazionali nel corso degli anni. Esse, infatti, non potrebbero partecipare alla creazione di tali norme (spesso anche

⁶⁴ A.I. VYSCINSKI, *Politica estera, diritto internazionale e sovranità dello Stato nella concezione sovietica*, in *Rivista di Studi Politici Internazionali*, Vol. 15, Numero 3, Luglio-Dicembre 1948, pag. 502-506.

⁶⁵ G. ARANGIO-RUIZ, L. MARGHERITA, E. TAU ARANGIO-RUIZ, *Soggettività nel diritto internazionale*, in *Digesto di Diritto Pubblico*, Torino, 1999, p. 300

⁶⁶ M. PLANCK, *Encyclopedia of Public International Law*, Oxford, Luglio 2013, p. 34

⁶⁷ F. BORGIA, *La responsabilità sociale delle imprese multinazionali*, Napoli, 2007, pagina 20

indirizzate a loro stesse) ma la loro particolare influenza ha portato i maggiori organi legislativi internazionali ad invitare rappresentanti delle più grandi multinazionali a partecipare al processo legislativo, in realtà molto spesso spinti da opportunismo politico. Studiare quindi il sistema giuridico internazionale, i rapporti economici internazionali e il commercio internazionale, senza prendere in considerazione le azioni delle imprese multinazionali, significherebbe rendere l'indagine priva di un suo elemento essenziale.

L'influenza delle multinazionali è ormai così radicata nella politiche economiche nazionali, regionali ed internazionali che ricoprono ormai un ruolo primario nelle decisioni assunte dai governi e dalle norme internazionali emanate dai centri decisionali internazionali.

Le imprese multinazionali operano una pressione sempre maggiore per cercare di rendere le norme e le direttive il più favorevoli possibile alle loro necessità ed aspettative, ed evitare quindi che vengano emanate norme che possano ridurre i loro profitti o vietare la vendita di determinati prodotti.

Inutile evidenziare che, spesso, tale ingerenza che le TNCs hanno acquisito, comporta l'emanazione di norme poco ponderate e soprattutto non corrispondenti ai reali bisogni della collettività.

A parere di scrive, gli unici interessi difesi e tutelati sono quelli dei potenti, ovvero delle multinazionali che, grazie alla loro facoltà economica, possono "raggiungere" intere fazioni politiche, a discapito dei più deboli. Un particolare ambito del diritto in cui le multinazionali hanno esercitato un'azione determinante, anche non l'unico, è stato quello della concorrenza, con l'intenzione di internazionalizzarlo e creare un'uniformità – o quantomeno una vicinanza – di procedure e normative che possano ovviare ai problemi della globalizzazione e del commercio transnazionale.⁶⁸ Ma in che modo queste agiscono in modo diretto? Nella maggior parte dei casi ciò avviene attraverso la

⁶⁸ E. PERUZZO, *Le multinazionali come attori nel processo di internazionalizzazione del diritto della concorrenza*, 11 ottobre 2012, disponibile presso <https://www.diritto.it/le-multinazionali-come-attori-nel-processo-di-internazionalizzazione-del-diritto-della-concorrenza/>

costituzione di *lobby*⁶⁹ imprenditoriali, ovvero di “gruppi di pressione” che cercano di fare leva sulle istituzioni per far valere, appunto, i propri interessi.

In Inghilterra, fin dall’inizio della rivoluzione industriale, gli uomini d’affari avevano l’abitudine di fare da anticamera per perorare le proprie cause presso i politici. Da qui il termine *lobby* che in inglese significa proprio anticamera.⁷⁰ Le *lobby* imprenditoriali di multinazionali sono presenti in tutto il mondo, divise spesso tra di loro in base al tipo di mercato in cui operano.

La maggior parte di esse si trovano nelle città in cui hanno sede i più importanti enti internazionali. A Bruxelles, ad esempio, dove si trovano le più importanti istituzioni e organi europei (Parlamento europeo, Consiglio Europeo e Commissione Europea) vi è un numero di *lobby* che oscilla tra gli 11.000 ufficiali iscritti nel Registro della Trasparenza Europeo e 25.000 effettivamente in circolazione. Le imprese multinazionali sono i primi tra gli attori non statali come numero di *lobby* istituite, consci del fatto che il loro potere individuale possa solamente aumentare se unito a quello delle altre imprese.

Fra le più importanti *lobby* di imprese multinazionali vi sono la *United States Council for International Business*, la *European Roundtable of Industrialists* e la *Trans Atlantic Business Dialogue*. Alcuni studiosi ritengono che una delle creazioni migliori delle imprese multinazionali attraverso le *lobby* sia stata l’Organizzazione Mondiale del Commercio⁷¹: dietro la volontà di migliorare il commercio internazionale, diminuire le disuguaglianze e agevolare lo scambio di merci e prodotti, in realtà si cela l’astuzia delle multinazionali di creare delle norme che calzino perfettamente con le loro necessità produttive, ponendo i propri interessi sempre di fronte a quelli dei lavoratori, delle PMI e dei consumatori finali.

⁶⁹ Da Enciclopedia Treccani: “Gruppi di persone che, senza appartenere a un corpo legislativo e senza incarichi di governo, si propongono di esercitare la loro influenza su chi ha facoltà di decisioni politiche, per ottenere l’emanazione di provvedimenti normativi, in proprio favore o dei loro clienti, riguardo a determinati problemi o interessi”

⁷⁰ Cfr. [https://www.unimondo.org/Guide/Economia/Multinazionali/\(desc\)/show](https://www.unimondo.org/Guide/Economia/Multinazionali/(desc)/show)

⁷¹ L’Organizzazione Mondiale del Commercio, fu istituita nel 1995 a termine dell’Uruguay Round con l’obiettivo della riduzione delle barriere tariffarie al commercio internazionale.

Nel 2018, invece, un caso eclatante è accaduto in Svizzera, dove diverse organizzazioni cristiane di cooperazione internazionale (tra cui Sacrificio Quaresimale) hanno denunciato circa 60 violazioni delle norme a tutela dei diritti umani e dell'ambiente perpetrate da più di 30 multinazionali svizzere all'estero. Secondo i rappresentanti di tale organizzazioni tali dati "illustrano la debolezza delle misure su base volontaria e l'urgenza dell'Iniziativa per multinazionali responsabili, che obbligherebbe le imprese a valutare meglio i rischi del loro agire a livello di diritti umani e ambiente".⁷² Tali associazioni avevano quindi richiesto allo Stato Svizzero di introdurre delle norme contro la violazione dei diritti umani e della tutela ambientale, sostenuti poi anche dal Consiglio Nazionale⁷³. Dall'altro lato, però, la forte pressione della lobby delle multinazionali, composta soprattutto da SwissHoldings ed Economiesuisse, ha avuto la meglio, convincendo il Consiglio di Stati⁷⁴ a non accettare nessuna proposta di compromesso. Questo atteggiamento del Parlamento Svizzero, organo principale di uno Stato in cui il popolo ripone la sua massima fiducia, prova quanto le multinazionali, richiamandoci alle argomentazioni già proposte precedentemente, riescano ad influenzare delle decisioni legislative di primaria importanza nazionale ed internazionale.

Per Dick Marty, co-presidente del comitato d'iniziativa, "la decisione di oggi agli Stati significa che le multinazionali potranno continuare a fare affari in modo irresponsabile."⁷⁵

⁷² Cfr. *Imprese svizzere irresponsabili Multinazionali elvetiche violano regolarmente i diritti umani e le norme ambientali*, 14 settembre 2018, disponibile presso <http://www.voceevangelica.ch/voceevangelica/home/2018/09/multinazionali-svizzere-violazioni.html>

⁷³ Camera Bassa del Parlamento Svizzero

⁷⁴ Camera Alta del Parlamento Svizzero

⁷⁵ Cfr. *Multinazionali responsabili: le lobby hanno vinto, per ora*, 12 marzo 2019, disponibile presso <https://www.catt.ch/news/multinazionali-responsabili-le-lobby-hanno-vinto-per-ora/>

2.1 Imprese multinazionali e i danni dell'elusione fiscale

Ai fini di tale ricerca si è deciso di approfondire in tale capitolo anche il tema dell'elusione fiscale dovuta a motivi concorrenziali perpetrata dalle imprese multinazionali a livello internazionale a danno di alcuni Governi, materia che ha portato a varie discussioni nella letteratura giuridica. Preliminarmente occorre ricordare quanto il diritto internazionale (e quindi il diritto internazionale dell'economia), secondo una visione classica abbia come unici destinatari gli Stati e le organizzazioni internazionali, e in particolare, come oggetto delle norme formatesi nel tempo, il rapporto tra questi e non di certo con i privati.

Partendo da questo presupposto, le imprese multinazionali sono riuscite negli anni a sottrarsi a obblighi e doveri internazionali, data anche la loro posizione soggettiva ancora dubbia. In ambito fiscale, ad esempio, grazie al loro assetto variegato e a volte di difficile controllo da parte delle autorità governative, hanno più facilità a creare una propria pianificazione fiscale aggressiva, che si concretizza senza ombra di dubbio in un abuso di diritto. Accanto ad una forma lecita, infatti, vi è una forma di concorrenza dannosa, definita appunto aggressiva dall'OCSE, attraverso cui le imprese multinazionali sfruttano le differenze presenti nei diversi ordinamenti al fine di minimizzare l'onere tributario.⁷⁶ Poiché il fenomeno è in continua crescita, tanto le più importanti organizzazioni internazionali in ambito economico quanto l'Unione Europea, hanno dovuto creare delle misure che limitassero la possibilità di spostare (fittiziamente) i profitti in territori definiti come paradisi fiscali⁷⁷, con le quali le multinazionali creano dei veri e propri accordi, come il Lussemburgo, le Isole Cayman, le Bermuda, Monaco e la Svizzera, o in alcuni casi in luoghi del mondo in cui, addirittura, la tassazione è completamente inesistente.

La strategia delle imprese multinazionali è quella di trovare la giusta via di fuga all'ombra sia del diritto interno che internazionale. Ad esempio, si sceglie uno Stato a

⁷⁶ C. CARROZZA, *Multinazionali che eludono il fisco: quali strategie di contrasto?* in *Eticaeconomia*, 2015, disponibile presso <https://www.eticaeconomia.it/multinazionali-che-eludono-il-fisco-quali-strategie-di-contrasto/>

⁷⁷ Uno Stato che garantisce, attraverso l'ordinamento tributario nazionale, un prelievo basso con particolari agevolazioni fiscali.

fiscalità attrattiva (come l'Irlanda), lo si erige a unico centro dei propri interessi in Europa (così da escludere le pretese del fisco di altri paesi dove si opera ufficialmente senza «stabile organizzazione») e contemporaneamente si tratta con lo Stato ospite (*tax ruling*) per abbattere di comune accordo l'imponibile a quasi zero.⁷⁸ Solitamente questo, anche se non unico, è il metodo più seguito dai manager aziendali in grado, da una parte, di non violare le leggi, ma dall'altro di distruggere i valori etici costruiti negli anni. Gli strumenti utilizzati sono principalmente raccomandazioni per i Governi Nazionali di modificare le loro leggi interne, tra i quali è necessario menzionare l'*Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*, pubblicato dall'OCSE⁷⁹ nel febbraio 2013 e, a livello europeo, con le direttive 48 e 49 del 2003.

E' proprio l'Unione europea, in particolare, a non aver mai smesso di introdurre norme per tentare di limitare lo spostamento di capitali. Come si legge infatti dal sito ufficiale del Parlamento Europeo, il 15 marzo 2018 “gli eurodeputati hanno votato una proposta che stabilisce una base imponibile consolidata comune per l'imposta sulle società multinazionali”⁸⁰. Questa riforma, composta di due atti legislativi, dovrebbe impedire alle multinazionali di spostare in modo artificioso i propri profitti in Paesi con basse imposte. Secondo il primo atto della riforma, promossa in particolare dal deputato francese Alain Lamassoure, le multinazionali dovranno calcolare i propri profitti solamente in base alla normativa nazionale del Paese in cui si trovano dislocate le varie società figlie. Le varie autorità fiscali quindi, una volta ricevuta la comunicazione del profitto totale, calcoleranno la tassazione da imporre esclusivamente secondo le proprie norme nazionali.

I numeri di tale elusione fiscale, in continuo aumento e fuori controllo, provocano danni importanti a molte economie nazionali: basti pensare all'Italia, dove circa 20 miliardi di euro l'anno guadagnati dalle multinazionali *in loco*, vengono trasferiti in Paesi terzi, in

⁷⁸ A. GALIMBERTI, *La strategia fiscale delle multinazionali* in *Il Sole 24 Ore*, 20 dicembre 2016

⁷⁹ L'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico, fondata originariamente nel 1948 con il nome OEECE, è un'organizzazione internazionale con lo scopo di regolare la cooperazione economica tra gli Stati.

⁸⁰ Parlamento Europeo, *Elusione fiscale: le multinazionali paghino le tasse dove realizzano i profitti*, 13 marzo 2018, disponibile presso <https://www.europarl.europa.eu/news/it/headlines/economy/20180308STO99329/elusione-fiscale-le-multinazionali-paghino-le-tasse-dove-realizzano-i-profitti>

particolare, a livello europeo in Belgio, Olanda, Cipro, Malta e Irlanda; se tali guadagni fossero tassati, si stima comporterebbe un guadagno di 6 miliardi annui per l'erario italiano, cifra ovviamente non esigua.⁸¹

Proprio a riguardo Gloria Riva⁸² scrive: “Ma il grosso resta qui, all'interno dell'Unione europea: una specie di furto fra paesi vicini, chiamato elusione fiscale, di fatto tollerato dalla Commissione di Bruxelles, che nonostante qualche richiamo formale (e molte polemiche) non ha alcun potere di far cambiare rotta ai sei paesi che sono diventati paradisi fiscali interni alla UE. Perché le politiche fiscali restano una materia di esclusiva competenza nazionale.”⁸³

Le multinazionali hanno, negli anni, attuato degli stratagemmi per poter evadere il fisco. Le vie di fuga che hanno escogitato le imprese multinazionali per attuare il loro piano d'evasione sono varie, ma il metodo che sembrerebbe avere la meglio è quello per cui si costituisce una sussidiaria in un Paese con bassa tassazione, in cui vengono trasferiti i profitti delle altre imprese del gruppo manipolando il *transfer pricing*⁸⁴.

Una seconda modalità di azione avviene attraverso la cessione di marchi, brevetti o l'aggiustamento dei prezzi nei confronti delle imprese facenti parte del gruppo che hanno sede nei Paesi con tassazione meno elevata, cercando quindi di aumentare i profitti dell'intera impresa.

⁸¹ B. MASSARO, “*Multinazionali e fisco: i numeri dell'elusione fiscale globale*” in *Panorama* 24 settembre 2019

⁸² Giornalista membro del Consorzio Internazionale dei giornalisti investigativi.

⁸³ G. RIVA, Ogni anno sei miliardi di euro di tasse italiane volano nei paradisi fiscali della Ue in *L'Espresso*, 11 luglio 2019, disponibile presso <http://espresso.repubblica.it/plus/articoli/2019/07/11/news/multinazionali-in-paradiso-restando-in-europa-1.336587>

⁸⁴ L'espressione *transfer pricing* identifica il prezzo "congruo" di un'operazione avente ad oggetto il trasferimento della proprietà di beni avvenuta tra entità appartenenti allo stesso gruppo multinazionale. L'ampia azione di revisione delle regole della fiscalità internazionale originata dal progetto *BEPS (Base Erosion and Profit Shifting)* ha riguardato anche il delicato tema della disciplina dei prezzi di trasferimento e ha portato ad una consistente revisione delle *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Cfr. *Contributo alla consultazione pubblica in materia di prezzi di trasferimento indetta dal Ministero dell'Economia e delle Finanze dal 21 febbraio al 21 marzo 2018* disponibile presso il sito governativo Confindustria http://www.mef.gov.it/focus/documenti/transfer-pricing/Confindustria_-_Consultazione_pubblica_in_materia_di_transfer_pricing_-_21.03.2018.pdf

Un ulteriore metodo, infine, è quello di acquisire il controllo su sussidiarie residenti in paradisi fiscali che distribuiscono dividendi senza che siano tassati né nel Paese estero, né nel Paese UE.⁸⁵

Ad oggi si è ancora privi di strumenti internazionali o comunitari realmente efficaci che contrastino questo comportamento. Le imprese multinazionali, infatti, consapevoli delle libertà di cui sono titolari, modificano di volta in volta le modalità attraverso cui dimostrano i loro introiti, danneggiando, come abbiamo visto, le economie dei Paesi ospitanti. Bisognerebbe progettare, anche a livello nazionale, una normativa penale efficace che punisca le multinazionali che continuano ad agire fraudolentemente per questa via.

L'indagine "*Software & web companies*" promossa da R&S Mediobanca⁸⁶, ha dimostrato quanto a livello internazionale le imprese multinazionali che più erodono il fisco sono le imprese c.d. di internet. Si intendono tutte quelle imprese multinazionali che operano principalmente sul web, come Apple, Microsoft, Google e Facebook. Queste imprese, infatti, godono di un doppio beneficio: da una parte la maggiore difficoltà degli Stati nei controlli di un'industria dematerializzata in cui è difficile individuare il luogo in cui concretamente si è conseguito il profitto; dall'altro la facilità per le imprese stesse di nascondere i propri introiti, approfittando della tipologia operativa naturalmente insita in ogni attività legata alla *digital economy*.⁸⁷

La soluzione a questo problema, sembrerebbe comunque ancora molto lontana: il comportamento dei Governi non sembrerebbe essere intransigente, ma anzi permissivo. In Italia, ad esempio, era stato calcolato che la Apple⁸⁸ avesse evaso 900 milioni di euro tra il 2013 e il 2016.⁸⁹ Nessuna condanna, però, è stata applicata nei confronti della

⁸⁵ B.MASSARO, *Multinazionali e fisco: il numero dell'elusione fiscale globale*, in *Panorama*, 24 settembre 2019 <https://www.panorama.it/news/economia/multinazionali-fisco-numeri-elusione-evasione-lotta-tasse>

⁸⁶ S.p.A. italiana che sviluppa studi giuridico-economici su imprese e mercati

⁸⁷ P. SORO, *L'elusione fiscale delle grandi multinazionali*, 10 gennaio 2017 disponibile presso <http://www.paolosoro.it/news/972/Lelusione-fiscale-delle-grandi-multinazionali.html>

⁸⁸ Apple, fondata nel 1976 da Steve Jobs, Steve Wozniak e Ronald Wayne, è un'azienda statunitense che produce dispositivi multimediali. Con sede in California, è oggi una delle più grandi imprese multinazionali nell'ambito della telefonia e tra le 5 imprese con più alto fatturato annuo al 2019.

⁸⁹ Cfr. P. COLONNELLO, *I pm contro Apple, Non ha dichiarato 900 milioni al Fisco* in *La Stampa* 24 marzo 2015.

multinazionale la quale, invece, ha ovviato al problema accettando il compromesso di pagare circa 300 milioni di euro, ovvero “solamente” un terzo di quello che effettivamente sarebbe stato dovuto alle casse italiane. Questo prova, ancora una volta, quanto anche gli Stati stessi siano spesso disinteressati dal combattere le multinazionali, spinti forse dai benefici politico-economici che potrebbero ricevere da un appoggio di quest’ultime. Come dichiarava già Luis Sepulveda⁹⁰, infatti, “Ci troviamo davanti a un vero scontro frontale tra le grandi multinazionali e gli Stati. Questi subiscono gravi interferenze nelle loro fondamentali decisioni politiche, economiche e militari da parte di organizzazioni mondiali che non dipendono da nessuno Stato, non rispondono delle loro attività a nessun governo e non sono sottoposte al controllo di nessun parlamento e di nessuna istituzione che rappresenti l’interesse collettivo. In poche parole, la struttura politica del mondo sta per essere sconvolta.”

2.2 Imprese multinazionali e investimenti diretti esteri

Per poter conoscere in modo completo l’attività delle imprese multinazionali e capire la loro reale influenza, bisogna prendere in considerazione anche i dati riguardanti i flussi degli investimenti esteri diretti, anche noti con la sigla IDE, cioè il flusso di investimenti effettuati dagli operatori in Paesi diversi da quello dove è insediato il centro della loro attività⁹¹, e ciò poiché spesso le multinazionali cercano di celare i loro dati di fatturazione o il numero reale di dipendenti. Secondo quanto affermato dal Fondo Monetario Internazionale (FMI), un IDE è “un investimento in un’impresa estera nella quale l’investitore estero possiede almeno il 10% delle azioni ordinarie, effettuato con l’obiettivo di stabilire un «interesse duraturo» nel paese, una relazione a lungo termine e una significativa influenza nella gestione dell’impresa.” A livello internazionale, tali investimenti sono volti all’acquisizione di partecipazione per il controllo di un’impresa estere o per la diretta costituzione di un’impresa all’estero (definito investimento *greenfield*). Su tali dati si basa l’analisi empirica delle

⁹⁰ Luis Sepúlveda Calfucura (1949-2020) è stato un giornalista e scrittore cileno naturalizzato francese.

⁹¹ http://www.treccani.it/enciclopedia/investimento-diretto-estero_%28Dizionario-di-Economia-e-Finanza%29/

multinazionali, in quanto si misurano praticamente gli investimenti effettuati da queste ultime nelle transazioni economiche estere. I flussi di IDE comprendono il finanziamento di nuovi finanziamenti, le fusioni di aziende a livello transnazionale e gli utili non distribuiti dalle controllate. Quando le imprese multinazionali decidono di effettuare un investimento estero per scegliere il Paese migliore in cui delocalizzare la propria produzione, prendono in considerazione diverse variabili, tra cui: il livello di tassazione, le dimensioni del mercato del Paese ospitante in cui operano, le barriere commerciali, il costo del commercio internazionale e, soprattutto, il livello di tutela giuridica che ricevono secondo l'ordinamento giuridico nazionale dello Stato ospite, tutte costanti che possono essere raggruppate in tre dimensioni: la dimensione culturale-linguistica, la dimensione spaziale-geografica e la dimensione dei regimi regolativi. Tali considerazioni messe insieme tra di loro, permetteranno all'impresa di individuare il Paese che può offrirgli i migliori vantaggi a livello transnazionale. Inoltre, proprio perché ogni impresa multinazionale cerca di trovare il giusto *assets* che combacia con le proprie necessità e aspettative, che diversi studiosi hanno spiegato la difficoltà di regolamentare la propria attività poiché si tratta di "entità giuridicamente improvvisate". Molto spesso, infatti, diversi Paesi che vogliono attrarre investimenti esteri diretti, offrono determinati benefici in favore delle multinazionali, accordando una tassazione minore o dei sussidi statali, il che rende quel Paese più "appetibile" per un eventuale investimento. Uno degli effetti significativi di un IDE è un aumento della domanda di lavoratori nel Paese di destinazione dell'investimento.

Le conseguenze che un investimento estero diretto può avere in un Paese non sono però sempre le stesse, e ciò dipende dalla tipologia di investimento che si attua. Gli investimenti esteri possibili possono, infatti, essere di due tipi, denominati IDEV⁹² e IDEO⁹³. Il primo, definito investimento diretto estero **verticale**, consiste nella delocalizzazione all'estero di un'intera fase produttiva dell'intero processo, voluta, soprattutto, per il minor costo del lavoro. Questo tipo di investimento è proprio, in particolare, delle case automobilistiche che decidono di produrre determinati

⁹² Investimento estero diretto verticale

⁹³ Investimento estero diretto orizzontale

componenti delle autovetture in Paesi diversi ed è anche definito investimento “*exportoriented*”. Il secondo tipo di investimento, definito invece **orizzontale**, si ha quando vi è una vera e propria duplicazione dell’impresa in uno Stato terzo per rifornire il mercato di tale Stato. La differenza tra i due è quindi netta e altrettanto diversi sono i presupposti che spingono gli investitori a scegliere un IDE piuttosto che un altro: in un caso la necessità di diminuire i costi di produzione e aumentare i profitti (riesportando poi i prodotti nel paese nazionale dell’impresa), nell’altro produrre dei beni da vendere direttamente nel luogo in cui ha sede la filiale.⁹⁴ Le multinazionali devono calcolare anche i costi di trasporto per valutare la convenienza di un investimento e, se nel caso, quale tipo di investimento effettuare: se la somma di quest’ultimi aggiunto al risparmio dovuto al minor costo del lavoro è inferiore al costo che affronterebbe se producesse direttamente nel Paese nazionale, per l’impresa sarà indifferente optare tra i due tipi di investimenti. Nel caso in cui invece questa somma risulti essere superiore, sarà sicuramente più conveniente effettuare un investimento orizzontale. L’investimento estero diretto orizzontale può invece, a sua volta, non essere conveniente per la multinazionale, nel caso in cui il mercato locale in cui ha deciso di operare, aumentando la propria internazionalizzazione e di conseguenza la concorrenza (ad esempio attraverso una maggiore diminuzione delle barriere commerciali), faccia risultare più conveniente produrre i prodotti nel Paese nazionale dell’impresa per poi esportarli nel Paese di destinazione. Le imprese multinazionali, data la loro struttura eterogenea e “sconnessa”, possono reagire velocemente ad eventuali cambiamenti che si verifichino nei Paesi ospiti. Un eventuale aumento della tassazione e diminuzione della vendibilità dei prodotti nel Paese ospite, potrebbero portare le imprese a rinunciare ad una propria sede o a trasferirla in un’area geografica più conveniente. E’ proprio ciò che è successo per l’Italia, che nell’ultimo decennio ha visto diminuire notevolmente le imprese che scelgono di stabilirsi sul proprio territorio e, dall’altro lato, un aumento delle imprese che hanno deciso di spostare la propria sede legale in Paesi con tecnologie e competenze più all’avanguardia e, infatti, “Le multinazionali fanno bene all’economia

⁹⁴ N. HERGER, S. McCORISTON, *Horizontal, Vertical, and Conglomerate FDI: Evidence from Cross Border Acquisitions*, Gersenzee, 2014, p.5

italiana. Rimane valido lo studio di Prometeia che ricorda come i differenziali di crescita positivi per chi è stato acquisito siano pari al 2,8% per il fatturato, al 2% per il numero di occupati e all'1,4% per la produttività. Ma, oggi, il disimpegno è il punto di caduta di una tendenza di lungo periodo che ha visto ridurre i flussi di tecnologia e di competenze manageriali dall'estero verso le consociate del nostro Paese. Arrivano, quando rimangono ci credono meno e, a un certo punto, si disimpegnano.”⁹⁵

3. La questione della soggettività giuridica internazionale delle imprese multinazionali

La personalità, o soggettività, internazionale⁹⁶ si ha quando si è destinatari di norme internazionali, dovendosi considerare soggetti di diritto internazionale solo gli enti ai quali sono consuetudinariamente imputate le attività consistenti nell'esercizio di diritti, facoltà e poteri, o nell'adempimento e inadempimento di obblighi derivanti dal diritto internazionale.⁹⁷ Come analizzato in precedenza, i soggetti primi dal punto di vista storico (e in passato anche esclusivi) del diritto internazionale sono gli Stati, e successivamente è stata riconosciuta la soggettività internazionale anche alle organizzazioni internazionali. Nel panorama internazionale vi sono però ulteriori attori a cui è più o meno riconosciuta la soggettività giuridica internazionale: gli individui, cui è riconosciuta una soggettività limitata, gli insorti⁹⁸, con soggettività limitata nel tempo, i movimenti di liberazione nazionale e, appunto, le imprese multinazionali, cui invece non è riconosciuta soggettività internazionale in senso formale.⁹⁹

A causa della globalizzazione e dei cambiamenti di tipo giuridico, economico e politico infatti, il concetto classico di “soggetto internazionale” è andato modificandosi.

⁹⁵ P.BRICCO, *Non solo ArcelorMittal: perché le multinazionali disinvestono dall'Italia* in *Il Sole 24 ore*, 4 novembre 2019, disponibile presso <https://www.ilsole24ore.com/art/da-arcelor-whirlpool-perche-multinazionali-disinvestono-italia-ACHSrLV>

⁹⁶ vedi *supra* nota 63

⁹⁷ G. ARANGIO RUIZ, *Diritto internazionale e personalità giuridica*, Bologna, 1972, p.15 ss

⁹⁸ Per insorti si intende un gruppo organizzato che combatte, per fini politici, per sovvertire il governo di un Paese

⁹⁹ vedi *supra* nota 54

Contemporaneamente anche la struttura degli Stati si è modificata: i due requisiti cardine per riconoscere soggettività giuridica agli Stati, ossia quelli di effettività ed indipendenza, così come specificati dalla Convenzione di Montevideo sui diritti e doveri degli Stati del 1933, sono pian piano venuti meno e hanno lasciato spazio alla nascita di nuovi attori. In passato, inoltre, le Nazioni Unite hanno creato anche un ente, la Commissione di diritto internazionale¹⁰⁰, con l'obiettivo, tra gli altri, di individuare proprio i soggetti del diritto internazionale. Questo proposito, però, non arrivò mai ad una vera conclusione a causa delle svariate e contrastanti opinioni nella letteratura giuridica, che non hanno mai permesso di trovare un punto d'incontro per la delimitazione di tali soggetti. Proprio le Nazioni Unite definirono le imprese multinazionali come "le imprese che possiedono o controllano mezzi di produzione o servizi fuori dal Paese dove sono stabilite".¹⁰¹

Sembrerebbero essersi affermati nel tempo, però, dei criteri i quali renderebbero un certo ente soggetto di diritto internazionale, ovvero quello di indipendenza e autonomia del potere o della volontà. Secondo tale principio, affinché un ente sia definito soggetto di diritto internazionale occorre che tale soggetto tragga il proprio potere da se stesso e non da un altro ente superiore.

Su questo punto si sono create, però, due linee di pensiero tra di loro opposte. Una parte della dottrina, oggi minoritaria, continua a ritenere che tale criterio sia proprio solamente degli Stati e delle organizzazioni internazionali, i quali sono gli unici a poter essere titolari di diritti e obblighi di diritto internazionale e capaci di esprimere una volontà ad essi riferibile, senza interferenze di soggetti terzi. La dottrina opposta, invece, ritiene che il principio dell'autonomia non sia sufficiente per identificare un'entità come soggetto di diritto. A quest'ultimo andrebbe aggiunto un ulteriore criterio, definito dell'effettività, secondo cui è soggetto di diritto internazionale chiunque riesca ad avere un'influenza reale nelle relazioni internazionali, e quindi anche

¹⁰⁰ La Commissione di diritto Internazionale è un organo sussidiario permanente delle Nazioni Unite. Istituita dall'Assemblea Generale nel 1947, ha lo scopo "di promuovere lo sviluppo progressivo del diritto internazionale e la sua codificazione". I membri, attualmente 34, sono scelti direttamente dall'Assemblea Generale stessa tra esperti di diritto internazionale.

¹⁰¹ U.N., *The Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations*, New York, 1974.

le imprese multinazionali. Secondo la medesima dottrina, inoltre, data la vastità di operatori e di situazioni nel panorama internazionale, non ci si può aspettare una disciplina definita e univoca, ma piuttosto un quadro sempre in via di sviluppo e di integrazione.

E' necessario quindi stabilire dei criteri per verificare se un ente abbia o meno personalità giuridica soggettiva. I metodi utilizzabili proposti dalla letteratura giuridica sono principalmente due: uno definito deduttivo e uno induttivo. Secondo il primo metodo si individuerrebbe una norma internazionale che attribuisce automaticamente la soggettività giuridica ad un ente con determinate qualità. Secondo il metodo induttivo, invece, si devono analizzare le varie norme e regolamenti internazionali per individuarne i destinatari.

In questo caso non poche sono le fonti a cui dover fare riferimento, tra le quali soprattutto le norme sui rapporti internazionali anche economici e norme che attribuiscono situazioni giuridiche sostanziali e processuali (sia attive che passive). Venendo alle imprese multinazionali, il dibattito sulla eventuale soggettività internazionale di queste ultime è sorto dai dati concreti: queste, infatti, dotate di una struttura complessa, autonoma, decisionale ed efficiente (al pari di una organizzazione internazionale), smuovono enormi somme di denaro per il Mondo, e influenzano esponenzialmente gli organi internazionali nella produzione di norme in materia economica. Non a caso, le imprese multinazionali godono spesso di discipline che gli assicurano diritti e garanzie per tutelare la loro operatività. Tra le tante si può citare il diritto dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, le svariate normative internazionali in materia di protezione ambientale, tutela dei diritti umani e tutela dei lavoratori, ma anche il *Multilateral Agreement of Investment*¹⁰² (la cui emanazione è però fallita).

Tenendo conto della circostanza per cui la titolarità di diritti ed obblighi propri costituisce il presupposto della personalità giuridica, si può affermare che le imprese multinazionali, potrebbero molto presto rientrare nella categoria di soggetto

¹⁰² L'accordo Multilaterale sugli Investimenti, anche detto MAI, fu un progetto negoziato in segreto tra i membri dell'OCSE tra il 1995 e il 1998. Dopo un'intensa campagna globale contro tale accordo, la Francia annunciò di non voler più firmare l'accordo, di fatto impedendone l'adozione secondo le procedura OCSE.

internazionale, anche se nei limiti di una “capacità ristretta”. Ma, ricordando il fatto che le norme internazionali stabiliscono diritti e obblighi solo per i soggetti internazionali, le imprese di conseguenza possono essere destinatarie o oggetto di diverse norme ma non possono dirsi titolari di diritti e obblighi di diritto internazionale.¹⁰³ La maggior parte delle norme internazionali *per* le imprese, infatti, non hanno neanche come reali destinatarie queste ultime: si riferiscono agli Stati, ovvero alle modalità con cui questi ultimi, soprattutto a livello nazionale, devono veicolare la condotta delle multinazionali che si trovano sul proprio territorio. Infatti, come parte della dottrina internazionalistica ritiene¹⁰⁴, non essendovi norme internazionali vincolanti per le imprese multinazionali, queste ultime non possono dirsi aventi soggettività giuridica internazionale, poiché non destinatarie né di obblighi né di doveri internazionali e, soprattutto, non sono tenute al rispetto dei principi di *global governance*¹⁰⁵. Ovviamente come nella maggior parte dei casi, non ci troviamo però in una situazione armoniosa: altri autori come Bèatrice Maurer Libori, infatti, ritengono che soffermarsi su una indagine e su una spiegazione prettamente “teoriche”, minerebbe quella che è la realtà dei fatti. Per poter affermare o meno se le imprese multinazionali siano provviste di soggettività giuridica internazionale, bisognerebbe contestualizzare la loro figura all’interno del panorama economico, sociale e politico nel quale operano, e valutare se, calcolando la loro effettiva influenza, gli possa essere attribuito tale *status* giuridico. Questa seconda linea di pensiero sembrerebbe giuridicamente più idonea: sarebbe infatti fuorviante, e si rischierebbe di fare un’analisi superficiale, se si giudicasse una determinata situazione senza prendere in considerazione i cambiamenti naturali del tempo, che portano un determinato soggetto a cambiare il proprio *modus operandi* e i propri connotati identificativi. Le imprese multinazionali non hanno oggi lo stesso profilo che avevano nemmeno mezzo secolo fa. Se infatti la limitata internazionalizzazione, l’arretrata conoscenza tecnico-scientifica e la poca influenza che avevano sul mondo intero, erano

¹⁰³ N. M. C. P. JAEGER, *The Legal Status of the Multinational Corporation Under International Law*, in *Kluwer Law International*, 1999

¹⁰⁴ Cfr. A. CASSESE, *Il diritto internazionale nel mondo contemporaneo*, Bologna, 1984, p.165

¹⁰⁵ Si tratta di un concetto originale secondo cui è necessario regolare a livello globale i rapporti internazionali economici

le caratteristiche delle multinazionali al momento della loro nascita, ad oggi, per poter portare a termine una valutazione significativa, bisogna prendere in considerazione i profili attuali, ovvero la massima internazionalizzazione, le migliori conoscenze e la forte influenza che hanno sul contesto economico mondiale.

3.1 Le varie teorie sulla soggettività giuridica internazionale

A questo punto è necessario interrogarsi sulla dinamicità del concetto di personalità giuridica nel tempo. Se analizziamo gli avvenimenti storici, possiamo affermare che esso sia mutevole e condizionato dai cambiamenti esterni: infatti, anche se per le imprese multinazionali ancora non si è arrivati ad una decisione univoca, ad altri attori del diritto internazionale, come le organizzazioni internazionali, gli individui o i gruppi ribelli, è stata riconosciuta soggettività giuridica internazionale. Ciò sta a significare che, oltre gli Stati, è stata data valenza anche a ulteriori attori che nulla hanno a che fare con la forma statale né tantomeno sub-statale, ma a cui è stato riconosciuto il *diritto di essere recettori di diritti*. E' a partire dagli anni '60 e '70 dello scorso secolo che sorge la questione sull'eventuale riconoscimento della soggettività giuridica internazionale delle TNCs. La sempre maggiore rilevanza delle stesse nello scenario economico internazionale, richiedeva che si stabilisse fino a che punto il diritto internazionale potesse andare regolare l'attività delle imprese. Era chiaro quanto questi attori partecipassero ormai alla formazione del diritto internazionale al pari degli altri soggetti formalmente riconosciuti, influenzando spesso anche la politica economica degli Stati.¹⁰⁶ Rosalyn Higgins¹⁰⁷, che definisce la personalità giuridica come “una prigione intellettuale”¹⁰⁸, ha introdotto il concetto di “partecipanti”, sulla scia di precedenti

¹⁰⁶ M. R. MAURO, *Diritto internazionale dell'economia. Teoria e prassi delle relazioni economiche internazionali*, Napoli, 2019, p.84-85

¹⁰⁷ Rosalyn Higgins (1937-vivente) è un giudice britannico, prima donna ad aver ricoperto la carica di Presidente della Corte Internazionale di Giustizia (CIG) dal 2006 al 2009.

¹⁰⁸ R. HIGGINS., *Problem and Process. International Law and how we use it*, Oxford, 1994, pp.49-50

affermazioni divulgate già da altri internazionalisti a partire dagli anni '60, come Wolfgang Gaston Friedman¹⁰⁹.

In merito, infatti, scrive: “gli individui sono partecipanti, insieme a stati, organizzazioni internazionali (...), *multinazionali* e gruppi non governativi privati”. Con ciò si simboleggia il fatto che il diritto internazionale generale (e in questo anche il diritto internazionale dell'economia) debba sicuramente modificarsi pari passo con i nuovi interessi, valori e concetti che sorgono spontaneamente nella società, e adattare a ciò le proprie norme, ma non debba necessariamente ampliare il novero dei soggetti di diritto internazionale (come le imprese multinazionali) ai quali può essere sicuramente riconosciuta una situazione soggettiva privilegiata ma, per cose dire, di partecipazione.

Questa visione, largamente sostenuta¹¹⁰, sembrerebbe essere il giusto monito per riconoscere definitivamente la soggettività giuridica internazionale alle imprese multinazionali, e quindi evitare che le norme di diritto internazionale non ritengano più le imprese come oggetto ma piuttosto come soggetto. Parte della dottrina¹¹¹ ritiene che questa interpretazione potrebbe solamente giovare l'assetto internazionale: è necessario ricordare infatti, che l'eventuale riconoscimento della soggettività giuridica internazionale alle imprese multinazionali, non solo comporterebbe tutele e diritti, ma al contempo anche doveri e obblighi, e quindi una maggiore facilità di controllare ed eventualmente punire violazioni di norme internazionali da queste perpetrate.

Da diverse norme di diritto internazionale, come ad esempio ai sensi della disciplina internazionale del diritto degli investimenti, si deduce che, pur non essendo le imprese multinazionali solo soggetti in senso sostanziale, siano comunque già destinatarie di norme di diritto internazionale e quindi di diritti ed obblighi e che, conseguentemente, hanno capacità processuale e arbitrale sia attiva che passiva per far valere i propri diritti

¹⁰⁹ Wolfgang Gaston Friedman (1907-1972), fu uno studioso tedesco-americano specializzato nel diritto internazionale e professore della materia presso la Columbia University (New York)

¹¹⁰ Cfr. D. ADEDAYO IJALAYE, *The Extension of Corporate Personality in International Law*, New York, Leiden, 1978; I. BANTEKAS, *Corporate Social Responsibility in International Law*, in *Boston University International Law Journal*, 2004, p. 309 ss.; F. BORGIA, *La responsabilità sociale delle imprese multinazionali*, Napoli, 2007

¹¹¹ Cfr. C. ROSSEAU, *Droit international public*, Parigi, 1974; P. DUMBERRY, *Non-State Actors and International Law*, Leiden, 2001; A. F. LOWENFELD, *International Economic Law*, Oxford, 2002

e per difendersi nel caso in cui gli sia attribuita una violazione di qualsivoglia norma internazionale.¹¹² Rimane un ulteriore interrogativo riguardante le modalità di attribuzione di diritti e obblighi alle imprese multinazionali. Le fonti più importanti di diritto internazionale che conferiscono diritti a tali soggetti sono soprattutto accordi bilaterali o regionali internazionali in materia commerciale e di investimenti esteri diretti.¹¹³ Riguardo gli obblighi, invece, la maggior parte delle fonti indirizzate alle imprese multinazionali non sono vincolanti, e di conseguenza la loro potestà impositiva è debole. In questo caso quindi, le imprese multinazionali decidono di adeguarsi e sottostare a tali obblighi solamente se non vogliono creare scompensi nei rapporti che intercorrono tra le stesse e gli Stati, purché non si tratti di obblighi che causino loro uno svantaggio economico. Ciò non toglie che esistano degli obblighi a cui le imprese siano tenute e sanzioni a cui possano essere condannate (nell'ambito degli ordinamenti giuridici nazionali), le quali si trovano in atti come la *Convenzione del Consiglio d'Europa sulla responsabilità civile per danni derivanti dall'esercizio di attività pericolose per l'ambiente*¹¹⁴ e la *Convenzione Internazionale sulla responsabilità civile per danni da Inquinamento Petroliifero*¹¹⁵. Ulteriori obblighi sono poi definiti in altri strumenti giuridici, come all'interno delle Linee Guida OCSE e nei Codici di Condotta, che si analizzeranno nel terzo capitolo di tale elaborato.

Come visto, non parrebbero esserci vere e proprie motivazioni per continuare a rifiutarsi di accordare tale *status* alle imprese multinazionali e si ritiene, infatti, che parte del problema risieda nella mancata volontà degli Stati di riconoscere la personalità giuridica a tali potenze poiché consci della loro influenza sociale. Questa linea di pensiero trova un ostacolo già nella vita concreta: le imprese multinazionali hanno ormai acquisito un livello di autonomia e di potenza economica e politica globale incomparabile che già le

¹¹² K. RAUSTALIA, *The Architecture of International Cooperation: Transgovernmental Networks and Future of International Law* in *Virginia Journal of International Law*, Vol 43, p.1-92, 24 settembre 2002

¹¹³ L'investimento estero diretto, voce della contabilità nazionale, indica i trasferimenti di capitale da un Paese ad un altro, e permette l'internazionalizzazione delle imprese.

¹¹⁴ La Convenzione del Consiglio d'Europa sulla responsabilità civile per danni derivanti dall'esercizio di attività pericolose per l'ambiente n°150 del Consiglio D'Europa, adottata nel giugno del 1993, è stata ad oggi ratificata da soli tre Stati, pur essendo aperta alla firma di tutti gli Stati Membri.

¹¹⁵ Conclusa a Bruxelles nel novembre 1969.

mette in contrasto con gli Stati; non riconoscergli la soggettività giuridica, permetterebbe loro di continuare ad agire in modo libero senza limiti, infatti queste “non sono per nulla interessate a godere di una personalità giuridica internazionale, in quanto per esse risulterebbe più vantaggioso agire al di sotto della barriera della sovranità degli Stati”.¹¹⁶ Ma se si vuole avere un diritto internazionale aderente alla realtà e ai bisogni giuridici delle entità che operano attivamente nelle relazioni economiche internazionali, bisognerà necessariamente riconoscere alle imprese multinazionali la personalità giuridica internazionale.

Anche alcune Corti nazionali hanno fatto giurisprudenza al riguardo: è da citare la sentenza della Corte D’Appello di Versailles del 22 marzo 2013¹¹⁷ in cui si afferma che la soggettività giuridica internazionale delle multinazionali è riconosciuta solamente da pochi atti convenzionali, come la Convenzione di Bruxelles¹¹⁸ e quindi non si possa dire essere ancora riconosciuta a livello internazionale. Ciò sta a significare che gli obblighi e i diritti associati agli Stati per la loro personalità giuridica, non debbano necessariamente essere gli stessi per le imprese multinazionali o per gli altri attori, ma di volta in volta, quindi, si potranno creare norme aderenti all’identità dei vari attori creandosi una personalità giuridica con presupposti e contenuti diversi. Come accennato precedentemente, il riconoscimento o meno della soggettività giuridica internazionale alle imprese multinazionali, consente loro di acquisire comportamenti più a rischio ma meno facilmente sanzionabili. Quando queste si trovano “scoperte” giuridicamente e quindi non completamente vincolate a seguire un determinato *corpus* di norme internazionali uniformi (pur dovendo soggiacere alle norme di diritto interno), tentano di sfruttare al meglio le loro possibilità economiche e il loro raggio d’azione evitando così eventuali violazioni, agendo indisturbate nel mercato globale in cui operano. Gli

¹¹⁶ P. ACCONCI, “Imprese multinazionali (diritto internazionale)”, in *Dizionario di diritto pubblico*, Milano, 2006, p. 2956 e ss.

¹¹⁷ In questo caso si discuteva sulla responsabilità di due multinazionali francesi, la Alstom e la Veolia Environnement, a cui era stata ordinata la realizzazione di un servizio di trasporto tra Gerusalemme Ovest e Gerusalemme Est (territorio palestinese). L’organizzazione per la liberazione della Palestina, ritenendo che tale servizio avesse il solo scopo di occupare Israele, chiama in causa le due imprese ritenendo che, essendo soggetti di diritto internazionale, stessero violando il diritto umanitario.

¹¹⁸ Emanata nel 1968, è la Convenzione concernente la competenza giurisdizionale, il riconoscimento e l’esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale.

ambiti in cui le imprese hanno agito senza reali limiti o forze oppositrici sono vari, ma un tema che necessita particolare attenzione per la sua valenza sociale, economica nonché umana, è il c.d. “*land grabbing*”. Tale termine, che si potrebbe tradurre come “accaparramento di terre”, è un fenomeno che rispecchia la forza economica e l’influenza delle imprese multinazionali nell’economia internazionale: si tratta dell’acquisto o dell’affitto di enormi quantità di terreni da parte di tali imprese per svolgere le proprie attività. Secondo il Primo Rapporto “I padroni della Terra. Il land grabbing”¹¹⁹ si stima dall’inizio del nuovo millennio, circa 88 milioni di ettari di terreno, soprattutto nel sud del mondo, siano stati occupati, oltre che dagli Stati, dalle imprese multinazionali. Il dato, che apparentemente sembrerebbe essere innocuo, in realtà cela una verità disastrosa: più della metà di tali terreni, infatti, sono coltivabili e ciò ha recato negli anni un grosso danno a chi avrebbe potuto sfruttare tali terreni in modo più proficuo. L’utilizzo che si fa di tali terreni è infatti giudicato dalla comunità internazionale come irresponsabile: la maggior parte di essi vengono sfruttati per la costruzione di impianti turistici, per la coltura di organismi geneticamente modificati e per allevamenti intensivi di bestiame. Sotto questo punto di vista le imprese multinazionali sono state denominate nel Rapporto come “Padrone della Terra”, poiché stanno togliendo la possibilità a piccoli imprenditori e alla popolazione autoctona (che spesso è costretta a migrare) la possibilità di sfruttare in modo ecologicamente responsabile i terreni a loro disposizione. In conclusione si deve però riconoscere che le imprese multinazionali, mentre possono essere annoverate solamente tra i soggetti formali del diritto internazionale, sono riconosciute come soggetti in senso sostanziale dal diritto internazionale dell’economia.¹²⁰

¹¹⁹ Rapporto presentato dalla Federazione FOCSIV, presentato a Bari in collaborazione con Coldiretti nell’aprile 2018

¹²⁰ M.R. MAURO, *Diritto Internazionale dell’economia, Teoria e prassi delle relazioni economiche internazionali*, Napoli, 2019, p. 86

3.2. La nazionalità delle imprese multinazionali

Al tema della personalità giuridica è strettamente collegato un altro problema molto discusso: la nazionalità delle imprese multinazionali. La nazionalità per le persone fisiche è “il senso di appartenenza ad una nazione per lingua, cultura, tradizione, religione, storia; in questo senso, la *nazionalità* coincide con l'idea di *nazione* esprime il complesso di quegli elementi culturali che caratterizzano la storia di un gruppo etnico”.¹²¹ Riguardo le persone giuridiche come le imprese multinazionali, invece, individuare una nazionalità piuttosto che un'altra è un problema di non facile soluzione, date le varie componenti da dover prendere in considerazione e a causa del fatto che non vi è un criterio internazionalmente riconosciuto da applicare per identificare la stessa. *In primis* vi è da evidenziare che vi sono autori che ritengono che il concetto di nazionalità, tanto per le persone giuridiche che fisiche, abbia perso la sua natura, e che in un mondo così globalizzato abbia ormai un'utilità ininfluenza.

I criteri tradizionalmente utilizzati dagli Stati, secondo quanto stabilito dall'ICSID, per riconoscere la nazionalità ad un'impresa sono principalmente tre: il criterio del luogo di incorporazione, il criterio della sede e, per ultimo, il criterio della nazionalità degli azionisti. Secondo il primo criterio, l'impresa multinazionale acquisisce la nazionalità del Paese nel cui territorio è stata costituita; per il criterio della sede, invece, acquisirà la nazionalità del Paese nel cui territorio è collocata l'impresa madre; nel terzo caso, infine, l'impresa avrà la nazionalità propria degli azionisti di maggioranza o, in alternativa, di coloro che hanno un controllo effettivo sull'impresa.

La problematica sorge nel momento in cui non tutti gli Stati applicano lo stesso criterio per accordare la nazionalità alle imprese: la divergenza principale si riscontra tra le differenti vedute dei Paesi di *civil law*¹²² (come la maggior parte dei Paesi Europei, tra

¹²¹ Enciclopedia Treccani

¹²² Gli ordinamenti riconducibili al modello di *civil law*, si distinguono per un *alto grado di formalismo giuridico* e di *rispetto della legge scritta* che vincola la condotta degli organi giurisdizionali i quali sono tenuti ad applicarla ai casi che si presentano nei tribunali. Al riguardo si veda VARANO V., BARSOTTI V., “*La tradizione giuridica occidentale. Testo e materiali per un confronto civil law common law*”, Torino, 2018, p.43 ss.

cui Italia, Francia e Spagna) e dei paesi di *common law*¹²³ (in particolare i Paesi di matrice Anglosassone, tra cui Regno Unito e Stati Uniti D'America). Mentre questi ultimi prediligono il criterio dell'incorporazione (pur ammettendo a volte eccezioni a tale criterio), i Paesi di *civil law* tendono ad applicare, invece, il criterio della sede reale, richiedendo in aggiunta che il Paese di incorporazione e il Paese della sede sia lo stesso. In Italia, ad esempio, dopo l'entrata in vigore della legge 218 del 31 maggio 1995¹²⁴, si prevede all'articolo 25 comma 1 che *“Le società, le associazioni, le fondazioni ed ogni altro ente, pubblico o privato, anche se privo di natura associativa, sono disciplinati dalla legge dello Stato nel cui territorio è stato perfezionato il procedimento di costituzione. Si applica, tuttavia, la legge italiana se la sede dell'amministrazione è situata in Italia, ovvero se in Italia si trova l'oggetto principale di tali enti.”*¹²⁵ Prevede tuttavia, al secondo comma, che si applichi la legge italiana alle società o altri enti che (pur costituiti all'estero) abbiano la sede dell'amministrazione o l'oggetto principale in Italia.¹²⁶

A livello internazionale, invece, la scelta e l'applicazione di un criterio piuttosto che un altro è dipeso solamente da considerazioni giuridiche internazionali, delle norme pattizie già esistenti, e spesso, anche da interessi politici. Tra gli atti internazionali rilevanti sul tema si può innanzitutto prendere in considerazione il *Tripartite Declaration of Principles concerning Multinational Enterprises and Social Policy* dell'Organizzazione Internazionale del Lavoro che si riferisce ai “paesi della sede centrale” (*“home countries”*), senza però dare una definizione precisa della stessa. Altrettanto rilevanti sono i IIAs (International Investments Agreements) che invece

¹²³ Per *common law* si intende un modello di ordinamento giuridico, di origine britannica, basato sui precedenti giurisprudenziali più che sulla codificazione e in generale leggi e altri atti normativi di organi politici. Al riguardo si veda V. VARANO, V. BARSOTTI, *“La tradizione giuridica occidentale. Testo e materiali per un confronto civil law common law”*, Torino, 2018, p.43 ss.

¹²⁴ La legge 218/1995 “Riforma del sistema italiano di diritto internazionale privato” stabilisce all'art.1 quale oggetto della legge che la stessa “determina l'ambito della giurisdizione italiana, pone i criteri per l'individuazione del diritto applicabile e disciplina l'efficacia delle sentenze e degli atti stranieri”. Per la sua applicazione, essa va coordinata con numerose altre convenzioni internazionali, tra cui in particolare il Regolamento di Bruxelles 1 bis n. 1215/2012 e il Regolamento di Roma 1, n. 593/2008.

¹²⁵ Per una visione completa della legge visitare il sito http://www.jus.unitn.it/cardoza/Obiter_Dictum/codciv/legge218_95.htm

¹²⁶ C. FOCARELLI, *Lezioni di Diritto Internazionale Privato*, Perugia, 2005, pp. 89-91.

utilizzano criteri disparati e che di conseguenza non possono essere presi in considerazione per poter affermare che vi siano norme consuetudinarie in tale materia. L'identificazione di una certa nazionalità per una impresa multinazionale acquisisce importanza anche sotto il punto di vista della eventuale protezione diplomatica, per poter identificare quale Stato possa agire in questo senso. Il caso più importante al riguardo è il *Barcelona Traction*¹²⁷, in cui la Corte Internazionale di Giustizia ha statuito che «in the particular field of the diplomatic protection of corporate entities, no absolute test of “genuine connection” has found acceptance [...]. Such tests as have been applied are of relative nature, and sometimes links with one state have had to be weighed against those with another »¹²⁸.

Significativa nella materia che si sta trattando è stata anche la giurisprudenza sorta in conseguenza della creazione dei tribunali ICSID. La Convenzione di Washington¹²⁹ stabilisce infatti all'art 25 paragrafo 2B che possano accedere ai tribunali ICSID anche “[...]tutte le persone giuridiche aventi la nazionalità dello Stato contraente, (...) che le Parti hanno convenuto, ai sensi della presente Convenzione, di considerare nazionali d'un altro Stato contraente, in ragione del controllo esercitato su di essi da interessi esteri.”: di conseguenza si tende a far ricomprendere nell'ambito della giurisdizione ICSID tutte le controversie sorte riguardo società incorporate nello Stato ospite ma

¹²⁷ *Barcelona Traction, Light, and Power Company, Ltd* era una società costituita in Canada, con sede a Toronto, che produceva e forniva elettricità in Spagna. Aveva emesso obbligazioni per investitori non spagnoli, ma durante la guerra civile spagnola (1936-9) il governo spagnolo si rifiutò di consentire a BTLP di trasferire valuta per pagare gli obbligazionisti gli interessi dovuti. Nel 1948 un gruppo di obbligazionisti fece causa in Spagna per dichiarare che la BTLP era venuta meno in quanto non aveva pagato gli interessi. Il tribunale spagnolo ha accolto la loro domanda. L'attività è stata venduta, l'eccedenza distribuita agli obbligazionisti e una piccola somma è stata pagata agli azionisti. Gli azionisti in Canada sono riusciti a persuadere il Canada e altri stati a lamentarsi del fatto che la Spagna avesse negato la giustizia e violato una serie di obblighi contrattuali. Tuttavia, il Canada alla fine ha ammesso che la Spagna aveva il diritto di impedire a BTLP di trasferire valuta e dichiarare bancarotta BTLP. Delle azioni, l'88% era di proprietà di belgi e il governo belga si è lamentato, insistendo sul fatto che il governo spagnolo non aveva agito correttamente. Cfr. F. MARONGIU BONAIUTI, *La responsabilità internazionale degli Stati. In particolare: le conseguenze dell'illecito internazionale*, Macerata, 2013, p.411-418

¹²⁸ Corte Internazionale di Giustizia, Sentenza del 5 febbraio 1970 relativa al caso *Barcelona Traction, Light and Power Company, Limited, Second Phase, Judgment*, par. 70, *I.C.J. Reports 1970*, p. 3.

¹²⁹ La Convenzione di Washington del 1965 è un accordo internazionale firmato con lo scopo di istituire un arbitrato internazionale per le controversie in materia di investimenti internazionali, appunto detto ICSID. Il testo della Convenzione in lingua italiana è consultabile presso il sito web <https://www.admin.ch/opc/it/classified-compilation/19650042/200308270000/0.975.2.pdf>.

soggette ad un *foreign control*¹³⁰. Tale criterio non ha trovato in realtà larga applicazione da parte dei tribunali, considerandosi oggi di natura “funzionale” all’estensione della competenza. Non mancano però casi giurisprudenziali in cui i tribunali ICSID abbiano fortemente eccepito tale criterio: ad esempio vi è il caso *Amco v. Indonesia*¹³¹, nella cui sentenza del settembre del 1983 il tribunale, decidendo sulla propria competenza, stabilisce che la società Amco pur stanziata stabilmente ed operante sul territorio Indonesiano, viene a tutti gli effetti giudicata avente nazionalità Americana, giustificando tale scelta affermando che l’intero capitale sociale della stessa apparteneva (fino a quel momento) ad una società incorporata nel territorio statunitense chiamata *Amco Asia Corporation*, e riconfermando poi tale interpretazione in casi successivi come *Krockner V. Cameroun* dell’ottobre del 1983 e *Cable Television of Nevis v. St. Kittis and Nevis* del dicembre del 1996. Un problema ancora maggiore sorge nel momento in cui si prendono in considerazione i gruppi di multinazionali, entità composta appunto da più imprese. Non avendo il gruppo un suo status giuridico internazionale, non si potrà conseguentemente riconoscere a questo un’unica nazionalità: ciò significa che ogni impresa del gruppo continuerà a mantenere la propria nazionalità (secondo le norme dell’ordinamento internazionale e degli ordinamenti interni) creando quindi un insieme di entità connesse e nel contempo *straniere inter se*.

¹³⁰ M.M. WINKLER, *Imprese multinazionali e ordinamento internazionale nell’era della globalizzazione*, Milano, 2008, p. 86

¹³¹ *Amco Asia Corporation and others v. Republic of Indonesia*, ICSID Case No. ARB/81/1

CAPITOLO II

Responsabilità per la violazione di norme internazionali a opera delle imprese multinazionali

SOMMARIO: 1. Profili di responsabilità internazionale - 1.1 Profili generali della responsabilità delle imprese multinazionali - 2. La responsabilità internazionale dello Stato “nazionale” - 2.1 La responsabilità internazionale dello Stato in cui ha sede l'impresa - 2.2 La responsabilità dello Stato per violazione del “*duty to protect*”- 3. La giurisprudenza europea - 3.1 La giurisprudenza statunitense

1. Profili di responsabilità internazionale

Il concetto di responsabilità internazionale è strettamente collegato a quello di illecito internazionale, che è necessario analizzare preliminarmente al fine di comprendere le varie forme di responsabilità. L'illecito internazionale è un comportamento (commissivo od omissivo) di uno Stato o di un'organizzazione internazionale che violi una norma di diritto internazionale.¹³² Dalla norma violata, da cui discende un obbligo nei confronti del soggetto che ha commesso l'illecito, che sia essa consuetudinaria o convenzionale, scaturirà una responsabilità internazionale (e saranno quindi assolutamente irrilevanti le norme di diritto interno ai fini della qualificazione dell'atto come illecito).¹³³ Il regime della responsabilità internazionale, a prescindere da quale violazione di obblighi internazionali si tratti, è influenzato e si modifica pari passo con l'evoluzione che il diritto internazionale ha nel tempo. Il tema, di particolare risonanza a livello internazionale, è stato studiato da diversi giuristi tra cui si riconosce un particolare merito a Roberto Ago, che nella sua opera “*Scritti sulla responsabilità internazionale degli Stati*”, ha contribuito a dare una definizione ad una materia di per sé già complessa. La disciplina attuale della responsabilità internazionale è stata tradotta in un

¹³² R. AGO, *Diritto internazionale*, Milano, 1938, p.9

¹³³ Cfr. D. ANZILLOTTI, *Teoria generale della responsabilità dello stato nel diritto internazionale*, Firenze, 1902, p. 75 ss

corpus unitario solamente nel 2001: fino a quel momento, infatti, vi erano stati solamente tentativi di codificazione iniziati a partire dal secondo dopoguerra. Prima di tale data, infatti, la disciplina sulla responsabilità internazionale era basata solamente su anni e anni di consuetudine e prassi, racchiuse poi nel succitato Progetto.

Il primo tentativo di codificazione in materia risale agli inizi degli anni '50: il tema della responsabilità internazionale dello Stato venne inserito nell'agenda della nascente Commissione di diritto internazionale. Il progetto consisteva nella creazione di norme che disciplinassero la responsabilità statale per illeciti commessi nei confronti degli stranieri. Il progetto, accompagnato da sei rapporti esplicativi del relatore speciale Amador susseguitisi tra il 1956 e il '61, non fu però approvato dall'Assemblea Generale delle Nazioni Unite e, quindi, dagli Stati.

Il secondo tentativo fu iniziato dalla Commissione solamente venti anni dopo, in questo caso coordinata dal giurista italiano Arangio Ruiz quale relatore speciale. Quest'ultimo propose uno studio tanto degli elementi costitutivi dell'illecito quanto delle sue conseguenze sotto il punto di vista del diritto della responsabilità. Il progetto fu adottato dalla Commissione del diritto internazionale (CDI) nel 1996, ma la sua emanazione fu bloccata dai Paesi anglosassoni i quali ritennero che fosse eccessivamente ispirato a principi romanistici e quindi, distante dal sistema di *common law*. Il giurista italiano non trovò una soluzione a ciò e di conseguenza la Commissione nominò un secondo relatore speciale, James Crawford, australiano e quindi di formazione diversa da quella propria di Ruiz. Crawford cercò di colmare quei *gap* che non permettevano al progetto di essere condiviso da tutti i Membri. Il suo fu il progetto che con gli adeguati aggiustamenti, trovò in definitiva il consenso sia dell'Assemblea Generale che degli Stati, poiché contenente un giusto bilanciamento di tutte le necessità dei diversi Stati. Nel 2001 fu così definitivamente approvato il Progetto di articoli sulla responsabilità internazionale degli Stati per gli atti internazionalmente illeciti dalla Commissione del diritto internazionale, ampiamente riproduttivo, nel suo complesso, del diritto internazionale generale,¹³⁴ ma non come atto vincolante, quanto piuttosto sotto forma di atto di *soft*

¹³⁴ P. PUSTORINO, *Lezioni di tutela internazionale dei diritti umani*, Bari, 2019, p.223

*law*¹³⁵, e cioè come se fosse una dichiarazione di principi generali dell'Assemblea, scelta voluta dagli Stati i quali richiesero di non essere vincolati riguardo un tema così delicato. Il Progetto, composto di 59 articoli, si occupa di vari aspetti, tra cui: delinea gli elementi che compongono l'illecito internazionale; evidenzia quali siano le norme che pongono obblighi *erga omnes* e quindi il regime di responsabilità aggravata; quali siano i soggetti legittimati attivamente a poter invocare la violazione delle norme (a seconda che si tratti di norme consuetudinarie o pattizie, ex art 48, par.1 lettere *a* e *b*). Le norme contenute in questo progetto sono per prassi distinte in due categorie: primarie e secondarie. Per norme *primarie* si intendono tutte quelle disposizioni che pongono obblighi di natura sostanziale in capo agli Stati, mentre per norme *secondarie* si fa riferimento alle disposizioni riguardanti le condizioni al cui verificarsi può dirsi essere stato commesso un illecito internazionale nonché le conseguenze giuridiche che devono sopportare gli Stati responsabili. Tali norme, anche se formalmente indirizzate ai soli Stati, si ritiene che, in via sussidiaria, siano applicabili anche alle organizzazioni internazionali (e cioè quando lo Statuto dell'organizzazione non prevede una regolamentazione *ad hoc* riguardo la responsabilità.)¹³⁶ Per ovviare problematiche interpretative, la Commissione stessa nel 2009 ha pubblicato un rapporto che, una volta sottoposto all'esame dei Governi Membri, evidenzia le uguaglianze e le differenze che sussistono tra la responsabilità degli Stati e la responsabilità delle Organizzazioni. Tale rapporto, innanzitutto fissa il principio dell'autonomia della responsabilità delle organizzazioni internazionali, la quale si configura qualora l'organizzazione adotti decisioni vincolanti per lo Stato membro e comportanti atti illeciti. Ma, soprattutto, il

¹³⁵ vedi *supra* nota 39

¹³⁶ La CDI iniziò in realtà ad esaminare il tema della responsabilità internazionale delle organizzazioni internazionali già a partire dagli anni '60: nel 1963, infatti, l'allora Relatore Speciale per le Relazioni fra gli Stati e le organizzazioni internazionali presentò un primo rapporto alla Commissione evidenziando proprio la necessità di disciplinare la materia. Pur essendo stata posta l'attenzione al riguardo, il tema non fu oggetto di dibattito per lungo tempo, anche a causa delle perplessità di diversi esponenti e studiosi, come ad esempio Roberto Ago, che nella qualità di Presidente della Sottocommissione, riteneva i tempi non ancora sufficientemente maturi per poter ipotizzare la formulazione di un *corpus* di norme al riguardo. Fu solamente nel 2001, poi, con l'emanazione del Progetto di articoli sulla responsabilità internazionale degli Stati, che le Nazioni Unite ritennero necessario normativizzare anche il tema in questione: l'AG, infatti, durante la cinquantatreesima sessione nel 2002 invitò la CDI a studiare il tema. Venne formato un gruppo di lavoro *ad hoc* presieduto da Giorgio Gaja e altri 14 membri, i quali elaborarono un primo progetto di articoli sottoposto al vaglio della CDI svariate volte fino al 2009 ed accompagnato da note esplicative altrettanto formulate dal gruppo di lavoro. Nel 2011, infine, venne approvato il Progetto che, pur richiamando in alcune sue parti il Progetto di articoli sulla responsabilità internazionale degli Stati, era stato modificato in base alle osservazioni presentate dalle organizzazioni internazionali stesse.

caso di responsabilità sussidiaria dello Stato membro per un atto illecito dell'organizzazione nell'ipotesi in cui lo Stato abbia convinto la vittima dell'illecito a fare affidamento all'Organizzazione, così come disciplinato anche nel Progetto di articoli sulla responsabilità internazionale delle organizzazioni internazionali del 2011.¹³⁷

Riguardo in particolare gli elementi che costituiscono l'illecito internazionale, tra cui si distinguono un elemento soggettivo e uno oggettivo, bisogna prendere in considerazione l'articolo 2 del Progetto, il quale stabilisce che “*Sussiste un atto internazionalmente illecito di uno Stato quando un comportamento consistente in un azione o in un omissione: a) può essere attribuito allo Stato alla stregua del diritto internazionale; e b) costituisce una violazione di un obbligo internazionale dello Stato.*” L'elemento soggettivo, quindi, è costituito dallo Stato, o da qualsiasi suo organo legislativo, esecutivo o giudiziario e a qualsiasi livello territoriale (quindi anche regionale), parlandosi cioè di **responsabilità collettiva**.¹³⁸ Con tale termine ci si riferisce alla circostanza in cui l'intero assetto statale risponderà delle conseguenze causate dalla commissione di un illecito internazionale da parte di un solo organo dello Stato. Ai sensi dell'articolo 8¹³⁹, invece, si ritiene che lo Stato incorra in responsabilità internazionale anche quando la violazione non sia stata direttamente commessa da quest'ultimo ma piuttosto da un soggetto (o più soggetti) che ha agito per conto o sotto la direzione dello Stato, come nel caso delle azioni poste in essere dei gruppi armati e, come si vedrà, anche dalle stesse imprese multinazionali. Tale norma è stata oggetto di varie interpretazioni riguardo l'effettivo significato di controllo e direzione dello Stato:

¹³⁷ Al riguardo si fa riferimento all'art 7 del Progetto del 2011 al cui primo comma si enuncia che “*La condotta di un organo di uno Stato o di un organo o agente di una organizzazione internazionale che è messo a disposizione di un'altra organizzazione internazionale deve essere considerata una condotta di quest'ultima organizzazione se l'organizzazione esercita il controllo effettivo su questa condotta*”; nonché all'articolo 9 secondo cui “*Una condotta che non è attribuibile ad una organizzazione internazionale ai sensi degli articoli da 6 a 8 deve comunque essere considerata atto dell'organizzazione se e nella misura in cui l'organizzazione ne avalla la condotta e la adotta come propria*”.

¹³⁸ Cfr. M. LONGOBARDO, *Rapporti fra strumenti di codificazione: il Progetto di Articoli sulla Responsabilità degli Stati e le convenzioni di diritto umanitario* in *Rivista di diritto internazionale*, Anno CI, Fasc. 4 -2018, p.1145 ss.

¹³⁹ Così recita l'art 8: “*Il comportamento di una persona o di un gruppo di persone sarà considerato un atto di uno Stato ai sensi del diritto internazionale se la persona o il gruppo di persone di fatto agiscono su istruzione, o sotto la direzione o il controllo di quello Stato nel porre in essere quel comportamento.*”

la giurisprudenza internazionale ritiene¹⁴⁰ che, utilizzando un approccio restrittivo, il controllo deve essere *effective*, e cioè che anche la condotta dello Stato deve essere stata determinante per il causarsi della lesione, e non solamente secondaria rispetto al soggetto agente. Sotto il punto di vista dell'elemento oggettivo, invece, vi sono stati degli sviluppi significativi: se in passato infatti nell'antigiuridicità dell'atto era preso in considerazione il danno (e la colpa) di natura interstatale, ad oggi ciò formalmente è stato eliminato, poiché si ritiene che la violazione sia comunque commessa nei confronti di individui, e non direttamente verso lo Stato. Come vedremo più nel dettaglio nel corso del capitolo, infatti, le norme che riguardano le imprese multinazionali non sono generalmente indirizzate a queste ultime (che sono invece l'oggetto delle norme) ma piuttosto agli Stati, quali destinatari.

Gli Stati stessi, infatti, si troveranno ad essere giudicati come responsabili per azioni formalmente poste in essere da attori diversi, partendo dal fatto che, non essendo le multinazionali ritenuti soggetti di diritto internazionale, non possono altrettanto essere destinatarie di norme internazionali vincolanti. Lo Stato sarà quindi responsabile, seppure *indirettamente*, per la mancata adozione delle misure repressive e preventive necessarie a contrastare la commissione di atti illeciti, secondo il principio di *due diligence*¹⁴¹, sul proprio territorio. Di conseguenza, ogni qualvolta un'impresa multinazionale violi una norma di diritto internazionale senza essere preventivamente bloccata dallo Stato, anche quest'ultimo potrebbe rispondere. Ciò non toglie, però, che anche gli Stati siano legittimati a poter richiedere la riparazione del danno inferto: anzi, secondo quanto previsto dal Progetto stesso¹⁴², uno Stato può richiedere la riparazione anche se non direttamente coinvolto nella violazione, quando l'obbligo violato “è stabilito per la tutela di un interesse collettivo del gruppo” o “si pone nei confronti della

¹⁴⁰ La Corte Internazionale di Giustizia, ad esempio, nella sentenza del 26.02.2007 sull'*Applicazione della Convenzione per la prevenzione e la repressione del crimine di genocidio* ha affermato che non sono imputabili ad uno Stato le azioni delle forze armate che non si siano svolte secondo le *istruzioni* dello stesso. Secondo la Corte, cioè, in mancanza di istruzioni direttive difetterebbe anche un controllo effettivo. La Corte europea dei diritti dell'uomo, invece, nel caso *Loizidou v. Turkey* del 1995 ha affermato che tale nozione si sostanzierebbe anche in un mero supporto politico, economico o militare o sul controllo su singoli individui.

¹⁴¹ Cfr. G. ZICCARDI CAPALDO, *Diritto globale: il nuovo diritto internazionale*, Milano, 2010, p.117

¹⁴² Al riguardo si veda l'articolo 48. 1 a) e b) del Progetto

comunità internazionale nel suo complesso”. Il Progetto agli artt. 20 e ss. disciplina anche le ipotesi in cui una condotta, se pur astrattamente illecita, viene ritenuta giustificata:

- 1. il consenso dello Stato leso, purché l’azione commessa non superi i limiti del consenso e soprattutto non violi una norma imperativa (*jus cogens*) poiché assolutamente inderogabile (Art 20);
- 2. se l’atto costituisce una misura lecita di legittima difesa presa in conformità alla Carta delle Nazioni Unite (Art 21);
- 3. la forza maggiore, che si ha quando un evento imprevisto obbliga lo Stato ad non adempiere ad un obbligo (Art 23);
- 4. lo stato di necessità, che può essere invocato dallo Stato solamente in casi particolari e che consiste nell’aver violato una norma per evitare che si verificasse un evento ancora più grave (Art 25).

In definitiva, quindi, il contenuto della responsabilità internazionale come condizione soggettiva, si traduce nell’imputabilità ad un determinato Stato di una condotta (attiva od omissiva).¹⁴³

E’ però possibile che l’illecito, e la conseguente responsabilità internazionale, sorga non solo in presenza di un elemento soggettivo e uno oggettivo, ma sia anche necessario che si verificano ulteriori condizioni, configurandosi così diverse tipologie di responsabilità. Ad esempio, si ha responsabilità *oggettiva assoluta* nel caso in cui uno Stato non solo ha commesso un illecito internazionale (violando una norma internazionale) ma il proprio comportamento non è neppure scusabile con nessuna causa di giustificazione. Solitamente si ha tale tipo di responsabilità quando l’atto posto in essere dallo Stato è socialmente pericoloso e si debba quindi garantire la sicurezza internazionale. Al riguardo si può citare la *Convenzione sulla responsabilità internazionale per i danni causati da oggetti spaziali*¹⁴⁴, secondo cui lo Stato da cui parte l’oggetto spaziale avrà l’obbligo di risarcire qualunque danno causato dallo stesso.

¹⁴³ N. RONZITTI, *Introduzione al Diritto Internazionale*, Torino, 2016, p.389

¹⁴⁴ La Convenzione sulla responsabilità internazionale per i danni causati da oggetti nazionali, approvata definitivamente nel 1972 (ad eccezione della Svizzera che ratificò due anni già tardi) è la convenzione internazionale più rilevante in tale ambito, avendo ben 60 Stati firmatari.

Un secondo tipo di responsabilità, invece, può aversi con l'esercizio di un'attività lecita, a cui però consegue un danno, definendosi quindi responsabilità da *atto lecito*. Al riguardo non vi sono norme internazionali o prassi che possano meglio definire tale circostanza, ma la giurisprudenza internazionale ha ritenuto in più circostanze che si sia avuta tale responsabilità in diversi casi riguardanti l'inquinamento atmosferico, in cui uno Stato pur svolgendo un'attività lecita sul proprio territorio, abbia causato danni a Stati terzi. La responsabilità *oggettiva*, invece, che può essere relativa o assoluta, si ha quando vi è una violazione di una norma internazionale a prescindere dal prodursi dell'eventuale danno.¹⁴⁵ La *strict liability*, o *responsabilità oggettiva relativa*, ammette delle cause di giustificazioni, che proverebbero che il soggetto internazionale agente non avrebbe potuto sottrarsi al fatto illecito. La responsabilità relativa sorgerà quindi *automaticamente* già per il solo compimento dell'atto ma lo Stato potrà invocare a suo favore una causa di giustificazione (avrà anzi l'onere di provare la necessità della stessa) che non gli abbia permesso di rispettare la norma violata. La responsabilità oggettiva assoluta, al contrario, non ammette ciò, pur rimanendo invariata la regola secondo cui si configura automaticamente con la sola violazione della norma. Vi è poi la responsabilità *per colpa* che si configura quando l'illecito sia stato commesso intenzionalmente¹⁴⁶ o a causa di negligenza dell'autore, ovvero quando quest'ultimo non abbia posto in essere tutte le misure necessarie atte ad evitare la commissione dell'illecito (c.d. *colpa in senso stretto*).¹⁴⁷ Un'ulteriore tipologia di responsabilità, specifica per il tema di tale tesi, è quella dovuta ad azioni compiute da privati (tra cui si è soliti far rientrare anche le imprese multinazionali). In questo caso, la responsabilità statale sorgerà nel momento in cui si provi che lo Stato non abbia posto in essere tutte le misure idonee a prevenire il compimento dell'azione illecita e quindi del danno. Lo Stato sarà quindi chiamato a rispondere dei danni inferti, purché non provi di essersi trovato nell'impossibilità assoluta di evitare il compimento della violazione. E' doveroso

¹⁴⁵ Cfr. B. CONFORTI, *Diritto internazionale*, Napoli, 2018, pp.438-441

¹⁴⁶ In questo caso in realtà è solito parlare più specificamente di responsabilità *per dolo*, che secondo il generale diritto penale si configura allorché l'attore volesse propriamente violare la norma e causare un danno.

¹⁴⁷ N. RONZITTI, *Introduzione al Diritto Internazionale*, Torino, 2016, p.384-403

interrogarsi su quali siano effettivamente le conseguenze della responsabilità sul piano internazionale. Innanzitutto bisogna porre l'accento su un aspetto, e cioè gli scontri che si vengono a creare tra lo Stato responsabile e lo Stato c.d. vittima, rapporto in cui quest'ultimo pretenderà una riparazione dal primo¹⁴⁸, il quale a sua volta si sottrarrà da tale adempimento presentando scusanti alla propria violazione. Tale dinamica comporta quindi che, solitamente, le riparazioni non siano di agevole ottenimento. E' indubbio inoltre che sia di natura ormai consuetudinaria l'obbligo dello Stato offensore di cessare immediatamente l'azione lesiva, soprattutto se si tratti di un illecito continuato, nonché l'obbligo di prestare garanzie di non ripetizione dell'illecito¹⁴⁹.

La riparazione può avvenire in forma specifica sia nel caso di danno materiale che morale causato dall'atto internazionalmente illecito di uno Stato¹⁵⁰, ripristinando lo stato di cose anteriore alla violazione (*restitutio in integrum*), oppure – se ciò è materialmente impossibile o eccessivamente oneroso rispetto al vantaggio che deriverebbe dalla restituzione – mediante il risarcimento del danno economico, compresa la perdita di profitti, se accertata.¹⁵¹ Questa forma di riparazione è definita “per equivalenza”, ovvero si cerca di coprire monetariamente i danni subiti mantenendo sempre un'equivalenza tra il danno causato e il prezzo da pagare. Una forma di riparazione per equivalenza può consistere, inoltre, nell'arresto degli individui che hanno materialmente commesso l'illecito, se possibile. Normalmente le proposte di riparazione vengono comunicate dallo Stato offeso e devono essere accettate in buona fede dallo Stato offensore. Lo Stato vittima ha ovviamente diversi strumenti per far valere le proprie ragioni: in primo

¹⁴⁸ Al riguardo Anzillotti afferma che tra i due Stati si verrà a creare una nuova relazione giuridica (c.d. secondaria) dipendente dalla relazione precedentemente creatasi (c.d. primaria) a seguito della violazione della norma. Secondo questa visione quindi, la conseguenza naturale dell'illecito consisterebbe nel diritto dello Stato offeso di pretendere una riparazione, e nell'obbligo dello Stato offensore di fornirla attraverso qualunque modalità prevista dal Progetto e a seconda del caso di specie. D. ANZILLOTTI, *Teoria generale della responsabilità dello stato nel diritto internazionale*, Firenze, 1902. Simile a questa visione vi è il pensiero di Ago, il quale invece integra tale teoria affermando che lo Stato offeso acquisisce anche il diritto di agire con un mezzo di autotutela, come contromisure che abbiano lo scopo di punire l'altro Stato.

¹⁴⁹ Ai sensi dell'art 30, infatti: “Lo Stato responsabile dell'atto internazionalmente illecito ha l'obbligo di:
a) porre fine a quell atto se esso continua;
b) offrire adeguate assicurazioni e garanzie di non ripetizione se le circostanze lo richiedono.”

¹⁵⁰ Così come disposto dall'articolo 31 del Progetto

¹⁵¹ Cfr. F. FERRARO, *La responsabilità risarcitoria degli Stati Membri per violazione del diritto comunitario*, Milano, 1999, p.3 ss

luogo ha il dovere di esigere la riparazione solamente con modalità pacifiche, e quindi esperire i mezzi ordinari utilizzabili per una controversia internazionale. L'ordinamento internazionale ritiene poi che lo Stato vittima abbia anche il diritto di applicare una contromisura nei confronti dello Stato autore dell'illecito ma solo nel caso in cui i mezzi pacifici (ci si riferisce a tutti gli adempimenti preventivi che è necessario attivare, come la richiesta di cessare l'attività lesiva, la richiesta di provvedere alla riparazione o l'avvio di negoziati) non raggiungano i loro obiettivi. La contromisura, in generale, consiste nel compimento di un'azione altrettanto lesiva a danno dello Stato offensore ma giustificata dalla necessità di reagire ad un illecito subito, che di conseguenza rende tale azione, normalmente illecita, come legittima.¹⁵² La possibilità di applicare una contromisura incontra però dei limiti importanti: in primo luogo può avere come destinatario unicamente lo Stato responsabile e non Stati terzi rimasti estranei alla vicenda. Nel caso in cui vengano attaccati soggetti terzi, lo Stato che ha applicato la contromisura sarà perseguibile per la violazione commessa. In secondo luogo la contromisura deve essere proporzionata al danno subito ovvero, come spiegato dalla Commissione di Diritto Internazionale all'articolo 51 del Progetto, secondo cui “le contromisure devono essere proporzionate all'offesa subita, tenendo in considerazione la gravità dell'atto illecito e i diritti coinvolti”.

La contromisura più utilizzata in passato era quella della rappresaglia militare, oggi comunque vietata a partire dal momento in cui sono stati apportati limiti più restrittivi alla possibilità di effettuare una contromisura. Attualmente infatti, ogni contromisura che violi i diritti umani, il diritto umanitario, norme di *jus cogens*, obblighi in materia di inviolabilità degli agenti diplomatici e in materia di procedure di soluzione delle controversie applicabili nei rapporti con lo Stato offensore, non sono più accettate come tali e quindi divengono punibili come nuovi illeciti a se stanti, tali da non giustificare il bisogno di difendersi. La contromisura applicata (anche se pacifica), dovrà in ogni caso

¹⁵² L'art 49 del Progetto permette allo Stato offeso di adottare delle contromisure nei confronti dello Stato autore della violazione, nel tentativo che quest'ultimo adempia agli obblighi internazionali a cui si è sottratto. L'atto commesso normalmente illecito è giustificato da una precedente azione commessa ai danni di chi la adotta. Si veda L.R. GALEOTTI, *Le sanzioni nel quadro del diritto internazionale* in M. BRUNELLI, *Il regime sanzionatorio contro l'Iran. Una valutazione dell'impatto a livello politico, economico e sociale e un'analisi sui nuovi scenari e sulle potenzialità strutturali nel periodo post-embargo*, Roma, 2017, p. 26-27

cessare nel momento in cui termina l'offesa o la questione viene sottoposta al giudizio di un tribunale o di un arbitrato internazionale. Anche il tema della rappresaglia, però, ha generato dibattiti sotto il punto di vista giuridico.¹⁵³

La domanda che ci si pone è se la contromisura possa essere applicata automaticamente (e senza limiti) già a violazione avvenuta, o se essa sia ammessa solo dal momento in cui diventi necessaria per obbligare lo Stato responsabile che risulti essere inadempiente a ristorare il danno o cessare la condotta lesiva. A tale problema ancora non si è trovata una soluzione.

Altrettanto dibattuta è la questione secondo cui lo Stato responsabile dell'illecito possa essere destinatario di una pluralità di contromisure provenienti da più Stati i quali, in forza del fatto che la norma violata sia contenuta in un trattato internazionale, si ritengano tutti ugualmente offesi, anche se non direttamente danneggiati. La prassi¹⁵⁴ rileva che quando la violazione sia stata subita sostanzialmente da più soggetti e anche se il danno possa essere attribuito formalmente a solo un numero limitato di essi, tutti gli Stati colpiti acquisiscono il diritto di applicare una contromisura. Al riguardo esistono diverse interpretazioni sulle modalità di identificazione dello Stato offeso e quindi sulla possibilità di applicare la contromisura. La prima considera rilevante solo il danno materialmente subito e sofferto e quindi dando solo allo Stato che ne presenta le caratteristiche concrete il diritto di agire in contromisura ed invocare la

¹⁵³ Il dibattito sorge in particolare riguardo la possibilità di agire in rappresaglia anche senza aver tentato la conciliazione attraverso strumenti pacifici, nonché quale fosse il contenuto specifico del tema in esame. Già nel 1948 durante il processo nei confronti di Kappler, il Tribunale militare di Roma n.631 afferma che *“Il fondamento della rappresaglia è dato dalla necessità di attribuire allo Stato offeso un mezzo di autotutela in conseguenza ed in relazione ad un atto illecito di uno Stato straniero. [...] È sulla base di questo presupposto che allo Stato offeso è dato colpire, per rappresaglia, un qualunque interesse dello Stato offensore. Quanto al contenuto è principio unanimemente accolto che la rappresaglia deve essere proporzionata all'atto illecito contro cui si dirige, ma non necessariamente della stessa natura. [...] Questa deve avere scopo repressivo e preventivo, non vendicativo. Con la rappresaglia si vuole fare cessare un'attività illecita ovvero si agisce perché non si ripeta un atto lesivo. Essa, quindi, deve agire come contropinta idonea a tale scopo, non in maniera superiore poiché altrimenti si trasforma a sua volta in atto ingiusto”*

¹⁵⁴ Il Tribunale arbitrale *ad hoc* del 9 dicembre 1978 riguardo l'Accordo sui servizi aerei del 27 marzo 1946 tra gli Stati Uniti d'America e la Francia (e istituito secondo quanto previsto dallo stesso Accordo), affermando ad esempio che *“ciascuno Stato [...] in presenza di una situazione che comporta a suo avviso la violazione di un obbligo internazionale da parte di un altro Stato [...] ha il diritto [...] di far valere i suoi diritti per mezzo di “contromisure””, sembrerebbe infatti ritenere che il solo fatto di essere in qualsivoglia modo, legittimerebbe uno Stato ad agire con una contromisure.*

responsabilità¹⁵⁵; la seconda teoria (in realtà maggioritaria), invece tiene in considerazione il *danno giuridico* conferendo a tutti gli Stati il diritto ad intervenire per invocare la responsabilità, ma solo allo Stato concretamente leso il diritto di agire in contromisura.¹⁵⁶ Tutto ciò è ovviamente ammesso purché la contromisura prescelta non sia a sua volta violativa di norme internazionali.

1.1 Profili generali della responsabilità delle imprese multinazionali

Dopo aver tracciato in generale i profili della responsabilità internazionale, è necessario soffermarsi in parte anche su ciò che concerne le imprese multinazionali, le quali richiedono un trattamento a sé. E' da specificare *in primis* che, sotto il punto di vista prettamente giuridico, sussiste un problema di attribuzione di violazione di norme internazionali alle TNCs e, di conseguenza, di una loro responsabilità internazionale. Ciò è dovuto dal fatto che queste, non essendo riconosciute come soggetti di diritto internazionale al pari degli Stati, non sono destinatarie di obblighi e doveri contenuti in strumenti di *hard law*. In merito bisogna preliminarmente evidenziare la differenza tra *corporate accountability* e *corporate responsibility*: con la prima si fa riferimento all'introduzione di meccanismi di controllo dell'operato delle multinazionali, mentre con la seconda ci si riferisce agli standard internazionali di condotta ai quali le imprese dovrebbero sottostare per agire in modo responsabile¹⁵⁷. A riguardo John Ruggie¹⁵⁸, ad

¹⁵⁵ Anche la Corte Internazionale di Giustizia non sembrerebbe aver sempre preso una posizione netta al riguardo, limitandosi ad affermare in diverse occasioni, come ad esempio nella sentenza Progetto Gabcikovo-Nagymaros (Ungheria c. Slovacchia) del settembre 1997 che la legittimità delle contromisure vi è ogni qualvolta sono "adottate in risposta ad un precedente atto illecito internazionale di un altro Stato e [...] dirette nei confronti di quello Stato"; non sembrerebbe cioè essere rilevante il grado di offesa ricevuto, il quale non costituirebbe motivo di legittimità o meno della contromisura.

¹⁵⁶ L. RICCARDI, *La responsabilità internazionale e il ruolo delle imprese multinazionali: un rapporto policromatico*, in *Cammino Diritto*, 22 agosto 2016, consultabile presso il sito <https://rivista.camminodiritto.it/articolo.asp?id=1618>; Cfr. S.G. CARBONE, *Istituzioni di diritto internazionale*, Torino, 2016, p.301; M. IOVANE, *La riparazione nella teoria e nella prassi dell'illecito internazionale*, Milano, 1990; C. FOCARELLI, *Le contromisure nel diritto internazionale*, Milano, 1994.

¹⁵⁷ E. MORGERA, *Corporate Accountability in International Environmental Law*, Oxford – New York, 2009, 91 ss.

¹⁵⁸ John Gerard Ruggie (1944-vivente) è professore di Diritto Internazionale e *International Affairs* presso l'Università di Harvard.

esempio, afferma che agire responsabilmente significa “*acting with due diligence to avoid infringing on the rights of others, and addressing harms that do occur*”: tale definizione si fonda sulla scia del comportamento che devono assumere gli Stati, e cioè utilizzare la dovuta diligenza per evitare che si violino diritti altrui causando danni. Inoltre gran parte della dottrina ritiene che sia sottinteso che tali imprese debbano anche rispettare (per quanto non parti contraenti) tutte le convenzioni internazionali in materia soprattutto di diritti umani e protezione dell’ambiente.

Ogni strumento internazionale utilizzato per monitorare il loro agire nel panorama internazionale, sarà di *soft law*, e quindi non vincolante, in quanto le imprese multinazionali non sono ad oggi ancora riconosciute formalmente come soggetti di diritto internazionali e di conseguenza si trovano in una situazione giuridica in cui non possono essere vincolate giuridicamente da norme internazionali, Per quanto quindi queste ultime non siano obbligate al rispetto di tali direttive o codici di condotta, ciò dimostra quanto la loro influenza nel panorama internazionale sia andata aumentando nel tempo, sorgendo la necessità di regolare le loro attività e soprattutto creare una sorta di responsabilità internazionale che influenzasse le multinazionali a non disattendere gli strumenti a loro indirizzati. In ogni caso i Codici e le Linee Guida (di cui si tratterà nello specifico nel capitolo terzo) sviluppati negli anni, hanno acquisito una rilevanza anche sul piano politico, e per quanto non si possa ancora parlare di una effettiva responsabilità internazionale per queste ultime, la violazione da parte di una multinazionale potrebbe comportare per la stessa di essere vista in modo sfavorevole dal resto degli attori del panorama internazionale.

Per quanto riguarda più nello specifico l’*accountability*, ovvero la soggezione dell’impresa ad un monitoraggio delle proprie attività, le Linee Guida hanno predisposto che i Paesi aderenti debbano, a livello statale, istituire degli organi preposti proprio a tale adempimento, denominati Punti di Controllo Nazionali (PCN). Il compito principale di tali uffici è quello di “mediare” in controversie che si vengano a creare tra le imprese e soggetti a terzi: attraverso l’interpretazione delle Linee Guida, i PCN sono in grado di operare un bilanciamento tra i vari interessi e, eventualmente, ammonire le imprese.

E' ovvio che, non essendo questi dei tribunali internazionali, le loro decisioni o interpretazioni (basate sempre sul diritto internazionale e quello nazionale del territorio su cui sono dislocate) non avranno nessuna valenza giuridica né giurisprudenziale, e quindi non potranno emettere una sanzione. Ciò che influenzano, però, è lo sviluppo di nuove Linee Guida e l'adattamento di queste alla realtà storica: ogni PCN, infatti, deve prendere in considerazione le interpretazioni date dagli altri uffici (si può paragonare al modello giurisprudenziale di *common law*), ma anche da parte dei Governi, delle organizzazioni internazionali, delle organizzazioni non governative e in generale da tutti quegli operatori economici che hanno contatti diretti con le imprese e che conseguentemente possono criticare il loro operato. Anche la *Dichiarazione Tripartita di Principi sulle Imprese Multinazionali e la Politica Sociale* si occupa del tema dell'*accountability* delle imprese multinazionali, prevedendo delle procedure di "follow-up" (ovvero procedure di controllo su fasi continue e periodiche), che consistono nel dovere di Stati ed organizzazioni di lavoratori di trasmettere periodicamente dei rapporti alla Commissione per le imprese multinazionali al fine di valutare se le stesse attuino i principi della Dichiarazione o sia necessario un intervento per responsabilità. Tale previsione è basata proprio sulla natura della Dichiarazione, che infatti "*provides clear guidance on how enterprises can contribute through their operations worldwide to the realization of decent work. Its recommendations rooted in international labour standards reflect good practices for all enterprises but also highlight the role of government in stimulating good corporate behaviour as well as the crucial role of social dialogue.*".¹⁵⁹ Un altro strumento internazionale di particolare rilevanza per quanto riguarda la responsabilità internazionale delle imprese multinazionali è lo *UN Global Compact*, o Patto Mondiale delle Nazioni Unite. Tale Patto è un'iniziativa delle Nazioni Unite nata per incoraggiare le aziende a livello globale ad adottare politiche sostenibili e nel rispetto della responsabilità sociale d'impresa. Nell'elaborato sono stati espressi dieci principi, i quali sono incentrati su aspetti diversi da tutelare: i diritti umani, l'ambiente, il lavoro e l'anticorruzione. I primi due, che trattano della tutela dei

¹⁵⁹ Così Guy Rider, Direttore Generale dell'ILO

diritti umani e si basano sulla Dichiarazione Universale dei Diritti dell'Uomo¹⁶⁰, prevedono che:

- Principio 1: *“Businesses should support and respect the protection of internationally proclaimed human rights”*
- Principio 2: *“[and] Make sure that they are not complicit in human rights abuses.”*

I principi dal terzo al sesto, invece, definiscono quale debba essere il comportamento delle multinazionali conformemente al rispetto dei diritti dei lavoratori:

- Principio 3: *“Businesses should uphold the freedom of association and the effective recognition of the right to collective bargaining”*
- Principio 4: *“The elimination of all forms of forced and compulsory labour”*
- Principio 5: *“The effective abolition of child labour”*
- Principio 6: *“[and]The elimination of discrimination in respect of employment and occupation.”*

I successivi tre principi, poi, prendono in considerazione la tutela dell'ambiente, richiamandosi in questo caso alla Dichiarazione di Rio¹⁶¹:

- Principio 7: *“Businesses should support a precautionary approach to environmental challenges”*
- Principio 8: *“Undertake initiatives to promote greater environmental responsibility”*
- Principio 9: *“[and]Encourage the development and diffusion of environmentally friendly”*

Per concludere, l'ultimo principio evidenzia come le multinazionali debbano cooperare per contrastare la corruzione:

¹⁶⁰ La Dichiarazione Universale dei Diritti dell'Uomo è un documento sui diritti fondamentali della persona adottata dall'Assemblea Generale delle Nazioni Unite il 10 Dicembre 1948 a Parigi con risoluzione numero 219077A. Pur non essendo stata approvata da tutti gli Stati Membri (10 dei 58 Stati si astennero mentre i restanti 48 votarono a favore), si ritiene che tale Dichiarazione sia ormai parte del diritto internazionale consuetudinario e quindi giuridicamente vincolante.

¹⁶¹ La Dichiarazione di Rio su Sviluppo e Ambiente contiene in 27 principi i diritti e le responsabilità degli Stati riguardo lo sviluppo ambientale sostenibile. Nell'Unione Europea per rendere operativi tali accordi, venne approvato il Quinto Piano di Azione Ambientale nel 1992, il quale rafforza la corresponsabilità sul tema di tutti gli attori, imprese multinazionali comprese.

- Principio 10: “*Businesses should work against corruption in all its forms, including extortion and bribery*”¹⁶².

Le modalità di *accountability* previste dal *Global Compact* richiedono una partecipazione attiva delle imprese: tutte coloro che hanno deciso di aderire ai dieci principi, infatti, devono ogni anno inviare una comunicazione (definita *communication on progress* e contestualmente pubblicata sul sito web dell’impresa per permetterne una conoscibilità pubblica) in cui descrivono le misure adottate per rispettare i principi e la volontà di continuare a supportare gli ideali degli stessi, nonché le migliori raggiunte nell’ambito della propria attività riguardo i temi sui quali vertono dai principi. Tale comunicazione è obbligatoria per tutte le imprese che vi partecipano, le quali, in caso di mancata comunicazione, possono essere sanzionate con un’ammonizione fino alla sospensione dalla partecipazione al Patto. Ben diversa, invece, è la sanzione nel caso di effettiva violazione di uno dei principi, che può consistere anche nella esclusione dal *Global Compact*, senza calcolare i conseguenti danni di cattivo pubblicità che da ciò deriverebbero.

2. La responsabilità internazionale dello Stato “nazionale”

Una volta analizzati i tratti generali della responsabilità internazionale, è doveroso affrontare il tema della responsabilità dello Stato nazionale di un’impresa multinazionale per violazione di norme internazionali. Lo Stato nazionale, infatti, può essere giudicato responsabile per non avere attivato gli strumenti necessari ed idonei per evitare che un’impresa (o le sue sussidiarie) sotto il proprio ordinamento giuridico violasse delle norme internazionali (come analizzato in precedenza riguardo i diritti umani o alla tutela dell’ambiente) ed avere quindi agito con negligenza ed incuranza. In secondo luogo, inoltre, facendo riferimento al Progetto di articoli sulla responsabilità internazionale, esistono dei criteri di attribuzione che ricollegano la violazione di norme

¹⁶² *The Ten Principles*, in *UN Global Compact*, consultabili presso <https://www.unglobalcompact.org/what-is-gc/mission/principles>

da parte di privati alla responsabilità del proprio Stato d'origine, tra cui quindi rientrano anche le imprese multinazionali. Vi è inoltre da anticipare che gli obblighi in materia gravanti sugli Stati possono essere di due tipi: positivi e negativi. Nel primo caso ci si riferisce a quelle circostanze in cui gli Stati pongano in essere condotte e misure atte a prevenire la violazione di norme internazionali da parte di privati; nel secondo caso, invece, la condotta degli Stati si sostanzia nell'astensione da condotte che invece favoriscano la violazione di dette norme. La responsabilità dello Stato d'origine non rileva infatti, ai sensi del diritto internazionale, per la violazione di norme internazionali da parte di un'impresa, ma sorge proprio per l'inosservanza di suddetti obblighi, e quindi non avendo evitato positivamente e negativamente che tali violazioni fossero eseguite¹⁶³. Il diritto internazionale richiede infatti agli Stati di operare con la *due diligence*, ovvero con la dovuta diligenza: ciò implica che lo Stato debba rendersi conto quando una certa condotta dell'impresa costituisca una violazione, e non possa esimersi dall'attuare quelle misure idonee alla repressione della stessa. Per "misure idonee" ci si riferisce all'adozione, a livello interno, di una normativa conforme agli obblighi internazionali, e ad una predisposizione giudiziaria in grado di reprimere e condannare le violazioni verificatesi. La casistica internazionale rileva come la responsabilità dello Stato d'origine sorga quando una propria impresa si sia stabilita presso il territorio di uno Stato terzo, e di conseguenza vi sia un elemento internazionale da prendere in considerazione. Diverso sarebbe infatti il caso in cui l'eventuale violazione sia commessa da un'impresa nel territorio della propria bandiera, poiché in tale circostanza si potrebbe trattare di una questione risolvibile meramente a livello nazionale.

Vi è in ogni caso da anticipare che anche lo Stato in cui ha sede l'impresa sussidiaria ha comunque il dovere (nonché il diritto) di vigilare l'attività delle imprese straniere stabilitesi od operanti sul proprio territorio, e ha inoltre il potere di adottare ogni misura idonea a reprimere le azioni od omissioni che costituiscono violazione di norme internazionali. Gli Stati ospiti, infatti, come chiarito già in precedenza, sono spesso nettamente più poveri ed arretrati degli Stati nazionali delle imprese che ospitano, e quindi sono sprovvisti degli strumenti e delle capacità necessarie per tutelare i diritti

¹⁶³ A. BONFANTI, *Imprese Multinazionali, Diritti Umani e Ambiente*, Milano, 2012, p. 43 ss

attraverso i propri organi legislativi, giudiziari ed esecutivi. Ci si è trovati spesso, pertanto, ad assistere a gravissime violazioni di diritti fondamentali dell'uomo, ad esempio, a causa della scarsa possibilità dello Stato in cui è dislocata l'impresa di fronteggiare efficacemente tali violazioni e la noncuranza e la non attenzione (spesso dovuta da interessi economici) dello Stato nazionale, ritrovandosi spesso a dovere risolvere disastri che hanno causato danni a livello internazionale. Si è detto infatti che: *“Gli Stati forniscono abitualmente supporto e assistenza ai propri cittadini nelle loro iniziative commerciali e di investimento globali. Mentre gli Stati potrebbero non voler consentire ai cittadini di violare i diritti umani nelle loro operazioni extraterritoriali, con le loro azioni o omissioni, gli Stati possono facilitare o altrimenti contribuire a una situazione in cui si verificano tali violazioni da parte di una società.”*¹⁶⁴ Si può quindi creare una situazione di inefficace controllo sia da parte degli Stati che delle imprese stesse a che non si verificano delle violazioni: ciò non è noto solamente a chi agisce direttamente nell'ambito dei rapporti economici internazionali (cioè i vari operatori economici), ma anche da chi si ritiene essere al di fuori di tali rapporti o può subire solo indirettamente gli effetti dell'agire economico, come i normali cittadini. Si sono infatti avute diverse denunce direttamente dai privati i quali ritenevano essere state vittime di violazioni di norme internazionali a tutela di diritti fondamentali: essendo state (molte di esse) commesse in Stati con un apparato giurisdizionale debole (ed essendo cioè consci di non poter sperare nell'aiuto del proprio Stato o dell'impresa), nella maggior parte dei casi si è optato per denunciare il fatto direttamente presso i Tribunali nazionali dello Stato nazionale dell'impresa che si riteneva essere colpevole e sorpassare gli apparati giurisdizionali del Paese in cui si era effettivamente verificata la violazione, nella speranza di ottenere una riparazione più veloce e più equa. Uno studio del Rappresentante Speciale del Segretario Generale delle Nazioni Unite nel 2008, il cui obiettivo era quello di analizzare quali regioni geografiche del mondo fosse più afflitte dalla violazione di norme internazionali, ha dimostrato che, da un lato, le violazioni di norme avvengono soprattutto da parte di multinazionali con sede in Paesi occidentali, al cui podio si trovano gli Stati Uniti D'America, il Regno Unito e il Canada, e dall'altro

¹⁶⁴ A. DE JONGE, R. TOMASIC, *Research Handbook on Transnational Corporations*, 2017, p.29

che le vittime appartengano sempre a Paesi poveri, soprattutto dell'Asia e dell'Africa. Tale analisi ha evidenziato la grande spaccatura mondiale, in cui una parte del mondo ha il privilegio consumare ingenti quantità di prodotti grazie allo sfruttamento della produzione che avviene in paesi in via di sviluppo. Alla data di tale studio, ben 511 *reports* erano stati trasmessi solo agli Stati Uniti con una richiesta di risarcimento pecuniaria, 40 per il Sud Africa, 94 per la Cina e, a livello europeo, 29 per l'Italia, 69 i Paesi Bassi e ben 87 per la Germania.¹⁶⁵

Un dato interessante da notare è la percentuale di risposta positiva a tali denunce: la media mondiale si aggira intorno al 65-70%, il che fa capire quanto quasi la metà delle vittime siano rimaste insoddisfatte dalle proprie pretese risarcitorie e abbiano dovuto rinunciare ai propri interessi o rifarsi, se possibile, ad una Corte Internazionale con competenza a giudicare sulle violazioni dei diritti umani. In alcuni casi invece tale dato si abbassa notevolmente, come ad esempio per la Cina e per l'India in cui la percentuale di risposta a tali denunce si ferma addirittura intorno al 40%, comprovando la necessità di creare un apparato normativo e poi giurisdizionale in grado di tutelare realmente tali violazioni.

La problematica maggiore che causa l'impossibilità di tutela delle vittime, è la mancanza di norme nazionali aderenti ai principi internazionali. Per meglio capire tale aspetto, si possono prendere in considerazione eventi più volte accaduti in India ad opera di multinazionali Statunitensi. Il regime giuridico indiano non prevede, infatti, una tutela per lo sfruttamento del lavoro minorile, e ciò ha permesso a grandi imprese multinazionali di aprire delle succursali in tale Stato per poter sfruttare mano d'opera a bassissimo costo congiuntamente ad un controllo statale semi-inesistente. Le vittime di tali soprusi in più occasioni hanno cercato ascolto da parte delle autorità indiane, senza però ricevere un'adeguata soluzione. L'alternativa per le vittime era quindi quella di far valere la responsabilità dello Stato nazionale dell'impresa colpevole: lo Stato nazionale però, si è sottratto all'ammissione di una propria responsabilità e quindi alla possibilità di risarcire le vittime per i danni creati, affermando che la propria innocenza sarebbe

¹⁶⁵ M.T. KAMMINGAM, *Company Responses to Human Right Reports: An Empirical Analysis*, Maastricht, 2015, pag. 8

giustificata alla luce delle libertà che lo Stato indiano avrebbe concesso all'impresa nell'esercitare la propria attività economica. Un caso che merita particolare attenzione è *Saleh et al. v Titan Corporation et al.*, una *class action* federale intentata da circa 250 civili iracheni presso le Corti Distrettuali Statunitensi della California e della Columbia. Gli avvenimenti, accaduti nei primi anni 2000, vedevano come protagonisti due società con nazionalità americana, la *CACI International Inc.* e la *Titan Corporation*, le quali erano risultate vincitrici di un appalto negli Stati Uniti con il compito di fornire servizi di interrogatorio e traduzione durante l'occupazione Anglo-Americana in Iraq.

I dipendenti delle due società furono accusate, insieme ad altri cospiratori del Governo, di aver commesso, presso la prigione di Abu Ghraib, torture, violenze sessuali, privazione del sonno, detenzione isolata forzata, impedimento nel pregare secondo le proprie regole religiose nonché l'obbligo di assistere alle violenze perpetrate agli altri compagni. L'attore principale della causa Haidar Saleh, cittadino svedese, in quanto in opposizione al Partito Ba'ath fu imprigionato e torturato nella suddetta prigione secondo le disposizioni di Saddam Hussein. Una volta rilasciato quest'ultimo tornò in Svezia, fino a quando, successivamente alla caduta del regime di Hussein, tornò in Iraq nel settembre del 2003. Una volta arrivato venne nuovamente imprigionato nella stessa prigione, dove venne ripetutamente frustato, sottoposto ad elettric shock e tenuto nudo con una benda in modo che non potesse vedere. L'azione fu basata su quanto previsto dall'Alien Tort Statute, strumento utilizzato per decenni per perseguire le violazioni internazionali dei diritti umani. Nella causa proposta si denunciava la violazione, da parte delle imprese convenute, di norme nazionali, federali e internazionali, come la tortura, trattamenti inumani e degradanti, crimini di guerra e crimini contro l'umanità. Il caso si concluse il 27 giugno 2011, quando la Corte Suprema si rifiutò di occuparsi del caso dopo che una Corte d'Appello federale di Washington aveva archiviato il caso affermando che le norme riguardo la tortura contenute nell'Alien Tort Statute non potessero essere applicate nel caso in questione in quanto le società chiamate in causa non erano attori statali. Spesso le Corti a cui sono state presentate tali denunce hanno rifiutato di accordare la responsabilità internazionale al proprio Stato facendo leva sulla differente interpretazione che si dà della nazionalità delle imprese multinazionali: hanno

affermato cioè che, essendo stato l'illecito commesso da un'impresa con sede in uno Stato diverso (e quindi con diversa nazionalità), il suo controllo non era sotto la giurisdizione dello Stato nazionale dell'impresa madre, ma piuttosto dello Stato dove ha effettivamente sede. Se infatti la violazione è stata commessa da una filiale situata in un Paese diverso da quello nazionale della *capex industries*, quest'ultima (e di conseguenza lo Stato) non incorrerà in nessuna responsabilità, la quale potrà esser fatta valere solo nei confronti della filiale. In generale però, rifacendosi alla prassi e alla giurisprudenza internazionale, possiamo riconoscere dei casi in cui si ritiene certamente che ci sia una responsabilità dello Stato d'origine, inteso sempre come lo Stato nazionale dell'impresa madre. Le varie ipotesi si configurano quando la condotta violativa ad opera di un'impresa multinazionale richiama la responsabilità dell'*Home State* in base ai criteri di attribuzione definiti dal *Draft Articles*, e tale condotta consista nella violazione di un obbligo negativo in capo allo Stato, come ad esempio nel caso dell'articolo 4.¹⁶⁶ Tale circostanza è in realtà la meno frequente, poiché provare un così stretto legame tra impresa e Stato è di difficile successo, a meno che l'impresa non abbia una partecipazione pubblica o sia interamente a capitale pubblico (pur potendosi comunque applicare tale circostanza anche ad un'impresa privata). In questo caso, essendo vista l'impresa come organo dello Stato a causa dell'esercizio di funzioni riconducibili a quelle statali, l'eventuale responsabilità per violazione commessa dall'impresa potrebbe essere ascrivibile allo Stato.

La stessa logica si riscontra in una seconda ipotesi esplicitata all'articolo 5¹⁶⁷, secondo cui lo Stato d'origine sarà responsabile internazionalmente per i danni provocati da un'impresa che sia qualificabile come organo di fatto dello Stato, e cioè quando le attività svolte da questa rispondono ad un comando impostole dalla legge dello Stato

¹⁶⁶ “1) *The conduct of any State organ shall be considered an act of that State under international law, whether the organ exercises legislative, executive, judicial or any other functions, whatever position it holds in the organization of the State, and whatever its character as an organ of the central Government or of a territorial unit of the State.*
2) *An organ includes any person or entity which has that status in accordance with the internal law of the State.*”

¹⁶⁷ “*The conduct of a person or entity which is not an organ of the State under article 4 but which is empowered by the law of that State to exercise elements of the governmental authority shall be considered an act of the State under international law, provided the person or entity is acting in that capacity in the particular instance.*”

stesso. Ciò avviene nel caso in cui lo Stato deleghi delle funzioni pubbliche ad un'impresa il cui compimento, però, si sostanzia nella commissione di un fatto riconosciuto come lesivo a livello internazionale.

Dubbi sono sorti, però, su come si dovesse interpretare la locuzione “funzioni pubbliche”: la dottrina maggioritaria ritiene che con ciò si intendano tutte quelle attività che sono *strettamente* statali, come ad esempio l'amministrazione giudiziaria. La problematica che inoltre si riscontra nell'applicazione di tale norma, è la difficoltà di provare l'esistenza di un collegamento effettivo e stabile tra lo Stato che si ritiene essere responsabile e l'impresa. Un'ulteriore ipotesi di responsabilità dello Stato d'origine per una condotta di un privato, è riscontrabile all'articolo 11 del Progetto, che stabilisce che *“Un comportamento che non è attribuibile ad uno Stato ai sensi degli articoli precedenti sarà ciononostante considerato un atto di quello Stato ai sensi del diritto internazionale se e nella misura in cui quello Stato riconosca e adotti il comportamento in questione come proprio.”*

In questo caso, quindi, la responsabilità internazionale sarà riconosciuta allo Stato in conseguenza di una sua accettazione di “paternità” dell'atto stesso, ammettendo di aver adottato tale azione come propria. L'ammissione da parte dello Stato può avvenire sia ancor prima che l'azione venga concretamente posta in essere sia, come avviene nella maggior parte dei casi, *ex post*. La domanda che ci si potrebbe porre è per quale motivo uno Stato potrebbe decidere in modo implicito o esplicito, di assumersi la responsabilità per un fatto palesemente illecito, subendo ogni conseguenza giuridica ed economica che ne possa scaturire. La giurisprudenza internazionale ha rilevato come spesso gli Stati utilizzino tale strumento per contrastare volutamente gli Stati vittime, nel caso in cui vi siano tra gli stessi dissesti riguardo interessi politici o economici, e aumentare quindi la conflittualità. L'articolo 16¹⁶⁸, che apre il Capitolo IV del *Draft* intitolato *“Responsabilità di uno Stato connessa all'atto di un altro Stato”*, propone un'ulteriore ipotesi di responsabilità statale ma in questo caso dovuta non già alla commissione di

¹⁶⁸ *“Uno Stato che aiuti o assista un altro Stato nella commissione di un atto internazionalmente illecito da parte di quest'ultimo è internazionalmente responsabile per siffatto comportamento se:*
a) *quello Stato agisce così con la consapevolezza delle circostanze dell'atto internazionalmente illecito; e*
b) *l'atto sarebbe internazionalmente illecito se commesso da quello Stato.”*

un'azione lesiva per opera di un proprio nazionale, ma piuttosto di uno Stato terzo. Per quanto tale disposizione sembrerebbe non essere aderente alla disciplina di cui si sta trattando, attraverso un'interpretazione estensiva e coordinando tale norma alle disposizioni precedentemente analizzate, si configurerebbe¹⁶⁹ (purché non esplicitamente disciplinato) un ennesimo caso di responsabilità dello Stato d'origine, e cioè nella circostanza in cui si riconosca che lo Stato abbia offerto aiuto o assistenza all'impresa multinazionale per la commissione dell'illecito. Soprattutto i Paesi industrializzati infatti, tendono a finanziare con ingenti somme di denaro le più grandi imprese nazionali, auspicando che un investimento all'estero comporti un arricchimento del proprio Paese. Anche in tale caso, per quanto non esplicitamente motivo di effettivo aiuto alla violazione di una norma internazionale da parte dell'impresa, si ritiene essere comunque un'assistenza che faccia scaturire la responsabilità del *home state*, poiché senza tale agevolazione l'impresa non avrebbe probabilmente potuto

¹⁶⁹ Uno tra i casi più importanti al riguardo fu quello dell'ambasciata statunitense di Teheran (Iran) dove dal 4 novembre 1979 al 20 gennaio 1981 vennero presi in ostaggio 52 membri e dipendenti dell'ambasciata ad opera del movimento rivoluzionario iraniano (composto prevalentemente da circa 500 studenti). Gli Stati Uniti, dopo aver invano tentato per il rilascio degli ostaggi pacificamente in via diplomatica, agirono con la forza attuando la c.d. *operazione Eagle Claw* il 24 aprile 1980, la quale però altrettanto fallì. I primi ostaggi riuscirono a fuggire già durante le prime ore dall'assalto, e grazie all'aiuto dell'ambasciatore Canadese riuscirono a rimpatriare; altri 13 ostaggi (alcune donne e disabili), vennero invece liberati nel corso del 1980. La crisi si risolse con la firma di un accordo firmato ad Algeri il 19 gennaio 1981, che prevedeva in particolare la liberazione degli ostaggi e lo scongelamento dei fondi iraniani depositati presso le banche americane. In conseguenza di ciò, gli USA avviarono un procedimento contro l'Iran presso la Corte Internazionale di Giustizia: l'Iran non si presentò mai in giudizio ma partecipò solamente attraverso l'invio di due lettere da parte del Ministro degli esteri in cui spiegava che l'occupazione era una contromisura adottata in reazione ad illeciti precedentemente commessi dagli Stati Uniti negli affari interni iraniani. Nella sentenza del 24 maggio 1980 la Corte venne chiamata a pronunciarsi sulla eventuale responsabilità dello Stato Iraniano, ossia se a quest'ultimo potessero essere giuridicamente imputati gli atti avvenuti. Innanzitutto, secondo quanto previsto dal paragrafo 57 della sentenza si era sostenuto che "i militanti, al momento in cui hanno eseguito il loro attacco all'ambasciata (non) possedessero un qualsiasi status ufficiale come "agenti" o organi dello Stato iraniano" e che quindi "il loro comportamento [...] non può essere imputabile a quello Stato su tale base". Allo stesso tempo però (tra i paragrafi 60 e 61) la Corte afferma anche che ciò non significa "che l'Iran sia libero da ogni responsabilità rispetto a tali attacchi poiché il proprio comportamento fu incompatibile con i suoi obblighi internazionali". La Corte in conclusione ritenne l'Iran responsabile per l'attacco per il fatto che (poiché che l'Iran era parte delle Convenzioni di Vienna del 1961 e del 1963) non avesse preso "le misure appropriate per la protezione dell'ambasciata e dei consolati degli Stati Uniti".

internazionalizzarsi e quindi commettere l'illecito.¹⁷⁰ In questa situazione particolare, inoltre, si ha spesso una corresponsabilità e complicità tra lo Stato Nazionale e lo Stato in cui è stata costituita la società: ciò poiché quest'ultimo, pur di ricevere il finanziamento estero, decide di abbassare le garanzie a tutela dell'ambiente o dei lavoratori, agevolando quindi la possibilità della violazione di tali norme.

2.1. La responsabilità internazionale dello Stato in cui ha sede l'impresa

Dopo aver analizzato le ipotesi in cui lo Stato nazionale di un'impresa multinazionale si ritiene essere responsabile per una violazione commessa dalla stessa, è necessario continuare tale studio approfondendo una seconda ipotesi di responsabilità statale, ovvero il caso in cui si ritenga essere responsabile lo Stato in cui l'impresa multinazionale ha dislocato le proprie filiali. Nel diritto internazionale esistono infatti degli obblighi, più volte ricordati nella giurisprudenza di cui si tratterà successivamente, gravanti sugli Stati in cui ha sede l'impresa ai quali quest'ultimi devono a loro volta sottostare per evitare la violazione di norme internazionali ad opera di imprese che, pur non essendo formalmente sotto la loro giurisdizione, operano attivamente nel commercio del proprio territorio. Prima di entrare nella trattazione, è opportuno evidenziare innanzitutto che è indifferente per il diritto internazionale se la commissione della violazione avvenga da parte dell'impresa madre o da una sussidiaria, essendo sufficiente a livello soggettivo che il soggetto agente sia un'impresa (e non è quindi

¹⁷⁰ Il tema della RSI è stato sollevato negli ultimi anni anche per quanto riguarda il ruolo dei fondi sovrani. Attualmente il *Sovereign Wealth Funds Institutes* stima che esistano nel mondo 54 fondi sovrani con un patrimonio di quattro mila miliardi di dollari totali. La maggior parte di essi sono spesso chiamati a finanziare grandi società multinazionali, il che ha portato i fondi stessi ad adeguarsi alle nuove linee imprenditoriali affermatesi e dotarsi di codici etici interni, venendosi a creare dei principi comuni condivisi dai vari fondi. Si prevede ad esempio che il patrimonio dei fondi non debba essere investito in società che producano armi, tabacco, materiale militare che possa causare la violazione di norme a tutela del diritto umanitario, possano contribuire a provocare danni ambientali o contribuiscano allo sfruttamento del lavoro minorile, forzato o che consista in una privazione della libertà. Secondo la filosofia dei fondi, infatti, un eventuale investimento in una società di questo tipo (e cioè una violazione delle linee appena citate) costituirebbe la corresponsabilità del fondo negli illeciti compiuti ad opera dell'impresa finanziata. Si ricorda il caso della vendita da parte del fondo sovrano Norvegese *Government Pension Fund-Global* delle azioni di alcune imprese multinazionali considerate colpevoli per la violazione di norme a tutela dei diritti umani e dell'ambiente, in cui anche il fondo si ritenne essere responsabile per le violazioni commesse. Cfr. CHESTERMAN, *The Turn to Ethics: Disinvestment From Multinational Corporations for Human Rights Violations: The Case of Norway's Sovereign Wealth Fund*, in *The American University International Law Review*, 2008, p.577 ss

rilevante l'eventuale nazionalità accreditata all'impresa). Inoltre, la fonte principale in cui si racchiudono le ipotesi di responsabilità dello Stato in cui è dislocata l'impresa sussidiaria continua ad essere, anche in tal caso, il *Draft Articles* già parzialmente analizzato in precedenza, in cui si definiscono i casi in cui la violazione di obblighi negativi da parte dello Stato comporti la responsabilità di quest'ultimo per danni causati dalle imprese, ma in questo caso prendendo in considerazione il profilo dello Stato in cui è stata costituita la società.

La prima ipotesi di responsabilità è enunciata dall'art 4 del Progetto di Articoli, in cui si ritiene che lo Stato sia responsabile se l'impresa multinazionale abbia agito come organo dello stesso, e quindi esercitando delle condotte tipicamente statali. Come reso noto in precedenza, tale criterio di attribuzione è di difficile interpretazione, in particolare a causa della problematica classificazione di "organo dello Stato" e delle varie evoluzioni che si sono avute al riguardo nella dottrina internazionale. Il progetto di articoli del 2001, infatti, ha conosciuto sostanziali modifiche dal momento della sua redazione a quello della sua approvazione, e tra i punti salienti di discussione vi fu proprio tale aspetto. Il dibattito sorge tra la possibile classificazione di un'impresa come organo di fatto solo a livello formale o anche a livello sostanziale, senza quindi un effettivo riconoscimento giuridico. Il diritto interno dello Stato in cui si trova l'impresa potrebbe infatti riconoscere, attraverso delle norme *ad hoc*, la qualità di organo dello Stato ad un'impresa, ma tale realtà potrebbe comunque realizzarsi pur non essendoci una norma che consacri tale rapporto di subordinazione tra Stato ed impresa¹⁷¹. Gli Stati infatti, proprio per evitare di incorrere in responsabilità, preferiscono non normativizzare tale rapporto e operare attraverso tali imprese facendo figurare solo ed unicamente queste ultime come soggetti attivi. Si comprende palesemente come questo agire si traduca in un *escamotage* degli Stati di sottrarsi alla responsabilità: i redattori del Progetto di Articoli, quindi, ritennero necessario introdurre una disciplina risolutiva di tale dinamica. Alla luce di ciò è necessario leggere l'art. 4 in combinato disposto con l'art 5: in tal modo si ritiene che la responsabilità sorga anche nel caso in cui il rapporto

¹⁷¹ P. PALCHETTI, *Comportamento di organi di fatto e illecito internazionale nel Progetto di articoli sulla responsabilità internazionale degli Stati*, in *La codificazione della responsabilità internazionale degli Stati alla prova dei fatti: Problemi e spunti di riflessione*, Teramo, 2006, p. 4 ss.

tra lo Stato e l'impresa sia meramente di fatto e quindi anche in assenza di una norma interna che lo riconosca. Essendo il diritto internazionale gerarchicamente sovraordinato a quello interno, gli Stati non avranno più la possibilità di sottrarsi alla responsabilità se la stessa viene riconosciuta come tale dalla giustizia internazionale. Ai fini del diritto internazionale, perciò, non ci si deve soffermare unicamente ad indagare sulla eventuale presenza a livello interno che riconosca un'impresa come organo dello Stato: caso per caso si dovrà valutare se il rapporto creatosi tra i due soggetti sia talmente intenso da poter ritenere che l'impresa sia parte dell'organizzazione statale.

I Tribunali internazionali, operando una lettura congiunta del Progetto di Articoli devono, in base a due criteri specifici, valutare se tale legame sussista o meno: il possibile inquadramento dell'impresa all'interno dell'apparato statale e l'attività svolta.¹⁷² Ad esempio, possono essere considerate come organi di fatto dello Stato quelle imprese che, pur essendo private, svolgono delle condotte per lo Stato: ci si riferisce in particolare alle imprese private militari (c.d. *Private military company*, in acronimo PMC¹⁷³) le quali, per conto dello Stato, cercano di dirimere i conflitti armati in zone di guerra, rientrando quindi nella disciplina di cui all'articolo 4. Di conseguenza ogni azione posta in essere in violazione di norme internazionali da parte di tali PMC scaturirà la responsabilità dello Stato in cui ha sede l'impresa secondaria. Una seconda ipotesi di responsabilità è disciplinata dall'articolo 5 del *Draft Articles*, la cui disciplina ricalca la *ratio* dell'articolo precedente. Anche in questo caso, infatti, si tratta di imprese che non sono organi dello Stato riconosciuti da norme interne, ma le quali si ritengono in ogni modo essere organo di fatto dello Stato: la differenza consiste nel fatto che l'articolo 5 sancisce la responsabilità dello Stato per quelle attività contrarie al diritto internazionale delegate ad un'impresa. Il vero problema sorge dal fatto che la maggior parte degli Stati ospiti sono paesi in via di sviluppo: in quanto tali, questa categoria di Stati sono spesso sprovvisti di adeguati apparati giudiziari in grado di prevenire prima e

¹⁷² P. PALCHETTI, *Comportamento di organi di fatto e illecito internazionale nel Progetto di articoli sulla responsabilità internazionale degli Stati* in *La codificazione della responsabilità internazionale degli Stati alla prova dei fatti: Problemi e spunti di riflessione*, Teramo, 2006, cit., p. 18.

¹⁷³ Tra le PMC più importanti al mondo vi è la statunitense *Academi* (in precedenza *Blackwater Worldwide*) fondata nel 1997 e con sede ad Arlington nello stato della Virginia. E' divenuta nota a livello globale per essere stata ingaggiata quale security contractor dal Governo americano durante le Guerre di Iraq e Afghanistan.

reprimere poi tali violazioni, il che facilita le imprese multinazionali a violare disposizioni internazionali. Accanto a ciò, inoltre, vi è il fatto che i paesi in via di sviluppo, pur di accogliere a se investimenti esteri, abbassano le già poche garanzie, agevolando ancor di più la possibilità di infrazione delle imprese.

2.2. *La responsabilità dello Stato per violazione del “duty to protect”*

Tutti i casi fin qui descritti si riferiscono a situazioni in cui lo Stato ha attivamente posto in essere delle azioni le quali possono permettere ed aiutare le imprese a commettere degli illeciti internazionali, e quindi situazioni in cui lo Stato non si è sottratto alla commissione di un atto di cooperazione, pur consapevole delle possibili conseguenze. Le ipotesi in cui, però, si può formulare la responsabilità dello Stato d'origine, non si esauriscono con quelle appena trattate, ma ve ne sono ulteriori in cui la condotta dello Stato è invece di omissione, in particolare di un obbligo internazionale. Prima di entrare nel vivo della trattazione, bisogna però ricordare che le Nazioni Unite, nelle *UN Guiding Principles on Business and Human Rights*, hanno promosso tre tipi di parametri per il riconoscimento della responsabilità statale: la *corporate responsibility to protect*, *access to remedy*, e il *duty to protect* dello Stato. Con il termine *duty to protect*, letteralmente dovere o responsabilità di proteggere, si intende una dottrina di diritto internazionale umanitario, che John Ruggie definisce come “*a standard of conducts, and not a standard of result [..]. Within these parameters, States have discretion as to how to fulfill their duty [..]. States are not per se responsible for [...] abuse by private actors. However, States may breach international law obligations where such abuse can be attributed to them, or where they fail to take appropriate steps to prevent, investigate, punish and redress private actors abuse. While States generally have discretion in deciding upon these steps, they should consider the full range of permissible preventative and remedial measures, including policies, legislation,*

regulations and adjudication”¹⁷⁴. Il concetto è emerso per la prima volta nel rapporto della Commissione sull’Intervento e sulla Sovranità dello Stato (*International Commission on Intervention and State Sovereignty*, ICISS) del 2001, la cui istituzione fu annunciata dal Canada all’Assemblea Generale dell’ONU del 2000 e in cui non vi è stato nessun membro italiano. Secondo la Commissione, nel concetto di sovranità statale rientrerebbe anche la responsabilità degli Stati di far fronte alle problematiche che sorgono sotto la propria giurisdizione, e quindi ogni Stato ha il dovere di intervenire e proteggere la popolazione civile in tutte quelle situazioni in cui, pur avvenendo la violazione in un territorio straniero, non ricevano un’adeguata tutela e una soluzione da parte dello Stato in cui avvengono, o perché non vogliono o perché impossibilitati ad esercitarla. Dopo il rapporto dell’ICISS, tale principio venne richiamato durante il Comitato su minacce, sfide e cambiamento, dal Segretario Generale delle Nazioni Unite Kofi Annan¹⁷⁵ e durante il *summit* mondiale dell’ONU nel 2005. In tali sedi, essendo stato riconosciuto formalmente come principio di diritto consuetudinario, si sono pian piano delineati i profili della dottrina in questione, che possono essere raggruppati in *three-pillar strategy*:

- Il primo pilastro, definito come *responsability to prevent*, consiste nella responsabilità dello Stato di proteggere individuando le cause e i rischi che le violazioni commesse dalle multinazionali possono provocare.
- Il secondo pilastro, la *responsability to react*, insorge invece quando uno Stato è consapevole che un altro Stato della comunità internazionale non è in grado di proteggere efficacemente la propria popolazione, e dovrà quindi intervenire per evitare ulteriori violazioni.

¹⁷⁴ *Guiding Principles on Business and Human Rights: Implementing the United Nations “Protect, Respect and Remedy” Framework*, 2011

¹⁷⁵ Kofi Annan (1938-2018) è stato un diplomatico ed alto ufficiale delle Nazioni Unite ghanese nonché settimo Segretario Generale delle Nazioni Unite dal 1° gennaio 1997 al 31 dicembre 2006

- Terzo ed ultimo pilastro, infine, chiamato c.d. *responsability to rebuild*, consiste nell'obbligo di ogni Stato di fornire assistenza, ricostruzione e recupero eliminando le cause ed i rischi alla base di nuove crisi future¹⁷⁶.

Non vi è un ordine cronologico o gerarchico che gli Stati devono seguire per l'applicazione dei pilastri, ma sono tutti intercambiabili tra di loro poiché di eguale importanza. Vi è però da affermare che, purtroppo, pur essendo tale principio sostenuto fortemente dall'intera comunità internazionale, sovente è stato applicato nei reali momenti di necessità. Il Consiglio di Sicurezza dell'ONU ha, in diverse occasioni, fatto riferimento alla responsabilità di proteggere: tra i casi più ricordati dalla comunità internazionale vi è la risoluzione 1970 del 2011, da cui si ritiene che tale organo abbia ufficialmente accettato la portata di tale principio. Quest'ultima risoluzione faceva riferimento all'illegittimità degli attacchi perpetrati da parte del Governo Libico di Gheddafi, primo ministro della Libia dal 1970 al 1972, nei confronti della popolazione civile libica, e in cui il Consiglio invitava espressamente le autorità governative a difendere la propria popolazione da questo tipo di attacchi. In una risoluzione poco successiva, la numero 1973, ha poi nuovamente ricordato quanto anche gli altri Stati Membri dell'organizzazione avessero il dovere di incoraggiare gli altri Paesi all'esercizio di tale dovere di protezione della popolazione (in questo caso la popolazione libica) e, nel caso in cui la condotta violativa dovesse persistere, si attiverebbe anche sugli Stati terzi il dovere di proteggere la popolazione vittima, pur sempre però attraverso strumenti pacifici e senza l'uso della forza contro il Governo. Nel caso in cui ci si trovi in situazioni di assoluta emergenza, il Capitolo settimo della Carta dell'ONU prevede che se il Governo non agisce adeguatamente per la protezione della propria popolazione e se gli strumenti pacifici degli Stati risultino essere inefficaci per tale scopo, sarà possibile richiedere l'attivazione di un'azione collettiva (anche violenta) decisa di volta in volta in base al caso di specie, e legittimata da un'approvazione del Consiglio di Sicurezza. Nell'approvazione delle risoluzioni appena

¹⁷⁶ A. J. VENEZIANI, *Teoria e prassi della responsabilità di proteggere tra potere d'imperio statale e tutela dei diritti umani*, in *Opinio Juris: Law and Politics Review*, 3 giugno 2018, disponibile presso <https://www.opiniojuris.it/teoria-prassi-della-responsabilita-proteggere-potere-dimperio-statale-tutela-dei-diritti-umani/>

citare, si ebbe un iniziale disappunto di Stati culturalmente distanti dalla maggior parte dei Paesi Occidentali, tra cui la Russia e la Cina, che però nel momento del voto decisero per l'astensione, permettendo comunque la loro adozione. Ciò sta a significare che, anche se ad un livello ancora estremamente minimo, tale principio sorto nell'ambito dei conflitti armati si sta facendo strada anche per quanto riguarda le imprese multinazionali e parte della dottrina ritiene che in un breve periodo potrà essere considerato come norma di diritto consuetudinario. Nel rapporto dedicato proprio alla responsabilità di proteggere, inoltre, la Commissione evidenzia come ogni Stato abbia il dovere di gestire i propri affari ed interessi in conformità con le norme internazionali, facendo rientrare nel termine "affari" anche tutte quelle attività svolte dalle imprese nazionali al di fuori dei propri confini. Il principio è doveroso che venga applicato non solo dagli Stati ma anche da ogni impresa che possa essere ritenuta pubblica e la cui attività possa essere ritenuta ascrivibile a un comportamento dello Stato in quanto costituisce uno strumento volto al miglioramento delle pratiche in essere in materia di imprese e diritti umani contribuendo a una globalizzazione socialmente sostenibile.¹⁷⁷ La necessità di formulare un principio di tale portata è storicamente iniziata dopo le

¹⁷⁷ C. GRILLO, "Imprese e diritti umani". *Evoluzione e disciplina dello "State Duty to Protect"*, in *Per i Diritti Umani*, 28 dicembre 2019, disponibile presso <https://www.peridirittiumani.com/2019/12/28/impres-e-diritti-umani-evoluzione-e-disciplina-dello-state-duty-to-protect/>

gravissime atrocità perpetrate in Kosovo¹⁷⁸, a Srebrenica¹⁷⁹ e nel Ruanda¹⁸⁰ nello scorso secolo, quando l'intera comunità internazionale ha ammesso fosse necessario uno strumento internazionale in grado di evitare che si ripetessero drammi di questo tipo. A seguito di tali evoluzioni, nel 2011 furono redatte le *UN Guidelines Principles on Business e Human Rights*, in cui vengono elencati i principi fondamentali riguardo i rapporti tra le imprese multinazionali e il rispetto dei diritti umani, sottolineando il dovere di queste ultime di provvedere, nella propria attività, alla tutela, preservazione e difesa dei diritti umani, tanto dei lavoratori che della popolazione civile del territorio dello Stato in cui operano: secondo il primo principio¹⁸¹ vi è il dovere antecedente degli Stati di assicurarsi che le proprie imprese multinazionali si dissocino dalla violazione delle norme internazionali.

¹⁷⁸ Il Kosovo fu oggetto di un conflitto armato dal 1996 al 1999, allora provincia autonoma della Serbia e compresa nella Jugoslavia. Già a partire dagli anni '80, l'etnia albanese inizia a rivendicare la propria autonomia ed indipendenza dal potere Kosovaro, creandosi conflitti semi-pacifici. Nel marzo del 1989 l'autonomia della provincia venne revocata dal Governo Serbo, e con essa vennero chiuse tutte le scuole autonome, revocato lo status della lingua albanese quale lingua ufficiale nonché tutti i dipendenti pubblici albanesi vennero sostituiti con lavoratori di origine serba. Dal 1990 al 1996 vi furono continue campagne di resistenza pacifiche fino a quando, il 22 aprile 1996, i separatisti albanesi iniziarono a compiere atti di terrorismo contro lo Stato e i suoi militari. Un'iniziale politica di dissuasione della NATO non portò gli effetti sperati, costringendo quest'ultima ad intervenire nel 1999 contro la Serbia, bombardando con uranio impoverito le basi militari serbe. La guerra finì ufficialmente il 10 giugno 1999: si contarono migliaia di morti (ancora oggi non si ha un numero preciso), 740.000 kosovari albanesi deportati forzatamente e più di 20.000 donne albanesi violentate dai militari serbi.

¹⁷⁹ Il massacro di Srebrenica è stato un genocidio di circa 8.000 bosniaci musulmani verificatosi nel luglio del 1995 nella città di Srebrenica (e nella vicina Zepa) in Bosnia- Erzegovina. L'autore del massacro fu l'esercito della Repubblica Serba di Bosnia ed Erzegovina in una zona che, durante la guerra in Bosnia ed Erzegovina, era stata dichiarata dall'ONU quale zona protetta e sottoposta alla tutela olandese con l'aiuto il contingente UNPROFOR. L'11 luglio 1995 (dopo ben due giorni di tentativi) l'esercito Bosniaco, entrato nella città di Srebrenica, iniziò a torturare tutti gli uomini dai 12 ai 77 anni per poi ucciderli e seppellirli in fosse comuni. Dal 2004 al 2017 il Tribunale penale internazionale per l'ex-Jugoslavia ha incriminato 21 persone per i delitti perpetrati in tale occasione. Inoltre la Corte Internazionale di giustizia nel 2007 ha poi stabilito che si trattasse di genocidio, stante lo specifico intento dell'esercito di distruggere un gruppo etnico. Infine, la Corte d'Appello dell'Aja ha ritenuto lo Stato Olandese responsabile per il 30% per i danni recati alle madri, figlie e vedove degli uomini uccisi, concordando loro un risarcimento.

¹⁸⁰ Dal 6 aprile al 15 luglio 1994 in Ruanda vennero massacrati in diverso modo un numero imprecisato di persone di etnia Tutsi (20% della popolazione del Ruanda) che varia da 500.000 (secondo le stime del *Human Right Watch*) ad addirittura un milione, ad opera della Guardia Presidenziale e dei gruppi paramilitari Interahamwe e Impuzamugambi. La motivazione che avrebbe scaturito la volontà del Governo di effettuare il massacro sarebbe la convinzione della maggioritaria etnia Hutu della responsabilità dell'etnia Tutsi riguardo l'uccisione dell'allora Presidente Habyarimana. Il genocidio terminò quando il Fronte Patriottico Ruandese riuscì a vincere le forze militari governative. Nel Novembre dello stesso anno venne poi istituito dal Consiglio di sicurezza delle Nazioni Unite il Tribunale (speciale) penale internazionale per il Ruanda (sciolto poi il 31.12.2015): con sede in Tanzania nella città di Arusha, il Tribunale era composto da 22 giudici di diversa nazionalità ed era diviso in una sezione investigativa ed una prosecutoria. In totale vennero condannati all'ergastolo, con l'accusa di genocidio, circa 20 esponenti politici e militari.

¹⁸¹ “Gli Stati devono proteggere contro l'abuso dei diritti umani nel loro territorio e / o giurisdizione da parte di terzi, comprese le imprese. Ciò richiede l'adozione di misure adeguate per prevenire, indagare, punire e porre rimedio a tali abusi attraverso politiche, leggi, regolamenti e decisioni efficaci”.

Si viene quindi a creare un obbligo in capo agli Stati di proteggere e la necessità di osservanza delle norme internazionale in capo alle imprese multinazionali. Nel caso in cui uno tra i due soggetti venga meno al proprio obbligo, dovrà essere l'altro ad intervenire ripristinando la situazione lesa e riducendo i danni. Dall'evoluzione giuridica in tale materia si può dedurre quindi che non sussista però una reale responsabilità diretta degli Stati per violazione di norme internazionali ad opera delle imprese multinazionali, ma solo una sorta di responsabilità definibile come "indiretta", che si attiverrebbe nel caso in cui lo Stato non abbia predisposto in un momento antecedente, le misure idonee affinché l'impresa non violasse le norme e, successivamente, non avesse ulteriormente sanzionato quest'ultima per le violazioni attraverso i propri organi giudiziari nazionali.¹⁸² Conseguentemente gli Stati hanno in realtà un certo margine di discrezionalità nell'esercizio di tale dovere, potendo utilizzare gli strumenti che ritengono essere più idonei al caso specifico. Ai sensi del secondo principio¹⁸³, invece, gli Stati, pur non essendoci una norma nell'ordinamento internazionale che obblighi o vieti questi ad adottare una regolamentazione nei riguardi di attività delle proprie imprese che si svolgono al di fuori della proprio territorio, hanno la possibilità di creare delle norme di portata extraterritoriale. Bisogna evidenziare come, sia nei principi appena citati che in numerosi altri atti giuridici, è spesso preferito l'utilizzo del termine "giurisdizione" piuttosto che di "territorio": tale scelta non è casuale, ma mira proprio ad un'estensione dell'ambito di applicazione delle norme e degli obblighi. E' noto infatti che il concetto di giurisdizione¹⁸⁴ si ritiene essere molto più ampio rispetto a quello di territorio, poiché si fanno rientrare in tale concetto ogni atto, cosa o persona che si trovi sotto l'autorità di uno Stato, anche se al di fuori del

¹⁸² Tale principio è stato enunciato per la prima volta, riguardo la tutela dei diritti umani, durante il caso *Velásquez Rodríguez v. Honduras* (del 22 novembre 1969) da parte della Corte Interamericana sui diritti umani. Basandosi sull'articolo 1 della Convenzione Americana sui diritti dell'uomo, la Corte nella sentenza ha affermato che "*a State violates human rights when the State allows private persons or groups to act freely and with impunity to the detriment of the rights recognised by the Convention*" e inoltre che "*An illegal act which [...] is initially not directly imputable to a State [...] can lead to international responsibility of the State, not because of the act itself, but because of the lack of due diligence to prevent the violation or to respond to it*".

¹⁸³ "Gli Stati dovrebbero stabilire chiaramente l'aspettativa che tutte le imprese domiciliate nel loro territorio e / o giurisdizione rispettino i diritti umani durante le loro operazioni"

¹⁸⁴ La giurisdizione è la facoltà di uno Stato (o anche di un organo comunitario o internazionale, come la Corte di Giustizia internazionale) di applicare le leggi attraverso la diretta attuazione delle stesse norme. Cfr. Enciclopedia Treccani

territorio nazionale. Lo Stato, quindi, sarà riconosciuto responsabile per la violazione di una norma internazionale anche se il “bene” oggetto di protezione e tutela si trovi nel territorio di un altro Stato, purché si tratti di una materia che rimane sotto la propria autorità. Il Comitato dei Diritti Dell’uomo, infatti, nel *General Comment 31*, specifica che lo Stato sarà responsabile per tutte quelle violazioni di norme internazionali a tutela dei diritti umani ad opera delle imprese multinazionali nei confronti di altri privati, essendo considerata quest’ultima al di sotto della sua giurisdizione, a prescindere dal fatto che l’impresa si trovi in un territorio terzo.

Il Comitato dispone infatti al paragrafo 10 del *General Comment* che “*States Parties are required by article 2, paragraph 1, to respect and to ensure the Covenant rights to all persons who may be within their territory and to all persons subject to their jurisdiction. This means that a State party must respect and ensure the rights laid down in the Covenant to anyone within the power or effective control of that State Party, even if not situated within the territory of the State Party*”¹⁸⁵. La disposizione è chiara nel disciplinare il fatto che non sia da valutare la nazionalità della vittima o l’area geografica in cui l’azione lesiva si svolge, ma è sufficiente accertare la giurisdizione sotto cui si trova il soggetto responsabile della violazione. In generale gli Stati hanno l’obbligo di emettere le proprie decisioni operative bilanciando in ogni circostanza le necessità, da un lato, di permettere alle proprie imprese di effettuare degli investimenti esteri e, dall’altro, l’incontrovertibile dovere di queste ultime di adeguarsi alla normativa internazionale. Ciò che più volte le maggiori organizzazioni internazionali hanno proposto, è stato di creare delle politiche interne volte a far sì che le multinazionali operino nel rispetto degli obblighi internazionali in tema di diritti umani. Ma, allo stesso tempo, la dottrina maggioritaria ritiene che ad oggi non vi sia ancora un obbligo internazionalmente vincolante gravante sugli Stati di controllare l’attività delle imprese multinazionali a livello extraterritoriale per evitare che queste pongano in essere violazioni di norme internazionali. Quando si parla di violazione di norme internazionali, non si fa riferimento a norme specifiche di un determinato settore del

¹⁸⁵ L’intero testo è consultabile sul sito web <https://www.refworld.org/docid/478b26ae2.html>

diritto internazionale, ma si prende in considerazione l'intera compagine normativa dell'ordinamento internazionale.

Invero, è bene analizzare come la maggior parte dei pareri e delle dichiarazioni degli organi internazionali facciano spesso riferimento, in particolare, ai diritti sociali, economici e culturali. La maggior parte delle violazioni poste in essere dalle imprese multinazionali all'estero hanno infatti spesso per oggetto tali categorie di diritti, pur non essendo gli unici ad essere violati. In tali ambiti, il controllo dello Stato non si concretizza solamente in un'ingerenza attiva nella gestione dell'impresa ma, come già analizzato in precedenza, il controllo può esplicarsi anche attraverso delle condotte proprie dello Stato le quali influenzino le imprese a tal punto da permettere loro di agire in modo illecito. Anche in tal caso, quindi, lo Stato avrà una responsabilità, poiché si giudica la sua azione come un antecedente all'azione criminosa successiva dell'impresa. Un esempio pratico di tale ipotesi potrebbe essere la situazione in cui uno Stato diminuisca i livelli di protezione e tutela di un determinato diritto, dando adito alle imprese nazionali all'estero di poter a loro volta assumere dei comportamenti meno garantisti e più blandi. Tale circostanza è stata più volte esaminata dal *Comitato dei diritti economici, sociali e politici*, come ad esempio nel *General Comment 14* in cui il Comitato al paragrafo 39, riferendosi al diritto alla salute, ha dichiarato che: “*Gli Stati parti devono rispettare il godimento del diritto alla salute in altri paesi e impedire a terzi di violare il diritto in altri paesi, se sono in grado di influenzare questi terzi mediante mezzi legali o politici, in conformità con la Carta delle Nazioni Unite e il diritto internazionale applicabile*”.¹⁸⁶ Da tale affermazione si desume quindi come gli Stati debbano permettere che tutti i diritti garantiti dal diritto internazionale siano rispettati, evitando che terzi privati, tra cui le multinazionali, sotto la propria giurisdizione, ne impediscano una completa fruizione. In via interpretativa si potrebbe analogicamente affermare che, data la struttura complessa delle imprese multinazionali già nota al lettore, lo Stato non è tenuto ad ammonire in modo diretto la succursale che ponga in essere violazioni, ma possa ancor prima regolare la condotta dell'impresa madre che abbia sede sul proprio territorio, in nome del fatto che il controllo primario e

¹⁸⁶ L'intero documento è disponibile su <https://www.refworld.org/pdfid/4538838d0.pdf>

le linee guida di direzione dell'impresa si presume provengano proprio da quest'ultima. Il "duty to protect", quindi, si attiverebbe già nell'obbligo dello Stato di rendere noto all'impresa *headquarter* delle violazioni poste in essere da una propria succursale.

La casistica giurisprudenziale ad oggi permette di riconoscere quanto le imprese multinazionali siano a volte (forse spesso) riuscite a sottrarsi alle conseguenze dovute dalle proprie violazioni, argomentando, a propria difesa, che la responsabilità di guidare la loro attività fosse unicamente dello Stato, e quindi debba essere punito quest'ultimo per le condotte lesive poste in essere dalle stesse. La Commissione Africana¹⁸⁷, ad esempio, ha in più riprese definito tale principio affermando che "*Even where it cannot be proved that violations were committed by government agents, the government had a responsibility to secure the safety and the liberty of its citizens, and to conduct investigations into murders*". Come spiegato da Pisillo Mazzeschi nella sua opera "Due diligence e responsabilità internazionale degli Stati", il dovere di proteggere, che costituisce ad oggi una norma consuetudinaria, impone agli Stati di creare un certo apparato normativo e giudiziario in grado di reprimere le violazioni commesse dai soggetti al di sotto della propria giurisdizione: di conseguenza gli Stati devono porre in essere un comportamento attivo e l'eventuale violazione di una norma internazionale da parte di un'impresa costituirà, quindi, responsabilità dello Stato a causa dell'omissione di prevenzione e repressione delle suddette violazioni. Poiché non si può allo stato odierno del diritto internazionale, affermare che vi sia una responsabilità diretta delle imprese multinazionali nel caso di commissione di un illecito partendo dal fatto che queste non sono ancora riconosciute formalmente come soggetti di diritto internazionale, come già affermato nel capitolo 1, molto spesso gli Stati si ritrovano ad essere gli unici ad essere condannati per tali violazioni. Ciò che la dottrina ritiene essere necessario, infatti, è la predisposizione di norme che non permettano alle imprese di

¹⁸⁷ La Commissione Africana sui diritti dell'uomo e dei popoli è l'organo posto a salvaguardia dei diritti umani istituita nel 1989 dalla Carta africana dei diritti umani e dei popoli. La Commissione è costituita da 11 membri per un mandato di sei anni e sono eletti dall'assemblea dell'UA con scrutinio segreto. ai sensi dell'art. 45 della Carta le funzioni principali della Commissione sono: promuovere i diritti umani e dei popoli; proteggere i diritti umani e dei popoli; interpretare la Carta. La Commissione infine, che si riunisce in via ordinaria due volte l'anno, può eccezionalmente riunirsi in sessioni straordinarie ogni qualvolta sia necessario un suo intervento.

sottrarsi dalle proprie responsabilità a discapito degli Stati e delle vittime, anche se tale obiettivo parrebbe allo Stato attuale essere ancora lontano.

3. *La giurisprudenza europea*

Nelle ultime tre decadi si è alimentato un certo interesse da parte della comunità internazionale riguardo la tutela dei danni sociali, economici ed ambientali causati dalle operazioni transnazionali delle imprese multinazionali. Diverse tra le imprese più potenti¹⁸⁸ sono state oggetto di attenzione delle Organizzazioni Internazionali più influenti, le quali hanno più volte denunciato le imprese per varie forme di violazioni di diritti socio-economici. Le vittime si sono trovate spesso a dover fronteggiare, da un lato, un apparato giurisdizionale dello Stato in cui è costituita la società, inadeguato a trovare rimedi legali per questo tipo di abusi e, dall'altro lato, la mancanza di sufficienti strumenti internazionali vincolanti riguardanti la responsabilità delle imprese.¹⁸⁹ A causa dell'aumentare dei casi in cui le vittime chiedessero un indennizzo a titolo di risarcimento di fronte alle corti dello Stato nazionale dell'impresa responsabile, diverse giurisdizioni di Paesi occidentali hanno iniziato a prevedere delle norme specifiche per la responsabilità civile (comunemente riconosciuta in inglese con la locuzione *Tort Liability Claims*) per danni causati dalle proprie imprese fuori dal proprio territorio, in modo tale che vi fosse almeno uno strumento a cui potessero appellarsi le vittime, ma testimoniando al contempo una profonda lacuna nell'ordinamento internazionale nel coordinare uniformemente l'attività delle imprese multinazionali. Il concetto di *Tort Liability Claims* è sorto alla fine dello scorso secolo ed è stato accolto tanto dagli ordinamenti di *civil law* che di *common law*, anche se in questi ultimi vi è stato un approccio più favorevole al suo riconoscimento. A livello europeo il Regno Unito sembra essere lo Stato che per la maggiore ha stravolto tale ambito, avendo ricevuto

¹⁸⁸ Per una conoscenza più dettagliata delle 10 imprese "criminali" al mondo, è possibile consultare una lista disponibile al sito web <<https://globalexchange.org/campaigns/corporatecriminals2017/>>

¹⁸⁹ J. ZERK, *Multinationals and Corporate Social Responsibility: Limitations and Opportunities in International Law*, Cambridge, 2006, pp. 76-103.

svariate richieste risarcitorie: nei panni di *Home State* dell'impresa a cui si fa risalire la commissione di una violazione di una norma internazionale, è stato convenuto in giudizio innanzi ai tribunali nazionali inglesi da numerosi individui i quali ritengono che i propri diritti sono stati violati da una multinazionale inglese. La mossa attuata dalle vittime consiste, quindi, nel appellarsi alla responsabilità per negligenza della impresa madre nei confronti della sussidiaria, addirittura in alcuni casi senza menzionare nemmeno quest'ultima. Al riguardo, ad esempio, vi è il caso *Connelly v RTZ Corp plc*¹⁹⁰, in cui il Signor Connelly, minatore di uranio in Namibia alle dipendenze della *Rossing Uranium Ltd*, ha chiamato in causa direttamente l'impresa madre (ovvero la *RTZ Corporation plc*), adducendo inoltre una violazione del *duty of care* nell'assicurare la giusta sicurezza e sanità nell'ambiente di lavoro. La parte istante sviluppò un carcinoma alla laringe a causa dell'esposizione alla polvere di uranio e incolpò l'impresa madre per non aver adottato idonee misure di sicurezza della sua sussidiaria al fine di tutelare la salute dei dipendenti, e quindi non aver agito con la dovuta diligenza. A sua volta l'impresa madre sostenne che la causa dovesse essere promossa solamente nei confronti della sussidiaria, e quindi di fronte ad un tribunale Namibiano. La *House of Lord* inglese si pronunciò dando ragione all'istante, argomentando che, essendo un caso costoso e complicato, il foro Namibiano non sarebbe stato in grado di affrontare la disputa. In tale occasione, infatti, Lord Hoffman affermò che: *'If the presence of the defendants, as parent company and local subsidiary of a multinational, can enable them to be sued here, any multinational with its parent company in England will be liable to be sued here in respect of its activities anywhere in the world.'* Stante quanto appena enunciato, nella giurisprudenza inglese si sono susseguite una serie di teorie riguardanti la responsabilità delle imprese multinazionali. In questi casi in particolare è esaminata innanzitutto l'ipotesi che riguarda il tentativo di riconoscere all'impresa madre una responsabilità primaria e diretta per aver agito con negligenza nel controllo delle proprie sussidiarie, essendo queste delle proprie agenti. In via secondaria, riconoscerle una responsabilità eventuale che consisterebbe nell'aver aiutato o non aver evitato la commissione dei reati. Tale *modus operandi* dei giudici

¹⁹⁰ *Connelly v. RTZ Corporation Plc and Others* [1997] UKHL 30 (24th July, 1997)

inglesi è riscontrabile anche nel caso *Guerrero vs Monterrico Metals plc*¹⁹¹, in cui i ricorrenti, soggetti a torture, trattamenti inumani e degradanti e prigionia da parte di una società Peruviana, instaurarono il procedimento davanti alla *High Court of Justice* dello Stato nazionale dell'impresa madre, il Regno Unito, sostenendo che avesse negligenzemente omesso di garantire una gestione adeguata dei rischi presso le strutture della controllata. Le circostanze fattuali, quindi, cambiano di caso in caso, ma le motivazioni che vengono addotte dalle vittime è sempre l'asserita responsabilità della società madre per aver violato il *duty of care*. L'esistenza di tale dovere per la legge inglese è determinata secondo un test a tre stadi, stabilito nel caso *Caparo Industries plc v Dickman*¹⁹²: a) prevedibilità del danno; (b) un grado sufficiente di prossimità nel rapporto tra le parti; e (c) deve essere equo, giusto e ragionevole imporre responsabilità.¹⁹³ I primi due elementi vengono interpretati dalle vittime analizzando l'intensità di rapporto tra la l'impresa madre e le società figlie, ad esempio dimostrando che vi fosse un "*effective control*". Ad oggi a livello globale, però, non vi sono considerazioni giudiziali sulle regole sostanziali della responsabilità della società madre nella fase di merito del procedimento, anche a causa del fatto che moltissime delle richieste di risarcimento per responsabilità civile è fallita per motivi procedurali o è stata rimessa allo Stato di appartenenza della sussidiaria. Nelle corti Inglesi vige invece il principio, come visto, secondo cui ad una società con sede in Inghilterra può essere riconosciuta, in determinate circostanze, il dovere di assumere una certa diligenza nel controllo delle attività svolte dalle proprie sussidiarie e dai propri dipendenti. L'applicazione di tale dottrina è stata nuovamente resa nota dalla Corte d'Appello Inglese nel caso ¹⁹⁴, la quale ha aggiunto una nota innovativa: ha infatti stabilito che la società madre è identificabile come responsabile per le violazioni commesse dalle proprie sussidiarie anche in assenza di un controllo effettivo sulle loro operazioni. Tali disposizioni sono, però, in contrasto con la dottrina secondo cui l'impresa madre e le

¹⁹¹ *Guerrero & Ors v Monterrico Metals Plc & Anor (Rev 1) [2009] EWHC 2475 (QB) (16 October 2009)*

¹⁹² *Caparo Industries PLC v Dickman [1990] UKHL 2*

¹⁹³ E. ARISTOVA., *Tort Litigation against Transnational Corporations in the English Courts: the Challenge of Jurisdiction*, in *Utrecht Law Review*, 2018, p. 7

¹⁹⁴ *Chandler v Cape plc [2012] EWCA Civ 525*

imprese figlie hanno una personalità giuridica separata che quindi non renderebbe così automatica la responsabilità dell'impresa madre. Ad onore del vero però, le corti inglesi non riconoscono automaticamente tale responsabilità, ma indagano se vi siano le circostanze per poterla riconoscere e, nel caso, se le dovute misure siano state apportate: una volta riconosciuto il dovere di controllare l'attività della sussidiaria chiamata in causa, si può ipotizzare una responsabilità della società madre. Asserire un'automatica responsabilità di quest'ultima consente però agli istanti di dover entrare nel merito del c.d. *corporate veil*, il che implica un carico probatorio meno difficoltoso. Nel contempo, però, tale condotta è in contrasto con il diritto societario inglese tradizionale, il quale prevede che ogni entità legale debba essere vista e giudicata come soggetto a se stante e non come membro di un gruppo. Da ciò sorge il problema di trovare un fattore di collegamento, che nel diritto internazionale privato è chiamato come *connecting factor*, in grado di giustificare l'azionabilità del procedimento di fronte alle corti Inglesi: il fattore da ricercare è la connessione tra i pretendenti e il territorio dell'*home state* della società madre. Il *Tort Liability Claims* ritrova tale connessione non solamente nel fatto che lo Stato inglese sia il Paese in cui ha domicilio la società madre, ma partendo dal presupposto che quest'ultima avrebbe dovuto controllare l'operato delle proprie sussidiarie, si ritiene che il reato si sia compiuto non già nell'azione materiale, ma bensì nel momento del mancato controllo preventivo, e quindi nella violazione del *duty of care*. Ciò giustificherebbe la possibilità di adire una Corte Inglese per la commissione di violazione transfrontaliera da parte di multinazionali. Gli Stati in cui è concretamente avvenuta la violazione potrebbero vedere eventuali decisioni provenienti dall'estero come un intervento nella propria sfera giurisdizionale: di conseguenza è necessario sottolineare, come ha più volte tenuto a fare il giudice britannico, che l'oggetto delle controversie a questo presentate hanno ad oggetto solamente gli atti e le omissioni della società madre ma con delle implicazioni extraterritoriali, non sempre efficaci, venendo anche definite le misure adottate come '*domestic measures with extraterritorial implications*'.¹⁹⁵ Uno dei casi più ricordati nella giurisprudenza Inglese riguardo la

¹⁹⁵ J. ZERK, '*Extraterritorial Jurisdiction: Lessons for the Business and Human Rights Sphere from Six Regulatory Areas*', Harvard, 2010, Working paper n.59

violazione di norme internazionale da parte di una multinazionale è *Lungowe vs Vedanta*: circa 2000 abitanti dello Zambia, di fronte alle corti inglesi, denunciavano di aver ricevuto violenze fisiche, danni ai propri possedimenti terrieri e perdite economiche a causa della condotta della *Konkola Copper Mines*, sussidiaria dell'inglese *Vedanta*. Anche in tal caso, gli attori denunciavano la mancata e adeguata attenzione dell'impresa madre nelle operazioni della figlia, dovendosi assicurare che quest'ultima rispettasse tutte le norme internazionali a protezione dell'ambiente e dei diritti del popolo locale, e evidenziando inoltre un altissimo livello di controllo operativo di una sull'altra.

3.1 La giurisprudenza statunitense

Per quanto riguarda l'esperienza giurisprudenziale statunitense, vi è da evidenziare che questo Paese è lo Stato al mondo in cui sono state promosse il più alto numero di cause per violazione di norme internazionali ad opera delle imprese multinazionali: la base giuridica che viene invocata dagli attori per giustificare l'azione legale di fronte ai tribunali statunitensi è uno statuto federale promulgato durante il primo Congresso degli Stati Uniti nel 1789 e denominato *Alien Tort Claims Act*, che è il fondamento giuridico statunitense su cui si basa la responsabilità civile delle imprese (e dei cittadini) americane per violazione di norme internazionali. Tale atto fu disposto per permettere a cittadini stranieri di trovare adeguata tutela dagli attacchi di pirateria subiti, rivolgendosi ai tribunali federali americani con la possibilità di denunciare la violazione di ogni trattato in cui gli Stati Uniti, all'epoca nazione nascente, facevano parte nonché tutte le norme di diritto internazionale riconosciute. Questa normativa cadde nel dimenticatoio per circa due secoli, venendo infine rievocata nuovamente solo lo scorso secolo proprio per richiedere i risarcimenti dei danni per le violazioni delle imprese multinazionali. Le Corti distrettuali americane hanno ricevuto casi di una certa rilevanza internazionale, avendo come soggetti incolpati grandi multinazionali come la Coca Cola e la Shell. I giuristi americani hanno dovuto così prendere di nuovo in considerazione una fonte normativa ormai inutilizzata, e interpretarla secondo le necessità e la realtà storica della

fine del Novecento. Riguardo le violazioni che possono essere fatte valere in base allo Statuto, la giurisprudenza Americana ha fornito un'interpretazione estensiva ed evolutiva rispetto a quella pensata due secoli prima: tra le sentenze più importanti vi è quella del caso *Filartiga vs Pena-Irala* del 1980, in cui la Corte d'Appello del Secondo Circuito dell'*Estearn Disctrict* di NewYork, ha stabilito che il diritto internazionale è in continua evoluzione e quindi debba essere interpretato di volta in volta anche tenendo in considerazione la giurisprudenza e i nuovi usi internazionali, e quindi lo Statuto fosse applicabile alla violazione delle norme internazionali esistenti fino a quel momento e non solo a quelle in vigore nel momento dell'emanazione dell'atto. Le corti Americane hanno quindi integrato la lettura dello Statuto con le varie dichiarazioni, accordi e risoluzioni susseguitesi fino a tali pronunce. Riguardo invece i soggetti che possono essere convenuti in giudizio, dopo una lunga evoluzione giurisprudenziale, si è arrivati anche ad una soluzione per le multinazionali: queste possono essere convenute al pari di ogni altro soggetto privato, nel caso in cui abbiano violato norme di diritto internazionale a tutela dei pretendenti, purché vi sia in ogni caso un collegamento con lo Stato Americano, ampliando così anche l'applicabilità a soggetti diversi da quelli originariamente previsti. Le imprese multinazionali americane, di conseguenza, possono essere chiamate in giudizio di fronte alle Corti Statunitensi, in base a tale Statuto, per le violazioni commesse anche in territori terzi e a prescindere dalla nazionalità della vittima. Inoltre, non è necessario che l'impresa madre sia domiciliata nel territorio americano, ma è sufficiente che vi sia la presenza anche solamente di un Ufficio di Rappresentanza. A prova di tale linea di pensiero vi è il caso *Wiwa v. Royal Dutch Shell*: quest'ultima, multinazionale con nazionalità tedesca, era stata convenuta in giudizio con l'accusa di aver violato ripetutamente norme a tutela di diritti umani durante la sua attività petrolifera nel territorio Nigeriano. L'impresa si era difesa adducendo che il *forum* statunitense non fosse competente a decidere il caso in quanto la società stessa non aveva la propria impresa madre in tale Paese. La Corte adita, per quanto abbia dichiarato il procedimento inammissibile, ha contestualmente affermato che la Corte Statunitense sarebbe potuta essere competente a dirimere la controversie per il sol fatto che l'impresa avesse un ufficio di rappresentanza con sede nello Stato di New York. Ciò

è dato dal fatto che la normativa statunitense si pone nel mezzo delle tradizionali linee di pensiero attuali: l'ordinamento americano, infatti, ritiene che non tutte le attività poste in essere dalle sussidiarie comportino automaticamente una responsabilità della società madre, ma nel contempo non nega neppure, pur essendo entità giuridicamente separate, debbano essere viste come entità appartenenti ad un gruppo unitario. Negare quest'ultima asserzione, infatti, significherebbe che la impresa *headquarters* sarebbe sempre in ogni caso priva di responsabilità per le violazioni delle sussidiarie, e tale situazione potrebbe comportare una violazione dell'art 8 della Dichiarazione Universale dei Diritti dell'Uomo secondo cui *“Ogni individuo ha diritto ad un'effettiva possibilità di ricorso a competenti tribunali contro atti che violino i diritti fondamentali a lui riconosciuti dalla costituzione o dalla legge”*. Da ciò si deduce quindi che ogni soggetto ha un diritto internazionalmente riconosciuto (e a livello europeo anche secondo la Carta dei diritti fondamentali dell'Unione Europea) di instaurare un procedimento civile per richiedere il risarcimento per danni subiti dalla condotta di imprese multinazionali. La problematica più volte sorta riguarda l'esperibilità dei soli procedimenti civili: la maggior parte degli ordinamenti nazionali, infatti, non prevedono l'esistenza di reati per condotte di persone giuridiche, e quindi l'inesistenza di una violazione di norme penali o quantomeno amministrative. L'unica via percorribile ad oggi, salvo rari casi in paesi Europei come la Francia, la Finlandia o la Slovenia, sembrerebbe essere quella processualcivilistica. La giurisprudenza statunitense, poi, ritiene che il comportamento delle imprese multinazionali possa essere giudicato dalle corti americane anche quando l'azione lesiva sia frutto di un'azione congiunta tra l'impresa stessa (quale privato) e un governo, riconoscendo quindi un certo collegamento relazione tra i due soggetti. Tutte queste dinamiche che si sono susseguite nel tempo e l'evoluzione giuridica apportata dagli Stati Uniti, hanno reso necessario, negli ultimi anni, una modifica della legislazione in materia di responsabilità delle imprese multinazionali. Nel 2016, perciò, l'allora Presidente degli USA Barack Obama, ha proposto l'adozione del *National Action Plan on Responsible Business Conduct*¹⁹⁶, adottato dal Governo nel dicembre

¹⁹⁶ *Responsible Business Conduct. First National Action Plan for the United States of America*, 2016, <https://www.state.gov/documents/organization/265918.pdf>

dello stesso anno, con l'obiettivo di delineare i comportamenti base che ogni impresa statunitense operante all'estero, avrebbe dovuto seguire per non incappare in condotte delittuose. Tale Piano di Azione prende in considerazione diverse aree del diritto internazionale, dai diritti umani, alle norme a tutela dell'ambiente, fino ai diritti dei lavoratori e la concorrenza.¹⁹⁷

¹⁹⁷ Nella parte “*Outcome 3.1: U.S. Government Reports*”, in particolare nella sezione “*Ongoing Commitments and Initiatives*”, vengono elencate le iniziative che lo Stato (inteso come Governo o attraverso lo United States Department of Labor o la Commissione Statunitense per i titoli e gli scambi a seconda dell'ambito) deve porre in essere per disciplinare il comportamento delle proprie imprese situate all'estero, in materia di *Child Labor and Forced Labor, Human Rights, Trafficking in Persons (TIP), Investment Climate Statements, Country Commercial Guides e Anti-Corruption Publications*.

CAPITOLO III

La responsabilità sociale e l'idea di impresa etica

SOMMARIO: 1. La responsabilità sociale d'impresa - 2. Le iniziative delle Nazioni Unite: il Gruppo di Persone Eminentissime - 2.1 Il Global Compact - 3. Le Linee Guida OCSE - 3.1. Le varie modifiche al testo originario: la Revision 2000 - 3.2. La modifica del 2011 - 4. I Codici di Condotta 5. La risposta delle imprese multinazionale all'emergenza pandemica globale del Covid-19 nel 2020

1. La responsabilità sociale d'impresa

Nel corso dell'ultimo secolo è andato via via affermandosi il concetto di Responsabilità sociale d'impresa (RSI) o anche detta *Corporate Social Responsibility (CSR)*¹⁹⁸, materia oggetto di dibattiti controversi che si configura come una risposta alle sempre maggiori necessità di tutela economica, sociale e ambientale richieste dalla compagine internazionale alle imprese multinazionali nell'espletamento della loro attività, creando quindi una relazione tra le imprese e, appunto, la società stessa. L'essenza di tale responsabilità, di creazione economica e non giuridica, richiede che le TNCs, nel porre in essere le loro consuete operazioni commerciali, prendano in considerazione anche il contesto sociale e ambientale in cui sono dislocate, le conseguenze del loro agire e le risorse a loro disposizione¹⁹⁹. Nell'abbracciare il concetto di RSI si parte dal presupposto che divenire "società etica", e cioè interessarsi ad aspetti non tradizionalmente propri dell'attività di impresa, è una condizione per permettere all'impresa stessa di continuare ad operare a lungo termine in ambito internazionale. Il

¹⁹⁸ Cfr. M.R. MAURO, *Diritto Internazionale dell'economia. Teoria e prassi delle relazioni economiche internazionali*, Napoli, 2019, p.105-108

¹⁹⁹ M. DI MAURO, *Organizzazioni e differenze, Pratiche strumenti e percorsi formativi*, Milano, 2010, p.193

concetto, sorto in particolare negli Stati industrializzati (dove hanno la sede principale la maggior parte delle imprese multinazionali), si configura come strumento alla necessità di dare una risposta alle sempre maggiori pressioni sociali ed ambientali adottando delle misure eticamente responsabili. E' inoltre un tema molto ampio che prende in considerazione varie dimensioni, come quella ambientale e sociale: le imprese possono far propria tale responsabilità attraverso l'adozione di strumenti generici o, come più frequentemente accade, predisponendo autonomamente strumenti *ad hoc* che meglio si adattano alle caratteristiche dell'impresa stessa.²⁰⁰ Nel creare tali strumenti le TNCs sono quindi chiamate a trovare il punto di incontro tra gli interessi propri dell'impresa e gli interessi di coloro sui quali l'attività d'impresa esplica i propri effetti. Con la RSI si esige, cioè, che le imprese multinazionali, nel momento in cui pianificano il loro piano produttivo e in generale la propria strategia economica, prendano in considerazione anche la volontà di contribuire a un mantenimento e, se possibile, ad un miglioramento del benessere collettivo generale, intendendosi per tale la condizione dei lavoratori, la tutela dell'ambiente del territorio in cui sono dislocate e il rispetto dei diritti umani.

Tale nuova tendenza si discosta fortemente dalla tradizionale visione di impresa, basata unicamente sull'accrescimento dei profitti. Nella nuova concezione di impresa multinazionale, dunque, lo scopo imprenditoriale basato sul profitto, viene perseguito compatibilmente con il rispetto dei lavoratori, dei diritti umani e dell'ambiente.

L'impresa multinazionale, quindi, si assume la responsabilità di agire in modo *etico*, e cioè ponendo in essere tutte quelle misure idonee a rispettare le norme internazionali poste a garanzia della tutela dei diritti umani, dei diritti dei lavoratori e della tutela dell'ambiente, sorgendo da qui il concetto di *impresa sociale* (o *impresa etica*). Tale definizione mira a evidenziare l'ulteriore obiettivo che si va ad aggiungere alla attività imprenditoriale: annoverare nel proprio programma anche aspetti di tipo sociale, basandosi sull'etica condivisa dagli operatori economici internazionali e imposta dalla natura intrinseca delle norme internazionali. Essendo materia di recente costituzione, non è possibile individuare una definizione univoca circa la natura di tale concetto,

²⁰⁰ B. BURCHI, *Gli effetti della responsabilità sociale sull'economicità d'impresa (business case): un'analisi quantitativa applicata all'industria chimica internazionale*, Morrisville, 2013, p.73

come infatti affermato da Suder il quale sostiene che “*From the theoretical perspective, the major difficulty resides in the fact that there is no clear consensus on the definition of corporate social performance nor on the role that business organizations should play in exerting positive social change.*”²⁰¹. Da tali parole si deduce come il problema sorga nell’accettazione di una definizione condivisibile di “attenzione verso il sociale”, nonché su come si possano giudicare le *performance* delle imprese secondo le misure adottate. Originariamente non vi era un insieme di norme che specificamente indicasse quali fossero le modalità di attuazione e gli aspetti da dover tutelare: le imprese, quindi, dovettero adeguarsi al sentito comune della collettività. Essendo però stato un dibattito di

Figura 1: Gli obiettivi della RSI²⁰²



particolare risonanza sia in dottrina che in letteratura, diversi organi internazionali (come le Nazioni Unite o l’Unione europea) iniziarono ad occuparsi del tema proponendo diverse interpretazioni confluite nel tempo in una disciplina autonoma.

Pur dovendo affermare che il tema si sia radicato tra gli studiosi del vecchio continente in un periodo nettamente successivo rispetto ai Paesi oltreoceano, la Commissione

²⁰¹ G.G.S. SUDER, *International Business under Adversity. A Role in corporate responsibility, conflict prevention and peace*, Cheltenham, 2008, p.105

²⁰² A. CASADEI, *Una definizione di responsabilità sociale d’impresa in Bilanciarsi valore sostenibile*, 10 settembre 2019, disponibile su <https://www.bilanciarsti.it/per-argomento/una-definizione-di-responsabilita-sociale-dimpresa/>

Europea, ad esempio, ha definito la RSI “come l’integrazione volontaria delle preoccupazioni sociali ed ecologiche delle imprese nelle loro operazioni commerciali e nei loro rapporti con le parti interessate”²⁰³. La Commissione continua affermando che tale responsabilità si concretizza non solamente garantendo il rispetto degli obblighi giuridici interni ed internazionali, ma investendo “di più nel capitale umano, nell’ambiente e nei rapporti con le altre parti interessate”, soddisfacendo le aspettative dei *multi-stakeholder*²⁰⁴ interni ed esterni. La dimensione interna si riferisce ad una gestione etica delle risorse umane dell’impresa nonché in una trasformazione delle politiche aziendali confacenti con il rispetto dell’ambiente; riguardo la dimensione esterna, invece, si intende il dovere delle imprese di rispettare i diritti di cui sono titolari le comunità dei territori in cui sono stanziate. La RSI si concretizza, cioè, in un allargamento della tradizionale responsabilità delle IM, dovendo rispondere delle proprie azioni anche nei riguardi di soggetti che interagiscono direttamente o indirettamente con l’attività d’impresa²⁰⁵, richiedendo una politica aziendale che si adegui allo sviluppo sociale, e infatti “ (...) le società private non dovrebbero più basare le loro azioni solo sui bisogni dei loro azionisti, ma piuttosto avere degli obblighi nei confronti della società in cui l’impresa opera”²⁰⁶. Secondo una dottrina minoritaria²⁰⁷ degli anni ’70, era andata affermandosi la locuzione *public responsibility* al posto di *social*: tale scelta era giustificata da una maggiore ampiezza del significato di “pubblico” piuttosto che di “sociale”, che si riteneva essere un termine onnicomprensivo anche delle istituzioni pubbliche statali. Per quanto la risonanza della RSI sia sorta in particolare negli ultimi tre decenni a seguito di alcuni scandali di cui

²⁰³ COMMISSIONE EUROPEA, “Libro verde – Promuovere un quadro europeo per la responsabilità sociale delle imprese”, COM 2001/398, 18.07.2001, paragrafo 2, nota 20

²⁰⁴ Sul tema si è espressa in particolare la Commissione Europea nel *Forum Multistakeholder on Corporate Social Responsibility* tenutosi a Bruxelles il 3 e 4 febbraio 2015. L’evento venne organizzato in sessioni plenarie e sessioni parallele: nelle prime venivano trattati temi di carattere generale, mentre nelle seconde si approfondivano i temi nello specifico. L’innovazione di tale forum, così come si concluse, fu quello di ritenere che la RSI dovesse essere parte integrante e necessaria del DNA di ogni impresa, soprattutto le IM.

²⁰⁵ H. ALFORD, G. RUSCONI, E. MONTI, *Responsabilità sociale d’impresa e dottrina sociale della chiesa cattolica*, Milano, 2010, p. 15 ss

²⁰⁶ E. MORGERA, *Corporate Accountability in International Environmental Law*, Oxford, 2009, p.11

²⁰⁷ I precursori che introdussero tale nuova nomenclatura, presto però abbandonata poiché poco condivisa, furono in particolare Lee E. Preston e James E. Post, i quali nella loro opera *Private Management and Public Policy* (1975) spiegarono le motivazioni della appropriatezza della loro proposta lessicale.

sono state oggetto delle multinazionali statunitensi²⁰⁸, non mancano manifestazioni di interesse al riguardo risalenti già alla prima metà del Novecento: un primo approccio fu dato da John Maurice Clark nel 1916 e negli anni Trenta, a seguito della caduta della borsa di Wall Street, si fece strada tra giuristi ed economisti statunitensi l'idea di un'impresa che, oltre a dover rispondere ai propri azionisti e finanziatori, dovesse rispondere anche alla clientela e ai propri dipendenti. In quell'epoca, non essendo ancora in atto una globalizzazione così come intesa attualmente, tale teoria rimase chiusa nei confini territoriali statunitensi.

A partire dagli anni '50, con la pubblicazione del manuale intitolato "*Social Responsibilities of the Businessman*" ad opera dell'economista Howard Rothmann Bowen, il concetto di RSI iniziò ad avere una rilevanza globale, aumentando pari passo con l'aumentare della internazionalizzazione delle imprese e quindi delle sempre maggiori attività di ordine transfrontaliero, ovvero con la separazione tra proprietà e management. Attraverso le parole dello stesso Bowen, che nella sua opera definì la RSI come "[...] *the obligations of businessmen to pursue those policies, to make those decisions, or to follow those lines of action which are desirable in terms of objectives and values of our society*"²⁰⁹, si comprende come nasca il dovere dell'impresa di trovare una relazione tra l'attività economica e il benessere sociale. In questi anni vi fu un limite sostanziale che non permise una fioritura internazionale sotto il punto di vista giuridico: essendo ancora molto lontana l'ipotesi di annoverare le imprese multinazionali tra i soggetti di diritto internazionale, si riteneva che il soggetto a cui imputare la responsabilità sociale potesse essere solo il c.d. *businessman*.

Negli anni del secondo conflitto mondiale, infatti, molte imprese multinazionali avevano contribuito economicamente alle spese della guerra, aumentando la loro

²⁰⁸ Tra i casi più noti vi fu quello riguardante la multinazionale ENRON, gigante dell'energia e del trading delle commodities. Tra la fine degli anni '90 e gli inizi degli anni 2000, la multinazionale avrebbe infatti posto in essere una indimenticabile truffa contabile producendo fatture e profitti falsi nascondendo, invece, miliardi di dollari di perdite e facendo perdere l'occupazione, dopo indagini a tappeto, a ben 20 mila dipendenti. A seguito di tale scandalo il Parlamento Statunitense decise, nel 2008, ad emanare la prima legge antitruffa dell'era contemporanea. Cfr. M.VALSANIA, *La madre di tutte le truffe contabili: lo scandalo Enron 12 anni dopo* in *Il Sole 24 ore*, 2 dicembre 2013,

²⁰⁹ H.R. BOWEN, *Social Responsibilities of the Businessmen*, Iowa City, 1953, p.6

immagine pubblica ed aumentando la risonanza di tale questione.²¹⁰ Fu quindi sulla scia di tale nuova visione che nei decenni successivi le imprese stesse, comprendendo le novità che la globalizzazione stava apportando alla loro attività, iniziarono a focalizzare la propria attenzione su aspetti socialmente rilevanti: il nodo cruciale consisteva nella ricerca di un equilibrio tra gli interessi economici (cioè l'interesse del privato imprenditore) da una parte e, il dovere di rispettare i diritti dei propri dipendenti e dalla realtà sociale in cui operavano (ovvero interessi del bene pubblico) dall'altra parte. Si è espresso in tal senso Sacconi: *“la CSR è un modello di governance allargata dell'impresa, in base al quale chi governa l'impresa ha responsabilità che si estendono dall'osservanza dei doveri fiduciari nei riguardi della proprietà ad analoghi doveri fiduciari nei riguardi in generale di tutti gli stakeholder”*²¹¹. E' opportuno ora evidenziare un aspetto strettamente giuridico ricavabile dalle affermazioni fatte finora: essendo la RSI una creazione degli Stati e non essendoci, almeno fino al momento storico in esame, un insieme di norme unitario in materia, le fonti normative su cui basarsi potevano trovarsi in strumenti non solo di varia natura ma riguardanti molteplici settori normativi: ciò comportava un assetto ancora primordiale e “disordinato”. Continuando nella cronistoria della RSI, il periodo tra gli anni '60 e '70 del Novecento si ritiene essere una fase particolare nell'evoluzione di tale concetto: diversi studiosi, tra cui Sethi nel 1975 e Carrol nel 1979 infatti, hanno ritenuto che, con riferimento al sopracitato periodo, fosse meglio parlare di *corporate social responsiveness*, che letteralmente significa “**reattività** sociale aziendale”.

Questo concetto si differenzerebbe da quello tradizionale di responsabilità: l'idea di fondo consiste nel valutare le azioni sociali delle TNCs in base ai comportamenti assunti (volontariamente) in risposta alle pressioni sociali.²¹² Proprio con la globalizzazione, le differenze tra i sistemi giuridici nazionali sono via via andate diminuendo, permettendo la costituzione di logiche eterogenee e quasi globalmente

²¹⁰ B. SENA, *L'agire responsabile. La responsabilità sociale d'impresa tra opportunismi e opportunità*, Roma, 2009, p.24

²¹¹ L. SACCONI, *Guida critica alla Responsabilità sociale ed al governo dell'impresa*, Roma, 2005, p. 2

²¹² G.G.S. SUDER, *International Business under Adversity. A Role in corporate responsibility, conflict prevention and peace*, Cheltenham, 2008, p.107

applicabili. L'obiettivo è quello di far sì che tale filosofia operativa innovativa vada a colmare quelle lacune legislative e tutele quasi inesistenti in ordinamenti giuridici di Paesi in via di sviluppo (riguardo la tutela dell'ambiente o dei lavoratori), avendo fiducia nel buon senso delle TNCs nell'applicare misure socialmente più responsabili di quelle previste dai Paesi in cui sono dislocate e armonizzarsi al sentito comune della compagine internazionale: la RSI sorge, quindi, come strumento per aumentare le tutele già previste dalle norme internazionali e/o interne e, nel caso di assenza totale di tutele e controlli o nel caso di inefficacia degli stessi, nell'auspicio che le TNCs rispettino volontariamente gli standard di tutela dei diritti fondamentali e a tutela dell'ambiente, e cioè che la RIS inizia ad operare lì dove termina il raggio d'azione della legge. Il comportamento delle imprese multinazionali indirizzato a finalità sociali dovrebbe essere, quindi, perseguito anche se ciò non risulti essere economicamente vantaggioso. Al riguardo si inserisce il pensiero del teorico Davis quale precursore della c.d. teoria della legittimazione (e cioè prendendo come unico punto di riferimento la legge), che nella sua opera *Iron law of responsibility* (1960) sostiene che la responsabilità sociale dell'impresa deve essere commisurata al suo potere sociale. Non manca di certo chi si contrappone a tale nuova filosofia: Friedman infatti già nel 1962 sosteneva la tesi tradizionale secondo cui le IM dovessero operare solamente stando alle regole del gioco del mercato, senza estendere la propria attenzione su temi di interesse non strettamente economici²¹³. Per meglio comprendere il nuovo assetto societario, che necessariamente ha influenza sotto il punto di vista giuridico, si può prendere in considerazione il concetto introdotto nel 1994 da John Elkington "*Triple Bottom Line*", secondo cui la rendicontazione dell'impresa deve necessariamente tenere in considerazione tre diverse dimensioni: *profit, planet e people*, definita come la formula delle tre P²¹⁴. Nell'opera l'autore tende a sottolineare la necessità delle multinazionali ad una "moralità alla trasparenza", ovvero basare le proprie operazioni su una coscienza sociale tale da rendere conoscibili ogni fattore imprenditoriale preposto ad uno sviluppo sostenibile. Le varie iniziative internazionali di regolamentare la RSI, che verranno analizzate in questo

²¹³ Cfr. M. FRIEDMAN, *Capitalism and Freedom*, Chicago, 1962

²¹⁴ J. ELKINGTON, *Enter the Triple Bottom Line*, London, 2004, p.2 ss

capitolo, hanno l'obiettivo di invogliare le imprese multinazionali ad approcciare volontariamente a tali ideali ed assumere quindi comportamenti in linea con le necessità sociali, morali e il pensiero etico. Per quanto tali teorie siano sostenute dalla letteratura²¹⁵ giuridica internazionale e in quella economica, la mancata vincolatività di tali strumenti (essendo appunto di *soft law*, come i codici di condotta adottati volontariamente) comportano che non tutte le imprese multinazionali si siano adeguate al sentito comune, adottando misure socialmente responsabili: numerose e particolarmente gravi sono state, infatti, le violazioni di norme internazionali di cui si sono macchiate le TNCs nel corso degli anni, essendo poco chiaro il nesso tra l'aspetto giuridico e quello morale, e quindi tra quello di divieto e sanzione. Alla luce di tali avvenimenti, si ritiene che il rispetto di comportamenti socialmente responsabili, secondo una parte della letteratura, migliorerebbe sia gli standard di una società civile sia aumenterebbe la produttività economica dell'impresa, e infatti "l'impegno delle imprese di comportarsi eticamente e contribuire allo sviluppo economico, migliorerebbe al tempo stesso la qualità della vita dei lavoratori"²¹⁶, evidenziando lo stretto rapporto (quasi consequenziale) tra aumento delle tutele e degli obiettivi sociali ed aumento della produttività, come dimostrato da diversi studi tra i quali quelli di Margolis e Walsh nel 2003 e di Van Beurden e Goosling nel 2008. La mancata affermazione di un concetto unico della RSI è stata anche impedita dal debole assetto giuridico e normativo nel regolare la materia: le più importanti organizzazioni internazionali, si sono efficacemente e prolificamente occupate del tema solamente nell'ultimo ventennio. Un approccio significativo, conseguenza di un'evoluzione giuridica di cui ora si delineeranno gli aspetti principali, è individuabile nella definizione del 2006 data dall'Ufficio dell'Alto Commissario delle Nazioni Unite, che offre un significato di RSI instaurando un legame tra le attività delle imprese e il rispetto, la tutela e lo sviluppo dei diritti umani (definito come "*human rights-based approach*"), affermando che: "A

²¹⁵ In realtà vi è da evidenziare che il tema non solo ha avuto rilevanza giuridica ed economica. Il concetto della RSI è stato studiato anche dalla letteratura manageriale, come nell'opera "*The modern corporation and private property*" del 1932 degli autori A.A. BERLE e G.C. MEANS, nella letteratura sociologica come nel volume "*The theory of Business Enterprise*" (1970) di T. VEBLEN, nonché negli studi di cittadinanza di impresa ed etica d'impresa.

²¹⁶ A. ZANOBETTI, *Diritto internazionale del lavoro*, Milano, 2011, p. 303.

*human rights-based approach is a conceptual framework for the process of human development that is normatively based on international human rights standards and operationally directed to promoting and protecting human rights. It seeks to analyse inequalities which lie at the heart of development problems and redress discriminatory practices and unjust distributions of power that impede development progress*²¹⁷. Tale affermazione risalente ai primi anni del Duemila, è frutto degli eventi precedentemente avvenuti a livello globale: negli anni '90, infatti, l'indipendenza ed affermazione delle imprese multinazionali congiuntamente ad una regolamentazione internazionale (ed interna) scarna, permise a molte di esse di localizzarsi in Paesi in via di sviluppo in cui potevano sfruttare al massimo, senza eccessive limitazioni, la forza lavoro locale, in particolare ad opera di multinazionali del mercato petrolifero, della lavorazione di materie prime in generale e della filiera dell'abbigliamento. La primissima risposta istituzionale a questo fenomeno pervenne nel 1997 quando l'ente americano SAI (*Social Accountability International*) pubblicò il *Social Accountability 8000* (c.d. SA 8000) con il tentativo di demarcare le linee etiche di condotta delle imprese nei confronti dei lavoratori ed introdurre un primo standard internazionale in grado di misurare il grado etico delle TNCs. Il documento conteneva nove requisiti sociali orientati all'incremento della capacità competitiva di quelle organizzazioni che volontariamente fornivano garanzia di eticità della propria filiera produttiva e del proprio ciclo produttivo.²¹⁸ Si prevedeva, inoltre, che una terza parte indipendente rilasciasse una certificazione a garanzia della conformità del sistema di RSI con un meccanismo analogo a quello utilizzato per i sistemi di gestione per la qualità. Proprio quest'ultimo punto causò la scarsa efficacia dello strumento: essendo tale pratica volontaria non sottoposta ad organismi giudicanti internazionali esterni all'impresa, infatti, la certificazione si traduceva in una mera comunicazione per l'impresa, priva di affidabilità e/o veridicità. Inoltre la SA 8000 prevedeva che l'ottenimento della certificazione fosse basata sulla discrezionale applicazione dei principi a seconda del contesto sociale in cui operava la

²¹⁷ OHCHR, Risoluzione 60/251, 15 marzo 2006

²¹⁸ Per un approfondimento più dettagliato del tema è disponibile il sito web ufficiale dell'organismo <http://www.sa8000.info/sa8000cosa/index.htm>

società richiedente.²¹⁹ Successivamente, nel 2004, la Sottocommissione della Commissione ONU sui diritti umani delineò un nuovo apparato normativo sulla responsabilità sociale delle imprese multinazionali con l'obiettivo di configurare degli obblighi vincolanti a livello internazionale, assicurando il rispetto dei diritti fondamentali nell'attività di impresa. Come accadde in altri tentativi già esaminati precedentemente, le TNCs si opposero a tale scelta operativa per il rifiuto a vincolarsi su un tema così delicato, mandando nuovamente alla deriva la possibilità di applicare delle norme obbligatorie. Per quanto vi siano, comunque, ad oggi delle norme in tema di RSI a livello internazionale, il lavoro affrontato a livello comunitario europeo sembrerebbe aver avuto un'efficacia maggiore, probabilmente legato all'ambito ristretto di applicazione territoriale. La Commissione Europea, dopo aver definito la RSI come *"l'integrazione volontaria delle preoccupazioni sociali ed ecologiche delle imprese nelle loro operazioni commerciali e nei loro rapporti con le parti interessate"* ha tentato di invogliare le imprese stesse a riconoscere la rilevanza della RSI delineando i vantaggi che ne conseguirebbero, sia per le TNCs stesse che per la società nell'ambito della strategia Europa 2020, affermando che *"(...)Facendo fronte alle proprie responsabilità sociali le imprese creano nel lungo termine fiducia tra i lavoratori, i consumi e i cittadini quale base per modelli di imprenditoria sostenibile. Elevati livelli di fiducia contribuiscono a loro volta a determinare un contesto in cui le imprese possono innovare e crescere."*²²⁰ Per quanto tale strumento giuridico sia divenuto oggi di primaria importanza tra gli esperti europei sullo studio della RSI, non mancano autori che riconoscono contraddizioni nelle affermazioni della Commissione. Barbara Sena, ad esempio, ritiene che la Commissione abbia da un lato affermato che il perseguimento della RSI contribuisca a raggiungere l'obiettivo stabilito dal Consiglio europeo straordinario di Lisbona²²¹ e *"dall'altro lato, però, la Commissione afferma che tali ragioni non sono quelle che alla fine dovrebbero spingere le imprese ad essere*

²¹⁹ Cfr. M.A. LA TORRE, *Questioni di etica di impresa: oltre l'uomoeconomicus*, Milano, 2009, p.89 ss

²²⁰ Comunicazione della Commissione al Parlamento Europeo, al Consiglio, al Comitato Economico e Sociale Europeo e al Comitato delle Regioni, *"Strategia rinnovata dell'UE per il periodo 2011-14 in materia di responsabilità sociale delle imprese"*, 2011, p.3

²²¹ Cfr. Consiglio Europeo di Lisbona, *Conclusioni della Presidenza*, Lisbona, marzo 2000, p.2

socialmente responsabili".²²² Con ciò, quindi, la Commissione Europea sembrerebbe evidenziare il fatto che le imprese siano spinte a sostenere la RSI non tanto per implementare il supporto alle politiche sociali e ambientali, ma bensì per trarne un vantaggio economico: il vero ed unico interesse è e rimane quello finanziario. Ma anche diversi altri autori sostengono tale visione, come afferma Cecilia Chirieleison: "Un'impresa che è più avanti in materia ambientale e sociale potrà, *oltre* che far valere ciò come plusvalore simbolico nei confronti dei *stakeholders*, anche agire nei confronti del decisore pubblico tramite l'attività di *lobbying* (...) contribuendo così di fatto a creare uno svantaggio per i concorrenti".²²³ Inutile affermare quindi che ad oggi ancora vi siano dei nodi irrisolti che non permettono di integrare una teoria unica della RSI.

Al contrario, invece, è difficile non constatare nuovamente quanto le imprese multinazionali, quali attori non statali del diritto internazionale, abbiano un'influenza decisiva nell'ambito dell'economia internazionale: per tale ragione infatti, come si vedrà nei paragrafi successivi, anche l'ONU e l'OCSE si sono impegnate nella regolamentazione della RSI.

2. Le iniziative delle Nazioni Unite: Il Gruppo di Persone Eminent

Durante gli anni '70 del secolo scorso le Nazioni Unite iniziarono a cercare delle regole efficaci volte a delineare un buon operato delle imprese multinazionali, soprattutto sulla spinta dei Paesi più poveri che reclamavano la necessità di regolare l'attività dei grandi colossi ed evitare (o quantomeno contribuire a diminuire) le prime violazioni di norme internazionali.

²²² B. SENA, *L'agire responsabile. La responsabilità sociale d'impresa tra opportunismi e opportunità*, Roma, 2009, p.39

²²³ C. CHIRIELESION, *Le strategie sociali nel governo dell'azienda*, Milano, 2002, p.127-128

Il primo passo fu fatto nel 1972 dal c.d. Gruppo di Persone Eminent²²⁴, che lavorava su un obiettivo precipuo: studiare l'attività delle TNCs nel mondo e il loro impatto economico e sociale generale e, dai dati raccolti, redigere un primo Codice di Condotta da poter sottoporre al vaglio dell'Assemblea Generale, e cioè “*the conclusion of a general agreement on multinational corporations having the force of an international treaty and containing provisions for machinery and sanctions*”²²⁵. Il Gruppo di Persone Eminent elaborò un rapporto finale nel marzo del 1974 in cui erano contenute le raccomandazioni che si sarebbero dovuto adottare nei confronti delle TNCs per rendere sostenibile il loro operato. Inoltre il GPE era favorevole all'istituzione di una Commissione che avesse lo scopo di studiare il fenomeno delle TNCs e il suo adattamento nel contesto giuridico-economico mondiale in continua trasformazione attraverso la creazione di un Codice di condotta generale per tutte le imprese del globo. Per questo motivo dalla fine degli anni '70 iniziò a lavorare al progetto di un *Draft Code of Conduct on Transnational Corporations*: un nuovo tema proposto nel *report* era la creazione di un tribunale internazionale per dirimere eventuali controversie sorte tra le imprese e gli Stati, per discutere di eventuali adattamenti alla normativa o semplicemente come centro per la discussione di nuove proposte. Lo studio terminò nel 1988 con la presentazione di una prima bozza del Codice negoziabile tra le parti: a causa della divergenza di vedute tra le Nazioni Unite e le imprese multinazionali il progetto fu modificato diverse volte per più di dieci anni fino ad arrivare ad una seconda versione nel 1990 e infine ad un testo finale nel 1992. In particolare le imprese denunciavano il loro disappunto sulla vincolatività dell'atto, a loro parere non idonea per la materia. L'atto infatti si sarebbe applicato direttamente alle TNCs le quali non avrebbero avuto la possibilità di sottrarsi allo stesso: il risultato che si intendeva

²²⁴ Il Gruppo di Persone Eminent (GPE) venne nominato dal Consiglio Economico e Sociale delle Nazioni Unite con risoluzione n. 1721 (LIII). Lavorò tra il 1973 e il 1974 ed era composto da 20 membri: ognuno di essi era stato scelto per poter rappresentare una certa area geografica, i vari interessi dei *stakeholders* ed erano appartenenti a diverse categorie professionali (giuristi, economisti, imprenditori, accademici, diplomatici). Oltre a tali membri permanenti, il GPE sovente chiamava a partecipare agli incontri anche altri soggetti i quali, per le loro esperienze lavorative, potevano aiutare a migliorare la discussione. Il lavoro del GPE si basava sul *report Multinational Corporations in World Development* adottato nel 1973 dal dipartimento degli Affari economici e sociali, il quale aveva il compito di indirizzare il Gruppo evidenziando gli aspetti positivi e negativi dell'impatto delle IM nell'economia mondiale.

²²⁵ UN Secretariat, DESA, *The Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations*, cit., p. 54

raggiungere (secondo anche le posizioni degli Stati industrializzati) consisteva nell'annullare la discrezionalità delle imprese, le quali invece, supportate dagli Stati in via di sviluppo, ritenevano che la loro regolamentazione si dovesse basare unicamente sulle esigenze del mercato internazionale. Un atto vincolante, secondo la loro teoria, avrebbe quindi comportato un danno ai loro interessi economici. Per tale motivazione le Nazioni Unite abbandonarono l'idea di poter creare delle norme vincolanti riguardo la Responsabilità sociale d'impresa applicabili a livello globale.

2.1 Il Global Compact

Come già analizzato, gli anni Novanta furono quindi un periodo di forte incertezza riguardo la regolamentazione di tale materia, fino ad arrivare agli anni Duemila in cui vi fu, invece, una svolta iniziale e significativa. L'allora Segretario Generale delle Nazioni Unite Kofi Annan propose nel gennaio del 1999 il c.d. *Global Compact*²²⁶ (la cui negoziazione iniziò ufficialmente nella metà del 2000), discusso poi nuovamente all'interno della Consiglio Economico e Sociale: l'obiettivo era nuovamente quello di creare un insieme di norme per creare un'idea di RSI all'avanguardia e al passo con i tempi e le evoluzioni sociali, attraverso l'adesione delle imprese a 10 principi riguardanti i diritti umani, protezione dell'ambiente e lotta alla corruzione. Tale strumento fu definito come *“a strategic policy initiative for businesses that are committed to aligning their operations and strategies with then univerrally accepted principle (...). By doing so, business, can help ensurure that markets, commerce, technology and finance advance in ways that benefit economies everywhere”*.²²⁷ La caratteristica innovativa di tale atto fu che i principi espressi nell'atto diventavano vincolanti per l'impresa solo e quando la stessa avesse deciso di aderirne. Le imprese, cioè, potevano liberamente decidere di applicare i principi con lo scopo di promuovere

²²⁶ Vedi *infra* capitolo 2 paragrafo 1.1; Cfr. M.R. MAURO, *Diritto Internazionale dell'economia. Teoria e prassi delle relazioni economiche internazionali*, Napoli, 2019, p.100

²²⁷ J. S. KADYAN, *United Nations Global Compact and Corporate Social Responsibility*, International Journal of Science and Research, Volume 5, Issue 10, Ottobre 2016, p.478, paragrafo 1

tra la compagine imprenditoriale le c.d. *best practices* della RSI e una connessione con la società civile.²²⁸ L'efficacia di tale strumento proveniva dalla sua natura, ovvero dalla possibilità di porre contestualmente una via di comunicazione tra le organizzazioni dei lavoratori, la società civile, la Nazioni Unite e le sue Agenzie e ovviamente gli Stati Membri e le TNCs stesse.

Le iniziative delle Nazioni Unite non terminarono qui: nel 1998, infatti, la *Sub-Commission on the Promotion and Protection of Human Rights* tentò la predisposizione di un codice di condotta applicabile alle imprese multinazionali specificamente riguardo la tutela dei diritti umani. La Sub Commissione chiarì che il nuovo codice, che avrebbe avuto un carattere vincolante, richiedeva alle imprese multinazionali di “*prepare “human rights impact assessments” on a regular basis*”²²⁹, ovvero aveva lo scopo di indirizzare l'attività delle imprese verso una visione costante ai diritti umani.

Il documento finale, che venne pubblicato nel 2003 con il nome di “Norme sulla responsabilità delle società transnazionali e di altre imprese riguardo i diritti umani”, non ebbe però come uniche destinatarie le sole imprese multinazionali: come si può dedurre dal nome stesso dell'insieme delle *Norms*, il Gruppo di lavoro ritenne opportuno ampliare i soggetti destinatari delle imposizioni. Non si trattò solo di vincolare le imprese multinazionali, ma piuttosto anche “*other business enterprise*”, a prescindere dalla nazionalità, dalla grandezza o dalla localizzazione geografica.

Nel Preambolo delle Norme erano richiamati fortemente diversi strumenti internazionali in ambito di diritti umani, con lo scopo del Gruppo di sottolineare che il documento non andava a sostituire le previsioni già esistenti, ma piuttosto ad integrare e ad aggiungersi alle stesse. Le Norme, quindi, dovevano essere sempre applicate con una lettura congiunta di strumenti internazionali quali la Dichiarazione Universale di Diritti dell'Uomo, la CEDU, lo Statuto di Roma della Corte Penale Internazionale ed il Global Compact di cui sopra. Il paragrafo 1, poi, esplicava attraverso le *General Obligations* quella che era la filosofia di approccio delle norme, affermando che “*(...)transnational*

²²⁸ B. King, *The UN Global Compact : responsibility for human rights, labor relations, and the environment in developing nations*, Cornell International Law Journal, Volume 34 (2001-3), p.482.

²²⁹ *Sub-Commission on the Promotion and Protection of Human Rights, Report of the sessional working group on the working methods and activities of transnational corporations on its first session, 12 agosto 1999, E/CN.4/Sub.2/1999/9, par. 26.*

*corporations and other business enterprises have the obligation to promote, secure the fulfilment of, respect, ensure respect of and protect human rights recognized in international as well as national law*²³⁰, intendendo che anche le imprese multinazionali era sottoposte agli stessi obblighi internazionali previsti per gli Stati per ciò che concerne la loro attività. Le *Norms* erano divise poi in ulteriori sezioni, dalla B alla G, ognuna dedicata ad obblighi precisi in diverse materie, rispettivamente *Right to equal opportunity and non-discriminatory treatment*, *Right to security of persons*, *Rights of workers*, *Respect for national sovereignty and human rights*, *Obligations with regard to consumer protection* e *Obligations with regard to environmental protection*. Infine, particolare attenzione richiede la sezione H, conclusiva del documento, in cui si prevedeva sia un sistema di monitoraggio da parte delle Nazioni Unite sull'applicazione degli obblighi ad opera delle imprese multinazionali, sia la previsione che le stesse fossero obbligate alla riparazione del danno eventualmente inferto a causa della violazione di una norma. Come già visto negli altri casi, anche questo progetto, sorto con l'intenzione, secondo le Nazioni Unite, di avere natura vincolante per gli Stati e conseguentemente per le imprese²³¹, non ha poi trovato spazio per una sua affermazione in tal senso, acquisendo infine, il testo definitivo, solo un valore facoltativo. Sempre riguardo il rapporto tra i diritti umani e le imprese multinazionali, il Rappresentante Speciale (RS), durante il terzo report tenutosi nel 2008, ha affermato che vi è in capo alle imprese un vero e proprio obbligo di rispettare i diritti umani secondo quelle che sono le previsioni internazionali in materia, definendola egli stesso come “*basic expectation society has of business*”, intendendo con ciò che il rispetto e la tutela dei diritti umani da parte delle imprese, ancora prima di essere una esigenza giuridica, è un'aspettativa della società civile. Nuovamente, come già analizzato in precedenza, il Rappresentante Speciale sancisce che la possibilità delle imprese di rispettare i diritti

²³⁰ Il testo completo in lingua inglese è consultabile presso il sito web ufficiale della Libreria Digitale delle Nazioni Unite al link <https://digitallibrary.un.org/record/501576>

²³¹ La rilevanza giuridica delle *Norms* infatti, approvate dalla Sottocommissione all'unanimità, fu ostacolata dalla mancata approvazione nel 2004 da parte della Commissione. Il loro valore giuridico è quindi riscontrabile solo da una lettura congiunta delle stesse con le fonti convenzionali internazionali da queste richiamate, fungendo cioè solamente da strumento di mero supporto con lo scopo di fissare le tutele dei diritti riconosciute dalle fonti vincolanti.

umani e le norme a tutela degli stessi, viene data dall'attuazione del *due diligence*, inteso dallo stesso come “*comprehensive, proactive attempt to uncover human rights risks, actual and potential, over the entire life cycle of a project or business activity, with the aim of avoiding and mitigating those risks*”.²³² Le TNCs, quindi, non devono genericamente astenersi dalla commissione di violazioni ma, secondo quanto previsto dal *Draft Guiding Principles for the Implementation of the United Nations 'Protect, Respect and Remedy Framework* in più punti, devono considerare a priori se la propria attività può eventualmente contribuire o di per se determinare, la violazione di qualunque diritto umano, prendendo soprattutto in considerazione il contesto sociale del luogo in cui operano. Il consiglio offerto nel *Draft* dalle Nazioni Unite alle imprese, è quello di costruire un vero apparato volto a valutare l'impatto della propria attività nei riguardi dei diritti umani, che può essere attuato soprattutto attraverso la predisposizione di un documento interno all'impresa nel quale viene esplicitata la *policy aziendale* (o *politica aziendale*) che la stessa intende attuare e seguire per il rispetto dei diritti umani e la valutazione periodica dell'impatto della propria attività (c.d. *Impact Assessment*).

Tale filosofia è riconducibile ad un'ulteriore azione posta in essere dalle Nazioni Unite riguardo la RSI: nel 2005, infatti, la Commissione ONU per i diritti umani, nominò con un mandato biennale John Ruggie quale Rappresentante Speciale per la conduzione di un'analisi che mettesse in luce i rapporti tra le TNCs e i diritti umani. Durante il primo mandato il Rappresentante condusse lo studio in accordo con esperti legali, rappresentanti di grandi imprese, Capi di Stato e rappresentanti di organizzazioni internazionali di tutto il mondo. Il primo mandato di due anni non portò però ai risultati sperati, in quanto era necessario un prolungamento del mandato che fu attuato nel 2008 per un ulteriore periodo di tre anni. In tale occasione il Segretario Generale richiese la trasmissione di atti concretamente applicabili, stante anche i tre pilastri riconosciuti dalle Nazioni Unite: 1) *the State duty to protect*; 2) *the corporate responsibilities to respect*; 3) *access to remedies*.²³³ Dopo altri tre anni di studi vennero pubblicati i *Guiding Principles* su affari e diritti umani per l'attuazione del *Framework* delle

²³² *Business and Human Rights: Towards Operationalizing*, cit., par. 71.

²³³ Vedere supra capitolo 2 paragrafo 2.2.

Nazioni Unite “*Protect, Respect, Remedy*”. I *Guiding Principles*, con struttura tripartita, nacquero con lo scopo di *insegnare* tanto alle imprese quanto agli Stati, come gestire il rapporto tra gli affari economici delle imprese e il rispetto dei diritti umani. Il primo principio si riferisce agli Stati, i quali “(...) *must protect against human rights abuse within their territory and/or jurisdiction by third parties, including business enterprises*. Lo Stato quindi, non solo avrebbe il dovere di sanzionare prontamente ed efficacemente le eventuali violazioni del sopracitato principio, ma su di esso ricadrebbe ancora prima un dovere di prevenire che le suddette violazioni vengano compiute: sarà quindi responsabile già per il solo fatto di aver permesso che le violazioni si verificassero. E’ opportuno sottolineare anche la portata extraterritoriale della norma la quale prevede che gli obblighi di controllo dell’operato delle imprese multinazionali che incombono sugli Stati si estendano anche al di fuori del territorio, dovendo lo Stato controllare anche le imprese multinazionali sottoposte alla sua giurisdizione. Si prevedono inoltre, ai sensi del *Guiding Principle 4*, delle misure ancora più stringenti per le imprese le quali hanno una partecipazione pubblica o siano completamente statali: secondo il *Commentary* al Principio, infatti, “*Where a business enterprise is controlled by the State or where its acts can be attributed otherwise to the State, an abuse of human rights by the business enterprise may entail a violation of the State’s own international law obligations. Moreover, the closer a business enterprise is to the State, or the more it relies on statutory authority or taxpayer support, the stronger the State’s policy rationale becomes for ensuring that the enterprise respects human rights.*”. Secondo le *Guidelines*, quindi, gli Stati hanno l’obbligo di valutare l’impatto sull’ambiente e sul godimento dei diritti umani fondamentali nel caso in cui concludano un accordo di carattere economico con un’impresa multinazionale. Dalla lettura dei Principi sembrerebbe essersi formata una *corporate responsibility to respect human rights* che si va ad inserire nel concetto più generale di RSI: il rispetto dei diritti umani da parte delle TNCs, visto come comportamento dovuto dalle stesse per la preservazione della società civile, è richiesto anche prescindere dalla eventuale mancanza di volontà e cooperazione da parte degli Stati. Le TNCs devono cioè, anche in assenza di un’imposizione statale, comunque porre in essere tutte quelle azioni atte a

prevenire la compressione o violazione dei diritti umani. Il Rappresentante Speciale stesso ha individuato nel *report* del 9 aprile 2010 tutta una serie di comportamenti, riferiti al criterio di *due diligence*, che le imprese devono prendere in considerazione: 1) *a statement of policy articulating the company's commitment to respect human rights*; 2) *periodic assessment of actual and potential human rights impacts of company activities and relationships*; 3) *integrating these commitments and assessments into internal control and oversight systems*; 4) *tracking and reporting performance*²³⁴. Essendo spesso molto diverse le possibilità che gli Stati danno alle imprese di riuscire effettivamente a perseguire tali obiettivi, stante la fragilità di alcuni ordinamenti nazionali, il Principio 23²³⁵ prevede che le imprese debbano comunque sempre conformarsi alle norme di diritto internazionale in materia di diritti umani. Il *Guiding Principle* numero 25, invece, incardina un'ulteriore pilastro conclusivo del documento definito *access to remedy*²³⁶, ovvero la possibilità delle vittime di violazioni di diritti umani commesse da imprese multinazionali di avere accesso ai rimedi giurisdizionali. Tale principio si pone all'interno del quadro generale delineato come elemento essenziale della RSI: si esplica da una parte come il dovere degli Stati di proteggere e, dall'altra, nella responsabilità delle imprese di rispettare le norme. Per poter permettere, infatti, che le vittime di abusi ad opera di TNCs ricevano una tutela effettiva, è necessario *ab origine* che siano gli Stati stessi a predisporre le misure idonee a irrogare le sanzioni alle imprese nel proprio territorio o sotto la propria giurisdizione. La criticità concreta che sorge al riguardo è la difficoltà di creare dei meccanismi di risoluzione

²³⁴ *Report of the Special Representative of the Secretary-General on the issue of human rights and transnational corporations and other business enterprises, John Ruggie. Business and human rights: further steps toward the operationalization of the "protect, respect and remedy" framework. UN Doc. A/HCR/14/27, 9 aprile 2010.*

²³⁵ *Guiding Principle 23: "(a) Comply with all applicable laws and respect internationally recognized human rights, wherever they operate; (b) Seek ways to honour the principles of internationally recognized human rights when faced with conflicting requirements; (c) Treat the risk of causing or contributing to gross human rights abuses as a legal compliance issue wherever they operate."*

²³⁶ *Guiding Principle 25: "States must take appropriate steps to ensure, through judicial, administrative, legislative or other appropriate means, that when such abuses occur within their territory and/or jurisdiction those affected have access to effective remedy"*

giurisdizionale in materia di diritti umani, come reso noto da diversi autori²³⁷, portando ad evidenziare la possibilità di una migliore efficacia di rimedi extragiudiziali privati o statali, il cui sviluppo è fortemente incoraggiato dai Principi, come ad esempio il tentativo di un incontro di mediazione di fronte ad un arbitro terzo e imparziale ad entrambe le parti. Il *Guiding Principle 31*²³⁸, ad esempio, delinea una serie di requisiti a cui devono essere ispirati i meccanismi di risoluzione stragiudiziali delle controversie: la legittimità, l'equità e la trasparenza. Accanto ai tradizionali meccanismi di risoluzione, il *Guiding Principle 29*²³⁹ prende in considerazione anche i c.d. *grievance mechanisms (meccanismi di reclamo)*: questi meccanismi aggiuntivi possono essere predisposti dalle imprese stesse con la possibilità di trovare una soluzione più agevole e nel minor tempo possibile. Vi è da sottolineare però una certa discrepanza in materia: da una parte, come visto, le Nazioni Unite tendono a privilegiare i meccanismi stragiudiziali di risoluzione delle controversie, favorendo anche il tentativo come condizione di procedibilità di mediazioni presso centri ADR (*Alternative Dispute Resolution*). La mediazione infatti quale strumento più flessibile, potrebbe permettere un avvicinamento tra l'impresa e le vittime. Per quanto quindi fortemente incoraggiato dalle UN, tali meccanismi non hanno trovato lo stesso approccio positivo nella dottrina: non molti sono gli autori che si schierano definitivamente verso la fattibilità ed

²³⁷ Si veda in proposito F. CAFAGGI, *New Foundations of Transnational Private Regulation*, in *Journal of Law and Society*, vol. 38, n. 1, marzo 2011, pp.20-49

²³⁸ *Guiding Principle 31*: “In order to ensure their effectiveness, non-judicial grievance mechanisms, both State-based and non-State-based, should be: (a) Legitimate: enabling trust from the stakeholder groups for whose use they are intended, and being accountable for the fair conduct of grievance processes; (b) Accessible: being known to all stakeholder groups for whose use they are intended, and providing adequate assistance for those who may face particular barriers to access; (c) Predictable: providing a clear and known procedure with an indicative time frame for each stage, and clarity on the types of process and outcome available and means of monitoring implementation; (d) Equitable: seeking to ensure that aggrieved parties have reasonable access to sources of information, advice and expertise necessary to engage in a grievance process on fair, informed and respectful terms; (e) Transparent: keeping parties to a grievance informed about its progress, and providing sufficient information about the mechanism's performance to build confidence in its effectiveness and meet any public interest at stake (f) Rights-compatible: ensuring that outcomes and remedies accord with internationally recognized human rights; (g) A source of continuous learning: drawing on relevant measures to identify lessons for improving the mechanism and preventing future grievances and harms; Operational-level mechanisms should also be: (h) Based on engagement and dialogue: consulting the stakeholder groups for whose use they are intended on their design and performance, and focusing on dialogue as the means to address and resolve grievances”

²³⁹ *Guiding Principle 29*: “To make it possible for grievances to be addressed early and remediated directly, business enterprises should establish or participate in effective operational-level grievance mechanisms for individuals and communities who may be adversely impacted.”

adeguatezza di tali procedure, mentre la maggior parte, pur riconoscendone una maggiore duttilità, ne dubitano l'efficacia²⁴⁰.

3. Le Linee Guida OCSE

L'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE²⁴¹), ha formulato nel 1976 un documento denominato *Dichiarazione sugli Investimenti Internazionali e le Imprese Multinazionali*, tra i cui allegati ve ne è uno dedicato alle Linee Guida per le Imprese Multinazionali (o *Guidelines for Multinational Corporations*²⁴²), che consiste in una serie di raccomandazioni che gli Stati rivolgono alle imprese operanti sul proprio territorio, e che costituisce una delle prime risposte degli attori nel commercio internazionale al processo di globalizzazione, con lo scopo generale di liberalizzare e rafforzare le condizioni di investimenti esteri tra gli Stati Membri²⁴³. La formulazione delle stesse, che si inserisce all'interno di una cornice, come visto, di principi in materia di investimenti internazionali, risponde ad un'esigenza internazionale, sociale ed economica di stabilire regole chiare e precise riguardo l'attività delle TNCs, tanto che nel medesimo periodo anche la Sottocommissione delle Nazioni Unite ha iniziato a lavorare sulla creazione di una Bozza di un Codice per le imprese multinazionali. Tali Linee Guida sono state sottoscritte oltre che dai Governi dei 36 Stati membri dell'OCSE, anche da Stati non membri²⁴⁴ i quali, riconoscendo la

²⁴⁰ Cfr. L. MECGREGOR, *Alternative Dispute Resolution and Human Rights: Developing a Rights-Based Approach through the ECHR*, in *European Journal of International Law*, Volume 26, Issue 3, Agosto 2015, pp. 607-634; Paper dell'Alto Commissario delle Nazioni Unite dei Diritti Umani, *Access to remedy for business-related human rights abuses: A scoping paper on State-based non-judicial mechanisms relevant for the respect by business enterprises for human rights: current issues, practices and challenges*, 17 febbraio 2017

²⁴¹ Vedere *supra* nota 80

²⁴² Sia la versione ufficiale della *Dichiarazione sugli Investimenti Internazionali e le Imprese Multinazionali* che quella sulle *Linee Guida* sono in lingua inglese e francese. L'OCSE ha comunque approvato una traduzione ricevuta in lingua italiana la quale può essere utilizzate a fini di studi ed esame.

²⁴³ Cfr. M.R. MAURO, *Diritto Internazionale dell'economia. Teoria e prassi delle relazioni economiche internazionali*, Napoli, 2019, p.103-104

²⁴⁴ Tali Stati sono Egitto, Romania, Argentina, Brasile, Colombia, Giordania, Kazakistan, Costa Rica, Perù, Marocco, Ucraina e Tunisia

valenza delle stesse a livello internazionale, hanno comunque deciso di partecipare al progetto. In generale, le Linee Guida sono dei principi internazionali non vincolanti (i quali quindi si applicano contestualmente alle leggi nazionali dei singoli Stati e agli standard internazionali in materia) che delineano le condotte che le imprese devono assumere per potersi far carico di una responsabilità sociale e che trovano applicazione in ogni contesto, essendo sufficiente solamente che l'impresa svolga la propria attività in uno degli Stati firmatari. L'obiettivo delle Linee è infatti, oltre a contribuire ad un incremento dello sviluppo sostenibile grazie alle TNCs, anche quello di fare in modo che le attività delle imprese siano conformi alle varie politiche statali migliorando le condizioni riguardanti gli investimenti esteri e rafforzando i rapporti tra le TNCs stesse e gli Stati in cui operano. Ad oggi la particolare rilevanza di tale Accordo è data dal fatto che è l'unico codice di condotta riguardo la RSI concordato e promosso a livello multilaterale dai Governi di più Stati. Per quanto i Governi firmatari e le imprese²⁴⁵ sembrerebbero essere gli unici destinatari delle Linee Guida, in realtà la platea a cui si rivolgono è molto più ampia, includendo anche i sindacati, le associazioni rappresentative di interessi sociali, ONG e in generale tutti coloro che hanno un interesse concreto e diretto ad una corretta applicazione delle stesse. I Paesi firmatari, soprattutto, si impegnano a che le imprese pongano in essere comportamenti uniformandosi alle Linee Guida; a conformare il proprio ordinamento alle norme internazionali per quanto riguarda le imprese multinazionali, cooperando in buona fede con gli altri Paesi applicando una politica non protezionista ma aperta al confronto nonché alla risoluzione di eventuali controversie; a far sì che già a livello nazionale tutte le proprie imprese ricevano lo stesso trattamento predisponendo (anche) un controllo amministrativo efficace ed idoneo, nonché a condannare tutte quelle imprese che non osservino le Linee Guida²⁴⁶. In particolare, le Linee Guida sono divise in due Parti,

²⁴⁵ Fin dal testo originario si specifica che ai fini delle Linee Guida non fosse necessario offrire una definizione di imprese multinazionali. Di conseguenza (Cfr. Capitolo 1) si fa un riferimento generico a qualunque impresa che stabilisce e controlla in qualunque modo il funzionamento di filiali stanziati in Paesi diversi.

²⁴⁶ Cfr. J. OLDENZIEL, *The added value of the UN Norms – A comparative analysis of the UN Norm for Business with existing international instruments*, Amsterdam, 2005, p.9

altrettanto suddivise in paragrafi. La prima parte raggruppa in undici sezioni²⁴⁷ i principi generali delle Linee Guida nonché gli ambiti di diritto di applicazione delle stesse, comprendendo un'ampia gamma di temi riconducibili alla RSI. Nella sezione I intitolata “*Concepts and Principles*” (che insieme all'introduzione è rivolta ad identificare la natura e lo scopo delle Linee Guida), oltre a sottolinearsi il carattere non vincolante delle stesse affermando che “il rispetto delle Linee Guida da parte delle imprese è volontario e non giuridicamente vincolante”²⁴⁸, si delineano prima i principi base della RSI, e poi si afferma che i vari Governi possono rivolgere raccomandazioni alle TNCs che si trovano sul proprio territorio. Nella seconda sezione dal titolo “*General Policies*”, invece, sono prima elencati tutti i doveri per gli Stati, come (tra le molte) contribuire al progresso economico, sociale ed ambientale per la realizzazione di uno sviluppo sostenibile ed evitare di provocare o contribuire con le proprie attività all'impatto negativo nelle materie trattate dalle Linee Guida; poi tutte le attività che le imprese sono “*invitate a*” operare, ovvero prendere parte al dialogo sociale sul tema della RSI e sostenere gli sforzi di cooperazione nei *forum* opportuni. Con continuità logica, quindi, tutti i paragrafi successivi sono infatti dedicati a diversi ambiti in cui le imprese devono applicare i Principi finora enunciati. Infine è opportuno evidenziare il contenuto del Terzo paragrafo intitolato “Divulgazione delle informazioni”, dove l'OCSE sprona le imprese alla massima trasparenza, regolarità ed affidabilità delle informazioni riguardanti “loro attività, struttura e situazione finanziaria, sui loro risultati, sulla proprietà e sul governo d'impresa”²⁴⁹.

La Parte seconda delle Linee Guida prevede, invece, un sistema di monitoraggio e controllo riguardo l'osservanza dei Principi: tale gestione è demandata all'istituzione di due organi, i Punti di Contatto Nazionali (PCN²⁵⁰) e il Comitato dell'OCSE per

²⁴⁷ La Parte Prima è così suddivisa: *Concetti e principi, Principi generali, Divulgazione di informazioni, Diritti Umani, Occupazione e Relazioni Industriali, Ambiente, Lotta alla corruzione, all'istigazione alla corruzione e alla concussione, Interessi del consumatore, Scienza e tecnologia, Concorrenza e Fiscalità*. Ogni sezione indica inoltre gli strumenti normativi e non a cui le imprese devono rifarsi.

²⁴⁸ Linee Guida OCSE, Paragrafo 1 Sezione 1

²⁴⁹ Linee Guida OCSE, Paragrafo 1 Sezione 3

²⁵⁰ Al riguardo si veda *supra* Capitolo 2 pagina 10

l'Investimento Internazionale e le Imprese Multinazionali (CIME). Quest'ultimo oltre ad avere il compito di promozione delle Linee Guida tra le IM (punto 8), funge da centro di discussione tra i Paesi riguardo questioni conseguenti sull'interpretazione delle Linee Guida (punto 1) nonché in tali casi ha il compito di chiarirne il significato (punto 4). Ciò che va evidenziato è che tali organi (che si ricorda non essere tribunali), pur avendo il potere di monitoraggio dei comportamenti delle IM aderenti, non possono irrogare sanzioni alle stesse (né allo Stato in cui è dislocata) nel caso di inosservanza dei Principi, non avendo le loro decisioni carattere giurisdizionale: ciò concorre a diminuire il loro grado di efficacia²⁵¹. Questa sembrerebbe essere una delle lacune del documento (pur modificato nelle revisioni successivi e così come sottolineato dalla dottrina²⁵²), poiché renderebbe il sistema di monitoraggio poco efficace non potendo effettivamente imporre alcuna coercizione alle imprese multinazionali che disattendono l'applicazione delle Linee Guida.

3.1 Le varie modifiche al testo originario delle Guidelines: la Revision 2000

Le Linee Guida sono state oggetto di diverse modifiche nel corso degli anni. Già durante la fine degli anni '80 l'Organizzazione si rese conto di una lacuna in materia di responsabilità sociale d'impresa, introducendo nel 1991 un intero capitolo dedicato alla tutela dell'ambiente, della salute e della sicurezza. Dal 1998, poi, l'OCSE decise di rivedere le Linee Guida con l'obiettivo di, secondo quanto affermato dal Presidente Costello nel 2001, "*ensure their continued relevance and effectiveness in the rapidly changing global economy*": il processo di modifica, che terminò due anni dopo, verrà denominato "*Revision 2000*", e verrà annessa all'allegato 1 di una delle varie modifiche

²⁵¹ Il sistema di monitoraggio OCSE sulle imprese multinazionali è un *unicum* nel suo genere in quanto fortemente sostenute da diversi soggetti: non solo i Governi Membri ne riconoscono una efficacia risolutiva, ma diversi sindacati dei lavoratori si sono appellati a tale sistema nei casi di controversie tra gli stessi dipendenti e le TNCS (al 2019 sono stati presentati circa 150 reclami ai vari PCN).

²⁵² P. REDMOND, *Transnational enterprise and human rights : options for standard setting and compliance*, in *The International Lawyer*, Volume 37, 2003, p.98

della *Declaration on International Investments and Multinational Enterprises*²⁵³, tenutasi a Parigi nello stesso anno. In base a quanto la prefazione della *Revision* riporta, secondo cui “*The Guidelines aim to ensure that the operations of these enterprises are in harmony with government policies, to strengthen the basis of mutual confidence between enterprises and the society in which operate, to help to improve the foreign investment climate and to enhance the contribution to sustainable development made by multinational enterprises*”, la modifica è voluta per aggiornare il testo originario alle mutazioni del contesto economico internazionale susseguitesesi fino a quel periodo²⁵⁴, migliorando i principi di buona condotta a cui le TNCs avrebbero dovuto attenersi, e incoraggiando e sostenendo sempre più il concetto di RSI legato alle politiche economiche e sociali dei Paesi in cui si stanziano. Nel nuovo testo sono certamente presenti diversi elementi di innovazione rispetto a quello originario: nel Commentario alle Linee Guida viene richiamato il concetto di sviluppo sostenibile (sociale, ambientale ed economico), così come enunciato dalla Commissione Onu Brundtland istituita del 1987 nel *Report of the World Commission on Environment and Development “Our Common Future”*; stabilisce inoltre che tutte le iniziative private delle TNCs (come i Codici di Condotta) devono sempre essere formulate in accordo con i principi internazionali previsti *in primis* dalle Linee Guida, oltre che da ulteriori strumenti internazionali in materia come la Dichiarazione Universale dei Diritti dell'Uomo delle Nazioni Unite del 1948 e la Dichiarazione di Rio sull'ambiente e lo sviluppo del 1992. Come si può ricavare dal testo stesso²⁵⁵, inoltre, viene specificato che le Linee Guida non devono necessariamente essere solo seguite da imprese multinazionali, ma si richiede che i Governi Membri incitino attivamente anche le

²⁵³ Il documento, nelle sue generalità, è stato infatti più volte modificato nella sua stesura originaria negli anni 1979, 1984, 1991, 2000 e infine 2011. Le ultime due sono degne di nota in quanto hanno apportato modifiche sostanziali all'intera materia.

²⁵⁴ In particolare ci si riferisce alla sempre maggiore proliferazioni di imprese internazionalizzate e quindi alla creazione di nuove strutture organizzative aziendali, nonché (conseguentemente) nella modifica dei processi produttivi.

²⁵⁵ Al riguardo il punto 5 del primo paragrafo, infatti, afferma che “*Governments wish to encourage the widest possible observance of the Guidelines. While it is acknowledged that small- and medium-sized enterprises may not have the same capacities as larger enterprises, governments adhering to the Guidelines nevertheless encourage them to observe the Guidelines recommendations to the fullest extent possible*”

piccole e medie imprese nazionali all'osservazione delle stesse, ampliando così l'ambito di applicazione delle buone pratiche. Inoltre, secondo quanto previsto dalla prima sezione della *Revision 2000*, i Governi non hanno facoltà di rivolgersi solamente alle imprese operanti direttamente sul proprio territorio, ma bensì possono intervenire nei riguardi di qualunque multinazionale operante su uno dei territori degli Stati membri, in favore di una maggiore cooperazione internazionale²⁵⁶. Vi è, oltretutto, anche un paragrafo aggiuntivo nel quale si stabilisce che i Principi enunciati non devono solamente essere perseguiti ed applicati dalle dal produttore ultimo, ma l'osservanza debba bensì iniziare già dall'inizio della catena produttiva, e quindi da eventuali primi fornitori e/o appaltatori²⁵⁷. I principi, dunque, si applicano a tutte le imprese multinazionali che partecipano alla catena produttiva. La nuova formulazione delle Linee Guida ha conosciuto, sotto il punto di vista giuridico, un ampio appoggio positivo da parte delle dottrina²⁵⁸, in particolare poiché si è evidenziato che le nuove disposizione di tutela e trasparenza diminuivano sempre di più la possibilità delle TNCs di violare norme internazionali.

3.2 La modifica del 2011

Come rilevato già in precedenza, la materia di cui trattasi richiede un adeguamento (quasi) continuo e capillare alle esigenze, novità e mutamenti sociali, attraverso modifiche le quali rendano le Linee Guida il più efficienti possibile. Per rendere chiaro ciò, si pensi al fatto che le Linee Guida hanno (tra le varie) inciso fortemente anche su quella che è la situazione soggettiva dei lavoratori abolendo il lavoro minorile,

²⁵⁶ Il testo riporta infatti che “*Since the operations of multinational enterprises extend throughout the world, international cooperation in this field should extend to all countries. Governments adhering to the Guidelines encourage the enterprises operating on their territories to observe the Guidelines wherever they operate*”

²⁵⁷ La Parte I del Capitolo II §10, sancisce infatti che le imprese stesse debbano “*incoraggiare, per quanto possibile, i loro partner commerciali, compresi i loro fornitori e subappaltatori, ad applicare i principi di comportamento societario compatibili con le Linee Guida.*”

²⁵⁸ Cfr. F. BORGIA, *La responsabilità sociale delle imprese multinazionali*, Napoli, 2007, p.96.

eliminando qualsiasi tipo di lavoro forzato nonché enfatizzando la contrarietà a qualunque forma di discriminazione in ambito occupazionale.

A causa di ciò si rese necessaria un'ulteriore modifica, quando l'OCSE nella Conferenza Ministeriale del 25 maggio 2011²⁵⁹, lavorò per la redazione di nuove Linee Guida sempre allegate alla Dichiarazione sugli investimenti internazionali e le imprese multinazionali. La nuova versione, non completamente diversa da quella precedente, conteneva però degli elementi di novità: in primo luogo si ravvedeva la volontà dell'Organo di evidenziare una gerarchia formale tra i Principi espressi²⁶⁰, modificando (anche se non nettamente) l'ordine di alcuni paragrafi.

Altro punto cruciale e di novità, inoltre, riguardava i commenti alla Dichiarazione i quali, pur non facendo ufficialmente parte del testo stesso così come dichiarato da una nota del Segretario che precedeva la pubblicazione del testo, diventavano (insieme ai rinvii alle nuove norme internazionali) una fonte di interpretazione incisiva delle Linee Guida. Poi, mentre risultava essere aumentata l'attenzione in tema di diritti umani con l'aggiunta di una sezione *ad hoc*²⁶¹, rimanevano immutati i Principi riguardo la tutela ambientale. Il testo pubblicato, che si ricorda essere quello ancora esistente al 2020, è in totale diviso in una introduzione (nella quale si fanno espliciti riferimenti ai testi precedenti) seguita da 11 capitoli, ognuno dei quali dedicato ad un tema specifico.

4. I Codici di condotta

Tutte gli strumenti internazionali fin qui descritti, non esauriscono però la trattazione del novero degli strumenti giuridici istituiti per regolare l'attività delle TNCs volta ad

²⁵⁹ Al riguardo *OECD Guidelines for Multinational Enterprises*, Publishing 2011.

²⁶⁰ Così si è espressa C. M. GULOTTA, *Etica e Globalizzazione: Riflessioni sui principi OCSE del 2011 per le imprese multinazionali e sui principi ONU in tema di affari e diritti umani*, in *Rivista di diritto del commercio internazionale*, 2012, p. 540-563

²⁶¹ Il commento sui Principi Generali, Parte III delle Linee Guida enuncia infatti che “*le imprese multinazionali sono [quindi] incoraggiate a rispettare i diritti dell'uomo, non soltanto nei rapporti con i loro dipendenti, ma anche nei confronti delle altre persone toccate dalle loro attività, conformemente agli obblighi e agli impegni internazionali dei Governi dei Paesi ospiti. La Dichiarazione Universale dei diritti dell'uomo nonché gli altri obblighi in materia di diritti umani del Governo interessato sono di particolare importanza a tale riguardo*”.

una responsabilità sociale. Le TNCs stesse hanno dovuto costantemente modificare la propria attività adeguandosi di volta in volta alle nuove richieste sociali: ciò ha comportato che le TNCs si dovessero servire di strumenti direttamente applicabili all'interno dell'impresa.

Accanto a ciò, diverse sono state le campagne contro la violenza promosse dalle più note ONG in difesa dei lavoratori e, in generale, di tutti coloro che si trovavano ad avere un rapporto più o meno diretto con le TNCs: le ripetute pressioni di soggetti normalmente estranei all'attività delle imprese multinazionali, hanno portato a che queste ultime aumentassero ancora di più il grado di consapevolezza della RSI, dimostrando quindi un certo riconoscimento imprenditoriale a favore della responsabilità sociale d'impresa. In tale cornice si inquadrano i c.d. Codici di condotta delle imprese multinazionali i quali, pur potendo essere dirette ad una sola impresa o addirittura ad un intero settore di mercato, sono sorti proprio per dare maggiori risposte alla società civile e aumentare quindi la trasparenza e l'impegno delle TNCs nel tema della RSI. Punto focale di tali Codici è proprio la loro volontarietà: sommariamente, non essendoci ancora una definizione generalmente riconosciuta, si può dire che le stesse imprese, conscie della necessità di regolare anche internamente la loro propria attività, hanno appunto predisposto codici di autoregolamentazione²⁶² da applicarsi congiuntamente con gli strumenti internazionali, con lo scopo di migliorare la propria cultura aziendale nonché il dialogo con tutte le parti sociali.²⁶³ Essendo stati moltissimi i Codici adottati a partire dagli anni '90 in particolare, non si può pretendere di analizzare il contenuto di essi ma trattare in generale dei punti in comune degli stessi, evidenziando i punti di maggior rilevanza. Il contenuto dei vari Codici di condotta quasi combaciano tra di loro: vengono esplicitati i principi generali a cui le TNCs fanno riferimento nell'estrinsecare la propria attività, affinché pongano in essere pratiche in linea con una responsabilità ambientale e sociale. I Codici possono essere predisposti ed

²⁶² M.R. MAURO, *Diritto Internazionale dell'economia. Teoria e prassi delle relazioni economiche internazionali*, Napoli, 2019, p.98

²⁶³ Vi è da evidenziare inoltre che il carattere volontario e non vincolante dei Codici non permette a questi di essere categorizzati all'interno del sistema delle fonti normative internazionali, pur riconoscendo la loro utilità in materia di RSI.

adottati innanzitutto da singole imprese²⁶⁴: è questo il caso di alcune delle più grandi multinazionali nel mondo (le quali spesso preferiscono dotarsi di Codici interni ed autonomi senza la cooperazione e l'incontro con altri colossi), tra cui si può citare Adidas, Rebook, Levis Strauss, Nike e diverse altre case di moda Americane. Nettamente più comune è invece la scelta di adottare Codici di condotta costituendo veri e propri gruppi di società solitamente operanti nello stesso settore produttivo²⁶⁵ (si pensi ad esempio al Codice Internazionale di Etica delle imprese Canadesi): imprese operanti nello stesso mercato possono infatti trovare nella autoregolamentazione una risposta univoca a dei problemi di ordine comune. Quest'ultimo caso di formulazione dei Codici risulta essere più laborioso, essendo necessario che il numero delle imprese che adottano lo stesso Codice sia sufficientemente alto per far sì che questo sia effettivamente efficace.

Inoltre la maggior parte di tali Codici si fondano, per la propria approvazione ed applicazione, sul principio dell'unanimità: ciò implica che il dissenso di anche una sola impresa del gruppo sull'applicazione di un determinato punto (o nell'ipotesi peggiore dell'intero Codice) comporta una crisi per tutto il sistema di imprese formatosi; inoltre, l'applicazione di un Codice privato appartenente ad un determinato settore, può comportare la creazione di una certa immagine reputazionale positiva dello stesso agli occhi della società civile. In ogni caso comunque i Codici di condotta possono essere equiparati ad un vero e proprio contratto²⁶⁶ a cui le TNCs decidono di vincolarsi, potendo essere quindi utilizzati come base per una eventuale azione legale nel caso di violazioni. Diversi autori, come ad esempio Alex Warwryk²⁶⁷, hanno però dubitato dell'efficacia di tali strumenti.

²⁶⁴ Per un approfondimento R. P. TOFTOY, *Now Playing: Corporate Codes of Conduct in the Global Theater. Is Nike Just Doing It?*, 15 *Arizona Journal of International & Comparative Law* 905 (1998), pp.915-917

²⁶⁵ S. D. MURPHY, *Taking Multinational Corporate Codes of Conduct to the Next Level*, 43 *Columbia Journal of Transnational Law* 389 (2005), pp. 400-401

²⁶⁶ W. J. M.VAN GENUGTEN, *The Status of Transnational Corporations in International Public Law, in Human Rights and the Oil Industry* 71, Oxford, 2000, pp.72-73

²⁶⁷ Quest'ultimo in "Regulating Transnational Corporations through Corporate Codes of Conduct", dopo aver operato una disamina generale del tema dei Codici di condotta, evidenzia anche quelli che, secondo il parere dell'autore, sono i punti a sfavore dell'adozione di tali strumenti.

Si parte dall'asserire che la volontà pubblica svolga un ruolo primario per le TNCs nell'adozione dei suddetti Codici: ciò implicherebbe che le imprese più conosciute e propense al giudizio dell'opinione pubblica, siano spinte maggiormente all'autoregolamentazione nonché all'osservanza delle stesse. Questo metterebbe in dubbio, però, la reale natura dei Codici (che è quella di migliorare le proprie attività con lo scopo di assumere una responsabilità sociale) portando a pensare che la forza motrice che spinge tali soggetti a creare regolamenti interni sia solamente quella di migliorare la propria reputazione puntando ad un incremento economico. Dall'altro lato, invece, vi sarebbero le imprese meno conosciute e quindi meno inclini al giudizio della società civile: queste ultime, essendo più all'ombra, sembrerebbero essere infatti meno propense ad un avvicinamento ad una RSI autoregolamentandosi attraverso dei Codici di condotta. Tale realtà è stata provata da diversi studi²⁶⁸ i quali dimostrano, infatti, che le imprese meno visibili tendono a non adottare Codici, il che dimostrerebbe contemporaneamente la debolezza di tale strumento. Ma questi non sarebbero però gli unici a punti a sfavore di tali strumenti. Diversi altri studiosi, tra cui il giurista britannico Sol Picciotto²⁶⁹, sostengono che i diritti che dovrebbero essere tutelati attraverso l'applicazione delle norme previste dai Codici, non sono tutelate in ugual modo da parte delle TNCs basandosi sul fatto che ogni impresa coordina il progetto di realizzazione del proprio codice autonomamente causando una falla di uniformità tra i vari Codici, potendosi quindi creare tutele diverse ma riguardanti lo stesso oggetto.

Tale tesi è avallata anche dall'Organizzazione Internazionale del Lavoro, la quale ha più volte riconosciuto che le varie definizioni date nei Codici, non sempre corrispondevano a quelle generalmente riconosciute a livello internazionale, ma piuttosto sembravano essere delle ricostruzioni delle imprese stesse volte al soddisfacimento dei propri interessi. Al riguardo infatti si dice che *“esse (le imprese multinazionali) hanno costruito un fattore corrosivo della sovranità statale in quanto le scelte strategiche ed anche operative rispondono all'interesse della società (e dei relativi azionisti), che non*

²⁶⁸ Cfr. N. M. C. P. JAEGERS, *Corporate human rights obligations: in search of accountability*, Intersentia, 2002, p.133

²⁶⁹ S. PICCIOTTO, *Rights, Responsibilities and Regulation of International Business*, *Columbia Journal of Transnational Law* 42, 2003, p.142.

*necessariamente coincide con quello del paese in cui l'impresa ha la sua sede centrale o legale e tanto meno dello Stato in cui ha dislocato parte dei suoi investimenti*²⁷⁰. Inoltre gli autori citati finora, in accordo con la generale dottrina maggioritaria, ritengono che il sistema di monitoraggio sull'osservanza dei principi enucleati nei vari Codici, costituirebbe un ulteriore punto debole degli stessi, non essendo previsto un esame "esterno" da enti indipendenti, ma solamente interno da parte di organi giudicanti dell'impresa stessa, facendo quindi dubitare sulle eventuali decisioni assunte a causa di un conflitto di interessi. Allo stesso tempo, però, studiosi come Halina Ward²⁷¹, riconoscono che il carattere volontario dei Codici contribuirebbe ad identificare gli stessi al pari degli atti normativi, rendendo ancora più incisive le previsioni riguardo la tutela dei diritti umani, tutela dell'ambiente e dei lavoratori. I Codici di cui si stanno analizzando i caratteri principali, infatti, sono i c.d. *codici interni*, diversi da quelli *esterni*. Questi ultimi sono così denominati perché formulati non già dall'impresa stessa, ma da soggetti esterni, appunto, alla stessa, come possono essere i codici etici elaborati dagli Stati o dall'accordo tra più Governi attraverso le organizzazioni internazionali in cui sono rappresentati (c.d. *intergovernativi*).

5. La risposta delle imprese multinazionali all'emergenza pandemica dal Covid-19 nel 2020

Esempi di un maggiore coinvolgimento delle imprese nella tutela di valori non economici si sono avuti negli ultimi a seguito della pandemia di COVID-19. Attualmente, il mondo intero e l'Italia soprattutto, sta vivendo un forte sconvolgimento dovuto alla pandemia causata dal virus COVID-19, fino ad ora sconosciuto all'intera comunità scientifica e quindi impossibilitata a sconfiggerlo in maniera efficace. Il virus, partito dalla Cina e diffusosi velocemente verso l'Europa, ha causato un enorme

²⁷⁰ F. SALERNO, *Natura giuridica ed effetti dei codici di condotta internazionali per le imprese multinazionali*, in *Lavoro e Diritto*, 2005

²⁷¹ H. WARD, *Legal Issues in Corporate Citizenship*, Prepared for the Swedish Partnership for Global Responsibility, Londra, Febbraio 2003, p.6-7, consultabile su <https://pubs.iied.org/pdfs/16000IIED.pdf>

focolaio nelle regioni nordiche del territorio italiano, primo Stato europeo ad essersi trovato in una situazione di forte emergenza. A partire dagli inizi del mese di marzo 2020 il Governo Italiano, con il progressivo aumento dei contagiati, ha iniziato ad introdurre disposizioni volte alla chiusura del Paese, in primis delle scuole, dei servizi ritenuti non essenziali e delle fabbriche con produzione di beni non di prima necessità. Nel corso dello stesso mese, a causa del continuo ed irrefrenabile incremento dei contagiati e soprattutto dei decessi (25.549 al 23.04.2020), il Paese si è bloccato, e con esso la maggior parte delle attività produttive. Un danno economico ingente per il Paese e per le famiglie, non ancora calcolato e calcolabile con dati certi, possibile solo al termine della pandemia. Questa emergenza che ha trovato lo Stato impreparato a far fronte a necessità e richieste straordinarie, ha messo a dura prova sia l'assetto economico nazionale che, sotto il punto di vista giuridico, gli strumenti idonei ad affrontare e cercare di fermare il virus.

I vari Decreti del Presidente del Consiglio dei Ministri, assieme alle varie ordinanze regionali, hanno disposto e comportato una radicale e sempre massiccia chiusura delle attività imprenditoriali, a discapito non solo delle piccole e medie imprese ma anche delle multinazionali che si trovano ed operano nel territorio italiano. Nella situazione odierna si può vedere come anche le imprese multinazionali stiano rispondendo attivamente alla necessità di porre in essere azioni urgenti, configurando un panorama ideale per esaminare come il tema qui discusso, ovvero la responsabilità sociale d'impresa, si sta modificando in una situazione completamente nuova. L'11 marzo 2020, infatti, l'Organizzazione Mondiale della Sanità ha lo stato di pandemia relativamente ²⁷², e gli ospedali italiani si sono ritrovati ad affrontare una situazione eccezionale con la mancanza degli strumenti sanitari idonei e sufficienti a curare tutti gli infettati. La rapida diffusione della malattia, infatti, mal combaciava con i pochi ventilatori per la respirazione assistita (essendo una grave forma di polmonite la prima conseguenza del virus), mascherine protettive per medici ed infermieri e soprattutto posti letto di terapia intensiva di cui gli ospedali disponevano.

²⁷² La notizia diffusa dal Ministero della Salute Italiano è disponibile sul sito web <http://www.salute.gov.it/portale/nuovocoronavirus/dettaglioNotizieNuovoCoronavirus.jsp?lingua=italiano&menu=notizie&p=dalministero&id=4209>

In questa circostanza, diverse imprese hanno previsto azioni responsabili al fine di perseguire l'obiettivo comune, e cioè la salvaguardia della salute pubblica. Il primo strumento utilizzato è quello delle donazioni in denaro per l'acquisto dei beni necessari, incentivati anche dalla disposizione dell'art. 66 del decreto c.d. "Cura Italia"²⁷³, secondo cui "per le erogazioni liberali in denaro e in natura, effettuate nell'anno 2020 dalle persone fisiche e dagli enti non commerciali, in favore dello Stato, (...) finalizzate a finanziare gli interventi in materia di contenimento e gestione dell'emergenza epidemiologica da COVID-19 spetta una detrazione dall'imposta lorda ai fini dell'imposta sul reddito pari al 30%, per un importo non superiore a 30.000 euro". Le donazioni delle più grandi TNCs, come TIM, Coca Cola, Lavazza, Prada, Campari, Armani (che da sola ha donato 1 milione e 250.000 euro a diversi ospedali e alla Protezione civile), ma anche dal mondo bancario e assicurativo come UbiBanca, Unipol, Unicredit e Intesa Sanpaolo, hanno fruttato all'erario italiano una somma stimata di circa 400 milioni di euro²⁷⁴ (al 01.04.2020) indirizzati specificamente all'acquisto di ventilatori o alla costruzione di reparti per l'emergenza. Un'attenzione specifica vi è stata anche nei confronti di tutti i lavoratori: le più grandi imprese hanno infatti imposto ai propri lavoratori, quando confacente con il tipo di qualifica, di svolgere la propria attività lavorativa in lontananza attraverso il c.d. "lavoro agile", più comunemente conosciuto come *smart working*, ancora prima che fossero emanate le disposizioni governative che imponevano ai datori di lavoro di predisporre le misure idonee per continuare il corretto esercizio dell'attività lavorativa nelle proprie abitazioni per evitare un aumento dei contagi. Secondo dei dati approssimativi stimati dal Ministero del Lavoro, durante il mese di marzo 2020 il numero di lavoratori che svolgevano la propria attività da casa durante il periodo di pandemia è passato dai 570.000 prima dell'emergenza ad addirittura più del doppio.²⁷⁵

²⁷³ Il Decreto Legge 17 marzo 2020 n.18 è uno dei decreti volto alla compressione dei danni economici dovuti alla pandemia da COVID-19. La caratteristica principale di tale decreto rispetto agli altri promulgati sono le specifiche misure assistenziali e previdenziali nonché di sostegno economico per famiglie, imprese e lavoratori.

²⁷⁴ R. ORSI, *Emergenza COVID-19: le imprese alzano il livello di responsabilità sociale* in *La Repubblica*, 23 marzo 2020

²⁷⁵ *Smart working? Non è poi così male, secondo le aziende italiane*, 23 marzo 2020, disponibile presso <https://www.hdblog.it/mobile/articoli/n518557/lavoro-da-casa-statistiche-italia-coronavirus/>

Tali dati hanno comportato una serie di conseguenze indirette in tema di responsabilità sociale d'impresa: i vantaggi derivanti dal lavoro agile aumentano infatti la produttività dei dipendenti grazie alla maggiore autonomia di cui godono, diminuiscono i costi imprenditoriali e contribuisce ad un miglioramento dell'inquinamento. Una delle più grandi multinazionali al mondo, di cui è necessario citare il grande contributo offerto durante l'emergenza, è la Microsoft Corporation. Quest'ultima ha posto in essere azioni sulla base di una propria responsabilità sotto diversi fronti: ha messo a disposizione le proprie tecnologie e i propri esperti (gratuitamente) per aiutare ad incrementare le tecnologie che permettessero un miglioramento del lavoro *smart*; ha predisposto piattaforme per il Governo italiano sia per insegnare ai docenti come svolgere lezioni online che per lo svolgimento delle stesse con gli alunni; ha creato diversi contenuti interattivi per i più piccoli con lo scopo di rendere più piacevole la permanenza a casa²⁷⁶; fin dagli inizi del contagio ha avviato un servizio online (in collaborazione con Google) per avviare il *triage* ospedaliero a distanza nonché una mappa in continuo aggiornamento dei contagi nel mondo. Alcune TNCs inoltre, a partire dal gruppo automobilistico FCA, hanno interrotto, ancora prima dell'imposizione del DPCM dell'11 marzo, tutte le loro attività produttive per salvaguardare anche la salute degli operai che esercitano la loro attività spesso a strettissimo contatto fisico tra di loro. Non tutte le grandi imprese hanno però avuto la possibilità di chiudere i battenti: tra queste la Siare Engineering, multinazionale italiana che si occupa della produzione di ventilatori polmonari per la terapia intensiva, la quale ha cancellato tutte le richieste estere per far fronte solo alle necessità degli ospedali italiani, quadruplicando la produzione. Questo costituisce un aspetto innovativo della responsabilità sociale dell'impresa, la quale quindi non si riduce più solamente a prendere in considerazione, nel pianificare le proprie strategie d'impresa, le necessità sociali, ma si spinge fino a modificare il proprio assetto imprenditoriale attraverso una partecipazione attiva (ad esempio con la produzione di beni necessari alla collettività in periodo di emergenza) delle TNCs in risposta alle esigenze della comunità internazionale. Sulla stessa linea d'onda si è mossa

²⁷⁶ F. MALGIERI, Coronavirus, *A scuola con Minecraft: Microsoft annuncia un'iniziativa educational per i più piccoli*, in *Il Corriere della sera*, 24.03.2020

la F. Hoffmann–La Roche SA, multinazionale svizzera che opera a livello mondiale nel mercato farmaceutico e nel settore della diagnostica: tale impresa ha donato per tutto il periodo di emergenza un farmaco chiamato Tocilizumab per la cura dell’artrite ma, che dalla comunità scientifica, si era ipotizzato potesse curare il virus²⁷⁷. A queste multinazionali se ne aggiungo altre, come Ferrari, Gucci o il gruppo Davines, le quali hanno completamente trasformato la loro normale produzione (in questo caso rispettivamente auto, abbigliamento di lusso e prodotti per la persona) per produrre dispositivi di protezione, gel igienizzanti e camici medici. Queste sono tutte testimonianze di quanto le grandi imprese italiane, già fortemente aderenti ai principi della RSI, si siano impegnate ancora di più a contribuire all’obiettivo sociale comune del momento, ovvero sconfiggere la pandemia. Usando le parole dell’economista Luigino Bruni, “Pur comprendendo le preoccupazioni che oggi angosciano tanti attori economici, riteniamo che il ruolo delle “imprese civili” non possa esaurirsi solo nella contabilità dei danni e nel contribuire alla diffusione degli allarmi.” Continua affermando che, soprattutto in questo periodo, la RSI non deve essere una forma di marketing ma una pratica reale attraverso cui le imprese dimostrano attenzione verso i beni comuni “formulando proposte concrete e sostenibili con una visione d’insieme, attivando azioni concrete rivolte alle persone più fragili”.²⁷⁸

²⁷⁷ J. ASSI, *La responsabilità sociale delle imprese ai tempi del coronavirus*, 24.03.2020, testo completo disponibile al sito web <https://www.rsi.ch/play/radio/plusvalore/audio/la-responsabilita-sociale-delle-imprese-ai-tempi-del-coronavirus?id=12874505>

²⁷⁸ L. RUSSO, *La solidarietà ai tempi del coronavirus*, 09.03.2020, <https://www.focolare.org/news/2020/03/09/la-solidarieta-ai-tempi-del-coronavirus/>

CONCLUSIONI

Al termine di tale elaborato è necessario, in base alle tematiche esaminate, effettuare delle valutazioni conclusive riguardo il ruolo delle imprese multinazionali.

Si è cercato fin da subito di mettere in luce tanto gli aspetti positivi di tali enti, ovvero la capacità di avvicinamento delle persone grazie alla produzione di beni commerciati in tutto il mondo, quanto gli aspetti negativi, ovvero il fatto che le TNCs, pur di raggiungere i loro obiettivi economici, hanno violato ripetutamente norme di diritto internazionale poste a tutela dei diritti umani, dell'ambiente o dei lavoratori.

Tale fenomeno ha comportato una contrapposizione di interessi: da una parte l'arricchimento dei Paesi d'origine delle imprese e dei Paesi in cui hanno sede, e dall'altra il deterioramento delle condizioni di vita delle comunità locali e dei lavoratori. Le imprese multinazionali hanno spesso utilizzato la diversificazione economica da quella giuridica per sottrarsi, in diversi casi, alle sanzioni dovute a causa della violazione di norme internazionali: la delocalizzazione territoriale, infatti, causava e causa tutt'ora la difficoltà di riconoscere e provare il collegamento intercorrente tra le succursali e la società madre, pur facendo esse parte del medesimo gruppo. Grazie a tale lacuna, che ha come conseguenza il fatto che le varie imprese siano sottoposte a legislazioni nazionali diverse spesso le imprese madri sono riuscite a sottrarsi alla responsabilità dei danni causate dalle società sussidiarie: pur essendovi un *know-how* comune applicato per assicurare benefici economici a vantaggio dell'intero sistema, si fa leva sull'autonomia giuridica delle imprese sussidiarie per poter porre in essere attività le cui eventuali sanzioni non saranno accreditate all'impresa madre. Inoltre, soprattutto in un primo momento, essendo incerto il loro possibile collocamento tra i soggetti di diritto internazionale in senso sostanziale, è stato difficile comprendere se le norme internazionali violate fossero *ab origine* indirizzate anche alle imprese (e quindi per le stesse vincolanti) o si potesse prevedere che lo fossero in base ad una loro interpretazione evolutiva. A causa di ciò, le imprese multinazionali hanno avuto la possibilità di agire indisturbate per un lungo periodo, agevolate dalla mancanza di norme di cui le stesse erano direttamente destinatarie.

Dati statistici, infatti, provano che la maggior parte delle imprese sussidiarie sono localizzate nei c.d. Paesi in via di sviluppo: in tali Stati, oltre ad un arretramento economico e culturale, manca del tutto una legislazione che disciplini a livello nazionale la *corporate social responsibility*.

Come delineato nel primo capitolo però, grazie alla teoria del c.d. *velo sociale* risulta oggi essere più agevole risalire all'impresa madre e attribuire quindi a quest'ultima le attività poste in essere da parte delle società figlie. Inoltre ciò permette oggi alle vittime di violazioni di norme poste diritti posti a tutela della persona ad opera delle imprese multinazionali, di instaurare processi civili per richiedere il risarcimento dei danni subiti, direttamente presso i fori competenti dello Stato nazionale dell'impresa madre, pur essendo stata la violazione effettivamente commessa da un'impresa figlia.

In particolare nel secondo capitolo si è voluto analizzare però, oltre che la possibile responsabilità internazionale delle imprese multinazionali, anche quella degli Stati. Questi ultimi infatti sono titolari di obblighi positivi e negativi, la cui mancata osservanza comporta appunto una responsabilità internazionale. In particolare si è riscontrato, quali obblighi positivi, che debbano impegnarsi a controllare l'attività delle imprese che si trovano sul proprio territorio e applicare, se necessario, le sanzioni adeguate e volte alla repressione delle violazioni commesse e, quali obblighi negativi, l'astenersi dal porre in essere azioni che integrino la fattispecie criminosa. L'importanza nella società internazionale del suddetto tema è comprovata dall'esistenza di diversi strumenti di *hard law* di diritto internazionale che nel corso del tempo hanno modificato e aumentato tanto le garanzie a favore delle vittime.

In materia di responsabilità internazionale delle imprese multinazionali, si è constatata invece l'esistenza di soli strumenti di *soft law*, come ad esempio i Codici di Condotta. Tali strumenti non garantiscono giuridicamente che le imprese multinazionali siano vincolante all'osservanza di norme internazionali e che, conseguentemente, possano sottrarsi alla responsabilità per la commissione di eventuali commissioni. Al riguardo infatti si è dibattuto sulla incerta efficacia e adeguatezza di suddetti strumenti.

Nel terzo capitolo, infine, si è cercato di analizzare i vari tentativi di disciplinare nel diritto internazionale il fenomeno della responsabilità sociale d'impresa delle imprese

multinazionali: come visto, infatti, tanto gli Stati quanto le organizzazioni internazionali come le Nazioni Unite o l'OCSE, hanno riconosciuto la necessità di elaborare degli strumenti internazionali che disciplinassero diritti, obblighi e doveri delle imprese multinazionali. Gli strumenti internazionali analizzati più importanti sono le Linee Guida dell'OCSE destinate alle imprese multinazionali e il *Global Compact* delle Nazioni Unite: entrambi gli strumenti sono stati emanati con l'obiettivo di determinare degli standard di condotta a cui le imprese dovevano adeguarsi per poter essere riconosciute come socialmente responsabili, nonché dei successivi meccanismi di controllo sulle operazioni effettuate. Nel presente elaborato si è peraltro evidenziato quanto non sempre detti strumenti siano stati riconosciuti come efficaci, anche sotto il punto di vista temporale: il continuo cambiamento della realtà sociale, delle necessità economiche e delle abitudini della popolazione, comporta che la responsabilità sociale d'impresa acquisti una connotazione estremamente mutevole, la quale quindi richiede un costante aggiornamento.

Nonostante ciò, si può affermare che nel corso degli anni siano state anche le stesse imprese multinazionali a prendere consapevolezza del loro potere nello scenario internazionale, essendo divenuti i più importanti attori economici del panorama mondiale ed essendo in diversi casi divenute molto più ricche di alcuni PVS.

Come conseguenza, le imprese multinazionali hanno deciso di elaborare strumenti di autoregolamentazione ritenuti quasi più efficaci di quelli elaborati dalle organizzazioni internazionali: i codici di condotta. La dottrina ha riconosciuto la valenza giuridica di questi ultimi motivata dal fatto che, essendo predisposti direttamente dalle imprese, siano il prodotto di conoscenze dirette delle dinamiche imprenditoriali, nonché vi sia un maggior favore nella loro corretta applicazione. Inoltre attraverso i codici le imprese comunicano pubblicamente le modalità attraverso cui si impegnano a rispettare le norme internazionali a tutela del lavoro, dell'individuo e dell'ambiente in un'ottica di sempre maggior attenzione all'impatto del proprio operato sul mondo circostante.

In conclusione, in base alle ricerche effettuate, è possibile affermare quanto segue: è innegabile l'importanza che le imprese multinazionali hanno acquisito negli anni nell'ambito delle relazioni commerciali internazionali. Per tale ragione si è resa

necessaria l'elaborazione di norme in ambito internazionale da parte di organizzazioni internazionali le quali andassero ad incidere sull'attività economica delle imprese. Inoltre, a causa del rapido affermarsi del fenomeno della globalizzazione, è sorta l'esigenza di stabilire dei parametri generalmente riconosciuti riguardo la responsabilità sociale delle imprese, stante appunto la sempre maggiore influenza che queste ultime hanno assunto in ambiti diversi da quello prettamente commerciale. L'analisi svolta nell'elaborato induce inoltre a ritenere che le organizzazioni internazionali saranno ancora chiamate ad elaborare nuovi strumenti (o modificare quelli esistenti) in tema di forme di responsabilità a livello internazionale delle imprese, stante la necessità di un continuo adeguamento dell'evoluzione sociale ed economica alle richieste giuridiche.

BIBLIOGRAFIA

- A. BONFANTI, *Imprese Multinazionali, diritti umani e ambiente: profili di diritto internazionale*, Milano, 2012
- A. CASSESE, *Il diritto internazionale nel mondo contemporaneo*, Bologna, 1984
- A. DE JONGE, R. TOMASIC, *Research Handbook on Transnational Corporations*, 2017
- A. DEL VECCHIO, *I tribunali internazionali tra globalizzazione e localismi*, Bari, 2015
- A. F. LOWENFELD, *International Economic Law*, Oxford, 2002
- A. GALIMBERTI, *La strategia fiscale delle multinazionali in Il Sole 24 Ore*, 2016
- A. GOLDSTEIN, L. PISCITELLO, *Le Multinazionali*, Bologna, 2007
- A.I. VYSCINSKI, *Politica estera, diritto internazionale e sovranità dello Stato nella concezione sovietica*, in *Rivista di Studi Politici Internazionali*, Vol. 15, Numero 3, Luglio-Dicembre 1948
- A. ZANOBETTI, *Diritto internazionale del lavoro*, Milano, 2011
- B. BURCHI, *Gli effetti della responsabilità sociale sull'economicità d'impresa (business case): un'analisi quantitativa applicata all'industria chimica internazionale*, Morrisville, 2013
- B. CONFORTI, *Diritto internazionale*, Napoli, 2018
- B.M. HUTTER, *The Role of Non-State actors in Regulation*, Londra, 2006
- B. MASSARO, *"Multinazionali e fisco: i numeri dell'elusione fiscale globale"* in *Panorama* 24 settembre 2019
- B. SENA, *L'agire responsabile. La responsabilità sociale d'impresa tra opportunismi e opportunità*, Roma, 2009
- C. CHIRIELESION, *Le strategie sociali nel governo dell'azienda*, Milano, 2002
- C. FOCARELLI, *Lezioni di Diritto Internazionale Privato*, Perugia, 2005
- C. FOCARELLI, *Le contromisure nel diritto internazionale*, Milano, 1994.

C. M. GULOTTA, *Etica e Globalizzazione: Riflessioni sui principi OCSE del 2011 per le imprese multinazionali e sui principi ONU in tema di affari e diritti umani*, in *Rivista di diritto del commercio internazionale*, 2012

C. ROSSEAU, *Droit international public*, Parigi, 1974

D. ADEDAYO IJALAYE, *The Extension of Corporate Personality in International Law*, New York, Leiden, 1978

D. ANZILLOTTI, *Teoria generale della responsabilità dello stato nel diritto internazionale*, Firenze, 1902

E. ARISTOVA., *Tort Litigation against Transnational Corporations in the English Courts: the Challenge of Jurisdiction*, in *Utrecht Law Review*, 2018

E. MORGERA, *Corporate Accountability in International Environmental Law*, Oxford – New York, 2009

F. BORGIA, *La responsabilità sociale delle imprese multinazionali*, Napoli, 2007

F. CAFAGGI, *New Foundations of Transnational Private Regulation*, in *Journal of Law and Society*, vol. 38, n. 1, marzo 2011

F. FERRARO, *La responsabilità risarcitoria degli Stati Membri per violazione del diritto comunitario*, Milano, 1999

F. MARONGIU BONAIUTI, *La responsabilità internazionale degli Stati. In particolare: le conseguenze dell'illecito internazionale*, Macerata, 2013

G. ARANGIO RUIZ, *Diritto internazionale e personalità giuridica*, Bologna, 1972

G. ARANGIO-RUIZ, L. MARGHERITA, E. TAU ARANGIO-RUIZ, *Soggettività nel diritto internazionale*, in *Digesto di Diritto Pubblico*, Torino, 1999

G. BARBA NAVARETTI, A.J. VENABLES, *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton, 2004

G.F. CAMPOBASSO, *Diritto Commerciale 2, Diritto delle società*, Milanofiori Assago, 2006

G.G.S. SUDER, *International Business under Adversity. A Role in corporate responsibility, conflict prevention and peace*, Cheltenham, 2008

- G.S. GOODWIN-GILL, S.TALMON, *The Reality of International Law, Essays in honour of Ian Brownlie*, Oxford, 1999
- G. PERONI, C. MIGANI, *La Responsabilità Sociale dell'impresa multinazionale nell'attuale contesto internazionale*, Milano, 2010
- G. ZICCARDI CAPALDO, *Diritto globale: il nuovo diritto internazionale*, Milano, 2010
- H. ALFORD, G. RUSCONI, E. MONTI, *Responsabilità sociale d'impresa e dottrina sociale della chiesa cattolica*, Milano, 2010
- H. LAUTERPACHT, *The Subjects of International Law in International Law in the New Age of Globalization*, Boston - Leiden, 2013
- H.R. BOWEN, *Social Responsibilities of the Businessmen*, Iowa City, 1953
- I. BANTEKAS, *Corporate Social Responsibility in International Law*, in *Boston University International Law Journal*, 2004
- J. CRAWFORD, *Brownlie's Principles of Public International Law*, OUP, Oxford 2012
- J. ELKINGTON, *Enter the Triple Bottom Line*, London, 2004
- J. OLDENZIEL, *The added value of the UN Norms – A comparative analysis of the UN Norm for Business with existing international instruments*, Amsterdam, 2005
- J. S. KADYAN, *United Nations Global Compact and Corporate Social Responsibility*, *International Journal of Science and Research*, 2016
- J. ZERK, *Multinationals and Corporate Social Responsibility: Limitations and Opportunities in International Law*, Cambridge, 2006
- K. RAUSTALIA, *The Architecture of International Cooperation: Transgovernmental Networks and Future of International Law* in *Virginia Journal of International Law*, Vol 43, 2002
- L. FERRUCCI, *Strategie competitive e processi di crescita dell'impresa*, Milano, 2001
- L. FRATOCCHI, *Da periferia a centro di eccellenza. Profili gestionali del rapporto headquarter-subsidiary*, Milano, 2000
- L. MECGREGOR, *Alternative Dispute Resolution and Human Rights: Developing a Rights-Based Approach through the ECHR*, in *European Journal of International Law*, Volume 26, Issue 3, Agosto 2015

L. SACCONI, *Guida critica alla Responsabilità sociale ed al governo dell'impresa*, Roma, 2005

M.A. LA TORRE, *Questioni di etica di impresa: oltre l'uomoeconomicus*, Milano, 2009

M. BRUNELLI, *Il regime sanzionatorio contro l'Iran. Una valutazione dell'impatto a livello politico, economico e sociale e un'analisi sui nuovi scenari e sulle potenzialità strutturali nel periodo post-embargo*, Roma, 2017

M. CAROLI, *Gestione delle imprese internazionali*, III ed., New York, 2016

M. DI MAURO, *Organizzazioni e differenze, Pratiche strumenti e percorsi formativi*, Milano, 2010

M. FRIEDMAN, *Capitalism and Freedom*, Chicago, 1962

M. IOVANE, *La riparazione nella teoria e nella prassi dell'illecito internazionale*, Milano, 1990

M.T. KAMMINGAM, *Company Responses to Human Right Reports: An Empirical Analysis*, Maastricht, 2015

M. LONGOBARDO, *Rapporti fra strumenti di codificazione: il Progetto di Articoli sulla Responsabilità degli Stati e le convenzioni di diritto umanitario* in *Rivista di diritto internazionale*, Anno CI, Fasc. 4 -2018

M.R. MAURO, *Diritto Internazionale dell'economia, Teoria e prassi delle relazioni economiche internazionali*, Napoli, 2019

M. PENTIKAINEN, *Changing International 'Subjectivity' and Rights and Obligations under International Law*, in *Utrecht Law Review*, 2012

M. PLANCK, *Encyclopedia of Public International Law*, Oxford, Luglio 2013

M.M. WINKLER, *Imprese multinazionali e ordinamento internazionale nell'era della globalizzazione*, Milano, 2008

N. HERGER, S. McCORISTON, *Horizontal, Vertical, and Conglomerate FDI: Evidence from Cross Border Acquisitions*, Gersenzee, 2014

N. M. C. P. JAEGERS, *Corporate human rights obligations: in search of accountability*, Intersentia, 2002

- N. M. C. P. JAEGER, *The Legal Status of the Multinational Corporation Under International Law*, in *Kluwer Law International*, 1999
- N. RONZITTI, *Introduzione al Diritto Internazionale*, Torino, 2016
- P. ACCONCI, “*Imprese multinazionali (diritto internazionale)*”, in *Dizionario di diritto pubblico*, Milano, 2006
- P. DUMBERRY, *Non-State Actors and International Law*, Leiden, 2001
- P.T. MUCHLINSKI, *Multinational Enterprises and the Law*, Oxford, 2007
- P. PALCHETTI, *Comportamento di organi di fatto e illecito internazionale nel Progetto di articoli sulla responsabilità internazionale degli Stati*, in *La codificazione della responsabilità internazionale degli Stati alla prova dei fatti: Problemi e spunti di riflessione*, Teramo, 2006
- P. PUSTORINO, *Lezioni di tutela internazionale dei diritti umani*, Bari, 2019
- P. REDMOND, *Transnational enterprise and human rights : options for standard setting and compliance*, in *The International Lawyer*, Volume 37, 2003
- R. AGO, *Diritto internazionale*, Milano, 1938
- R. HIGGINS., *Problem and Process. International Law and how we use it*, Oxford, 1994
- R. I. TRICKER, *Corporate Governance*, Aldershot, 1984
- S. CHESTERMAN, *The Turn to Ethics: Disinvestment From Multinational Corporations for Human Rights Violations: The Case of Norway's Sovereign Wealth Fund*, in *The American University International Law Review*, 2008
- S.M. CARBONE, R. LUZZATTO, A. SANTA MARIA, *Istituzioni di diritto Internazionale*, Torino, 2016
- S. D. MURPHY, *Taking Multinational Corporate Codes of Conduct to the Next Level*, 43 *Columbia Journal of Transnational Law* 389, 2005
- S. PICCIOTTO, *Rights, Responsibilities and Regulation of International Business*, *Columbia Journal of Transnational Law* 42, 2003

U. BECK, *Che cos'è la globalizzazione? Rischi e prospettive della società planetaria*, Roma, 1999

V. VARANO, V. BARSOTTI, *“La tradizione giuridica occidentale. Testo e materiali per un confronto civil law common law”*, Torino, 2018

W. J. M. VAN GENUGTEN, *The Status of Transnational Corporations in International Public Law, in Human Rights and the Oil Industry 71*, Oxford, 2000

SITOGRAFIA

A. CASADEI, *Una definizione di responsabilità sociale d'impresa* in *Bilanciarsi valore sostenibile*, 10 settembre 2019, disponibile su <https://www.bilanciarsi.it/per-argomento/una-definizione-di-responsabilita-sociale-dimpresa/>

A. J. VENEZIANI, *Teoria e prassi della responsabilità di proteggere tra potere d'imperio statale e tutela dei diritti umani*, in *Opinio Juris: Law and Politics Review*, 3 giugno 2018, disponibile presso <https://www.opiniojuris.it/teoria-prassi-della-responsabilita-proteggere-potere-dimperio-statale-tutela-dei-diritti-umani/>

Aprire una società in Cina: quando conviene e come fare, in *Business Community*, 27 febbraio 2019, disponibile presso <http://www.businesscommunity.it/m/20190227/fare/aprire-una-societa-in-cina-quando-conviene-e-come-fare.php>.

B.MASSARO, *Multinazionali e fisco: il numero dell'elusione fiscale globale*, in *Panorama*, 24 settembre 2019 <https://www.panorama.it/news/economia/multinazionali-fisco-neri-elusione-evasione-lotta-tasse>

Bozza 2019 su un trattato vincolante per il rispetto dei diritti umani da parte delle multinazionali: <https://www.osservatoriodiritti.it/2019/09/10/multinazionali-e-diritti-umani-imprese-trattato/>

Business Roundtable: <https://www.panorama.it/news/economia/multinazionali-usa-etica-ambiente-diritti-lavoratori>

C. CARROZZA, *Multinazionali che eludono il fisco: quali strategie di contrasto?* in *Eticaeconomia*, 2015, disponibile presso <https://www.eticaeconomia.it/multinazionali-che-eludono-il-fisco-quali-strategie-di-contrasto/>

C. GRILLO, *“Imprese e diritti umani”. Evoluzione e disciplina dello “State Duty to Protect”*, in *Per i Diritti Umani*, 28 dicembre 2019, disponibile presso <https://www.peridirittiumani.com/2019/12/28/impese-e-diritti-umani-evoluzione-e-disciplina-dello-state-duty-to-protect/>

Contributo alla consultazione pubblica in materia di prezzi di trasferimento indetta dal Ministero dell'Economia e delle Finanze dal 21 febbraio al 21 marzo 2018 disponibile presso il sito governativo Confindustria http://www.mef.gov.it/focus/documenti/transfer-pricing/Confindustria_-_Consultazione_pubblica_in_materia_di_transfer_pricing_-_21.03.2018.pdf

Convenzione di Washington: <https://www.admin.ch/opc/it/classified-compilation/19650042/200308270000/0.975.2.pdf>.

“Dal processo Kasky ad oggi: evoluzione della Corporate Social Responsibility di Nike”, disponibile presso <https://smokingsofa.wordpress.com/0208/08/02/232/>

E. PERUZZO, *Le multinazionali come attori nel processo di internazionalizzazione del diritto della concorrenza*, 11 ottobre 2012, disponibile presso <https://www.diritto.it/le-multinazionali-come-attori-nel-processo-di-internazionalizzazione-del-diritto-della-concorrenza/>

FIGURA 1: Da <https://www.ispionline.it/it/pubblicazione/quale-politica-industriale-lunione-europea-23181>

Figura 2: https://www.tgcom24.mediaset.it/economia/le-500-aziende-piu-preziose-del-mondo-nel-2017-google-in-vetta-supera-apple-grande-scalata-di-facebook_3057632-201702a.shtml

G. DI FALCO, *Finanziare l'internazionalizzazione: una sfida possibile, una scelta obbligata*, 2012, disponibile presso http://www.newsmercati.com/Article/Archive/index_html?idn=184&ida=8621&idi=-1&idu=-1

General Comment 14: <https://www.refworld.org/pdfid/4538838d0.pdf>

General Comment 31 del Comitato dei Diritti dell'uomo: <https://www.refworld.org/docid/478b26ae2.html>

Global Compact: <https://digitallibrary.un.org/record/501576>

G. RIVA, Ogni anno sei miliardi di euro di tasse italiane volano nei paradisi fiscali della Ue in L'Espresso, 11 luglio 2019, disponibile presso <http://espresso.repubblica.it/plus/articoli/2019/07/11/news/multinazionali-in-paradiso-restando-in-europa-1.336587>

H. WARD, *Legal Issues in Corporate Citizenship, Prepared for the Swedish Partnership for Global Responsibility*, Londra, Febbraio 2003, p.6-7, consultabile su <https://pubs.iied.org/pdfs/16000IIED.pdf>

IDE: http://www.treccani.it/enciclopedia/investimento-diretto-estero_%28Dizionario-di-Economia-e-Finanza%29/

Imprese svizzere irresponsabili Multinazionali elvetiche violano regolarmente i diritti umani e le norme ambientali, 14 settembre 2018, disponibile presso <http://www.voceevangelica.ch/voceevangelica/home/2018/09/multinazionali-svizzere-violazioni.html>

Istituto Machiavelli, <https://sites.google.com/site/machiaequosolidale/il-mondo-ha-fame/le-ragioni-del-sottosviluppo/le-multinazionali>

J. ASSI, *La responsabilità sociale delle imprese ai tempi del coronavirus*, 24.03.2020, testo completo disponibile al sito web <https://www.rsi.ch/play/radio/plusvalore/audio/la-responsabilita-sociale-delle-imprese-ai-tempi-del-coronavirus?id=12874505>

Le 10 imprese “criminali” al mondo: <<https://globalexchange.org/campaigns/corporatecriminals2017/>>

Legge 218/1995: http://www.jus.unitn.it/cardozo/Obiter_Dictum/codciv/legge218_95.htm

Lobby inglesi: [https://www.unimondo.org/Guide/Economia/Multinazionali/\(desc\)/show](https://www.unimondo.org/Guide/Economia/Multinazionali/(desc)/show)

Lo sviluppo Multinazionale delle Imprese - Caratteristiche dell'Impresa Multinazionale, www.epertutti.com

Mamafricaonlus, disponibile sul sito <https://mamafricaonlus.wordpress.com/2013/03/14/multinazionali-del-dolore-caso-quattro-caso-nike/>

Modello d'agenzia: <https://www.altalex.com/documents/news/2009/06/25/un-analisi-economica-del-diritto-teoria-dell-agenzia-e-rapporto-di-amministrazione>

Parlamento Europeo, *Elusione fiscale: le multinazionali paghino le tasse dove realizzano i profitti*, 13 marzo 2018, disponibile presso <https://www.europarl.europa.eu/news/it/headlines/economy/20180308STO99329/elusione-fiscale-le-multinazionali-paghino-le-tasse-dove-realizzano-i-profitti>

P.BRICCO, *Non solo ArcelorMittal: perché le multinazionali disinvestono dall'Italia* in *Il Sole 24 ore*, 4 novembre 2019, disponibile presso <https://www.ilsole24ore.com/art/darcelor-whirlpool-perche-multinazionali-disinvestono-italia-ACHSrLV>

progetto delle Nazioni Unite sul Codice di Condotta delle imprese multinazionali <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaty-files/2891/download>

P. SORO, *L'elusione fiscale delle grandi multinazionali*, 10 gennaio 2017 disponibile presso <http://www.paolosoro.it/news/972/Lelusione-fiscale-delle-grandi-multinazionali.html>

Report of the Special Representative of the Secretary- General on the issue of human rights and transnational corporations and other business enterprises, John Ruggie. Business and human rights: further steps toward the operationalization of the “protect, respect and remedy” framework. UN Doc. A/HCR/14/27, 9 aprile 2010.

Responsible Business Conduct. First National Action Plan for the United States of America, 2016, <https://www.state.gov/documents/organization/265918.pdf>

Smart working? Non è poi così male, secondo le aziende italiane, 23 marzo 2020, disponibile presso <https://www.hdblog.it/mobile/articoli/n518557/lavoro-da-casa-statistiche-italia-coronavirus/>

Social Accountability International: <http://www.sa8000.info/sa8000cosa/index.htm>

Sub-Commission on the Promotion and Protection of Human Rights, Report of the sessional working group on the working methods and activities of transnational corporations on its first session, 12 agosto 1999, E/CN.4/Sub.2/1999/9, par. 26.

TABELLA 1: <http://www.cnms.it/attachments/article/188/top200%20-%202018.pdf>

The Ten Principles, in *UN Global Compact*: <https://www.unglobalcompact.org/what-is-gc/mission/principles>

Tripartite Declaration of Principles concerning Multinational Enterprises and Social Policy

UN Commission on Transnational Corporation e lo UN Centre on Transnational Corporation: <https://uia.org/s/or/en/1100024712>

Il *World Investment Record 2010* è disponibile presso https://unctad.org/en/Docs/wir2010_en.pdf

RINGRAZIAMENTI

Per concludere vorrei ringraziare tutti coloro che mi sono stati accanto durante il periodo di stesura di questa tesi e più in generale durante l'intero percorso universitario.

Voglio ringraziare innanzitutto i miei genitori e mia sorella Ludovica, a cui è dedicato questo elaborato: siete sempre stati la mia forza, la mia ancora di salvezza. Non vi ringrazierò mai a sufficienza per avere sempre creduto in me, anche quando il primo a non credere in se stesso ero proprio io. Grazie.

Ringrazio i miei nonni Benito e Irene: siete il mio esempio più grande di vita. Il vostro amore sincero e gratuito mi ha guidato per tutta la vita e sono certo continuerà a farlo. Non smetterò mai di esservi riconoscenti.

Ringrazio tutta la mia famiglia: i miei innumerevoli cugini e i zii, da cui ho sempre ricevuto un impagabile supporto che mi ha permesso di continuare per questo cammino.

Ringrazio Adriano e Valeria, i miei fratelli non di sangue, che mi hanno regalato momenti spensierati quando ne avevo bisogno e che non hanno mai smesso di spingermi ad essere la versione migliore di me. La nostra amicizia è una delle cose più preziose che ho.

Ringrazio Ludovica, la mia amica di sempre, per avermi sempre messo tra le sue priorità. Francesca, una sorella maggiore per me, perché il bene che mi ha sempre trasmesso ha alleviato molte preoccupazioni. Cherubina, la mia consigliera di fiducia e amica sincera, con cui ho passato splendide giornate nella piovosa Santander. Giulia, grazie alla sua schiettezza e dolcezza mi ha permesso di comprendere molte cose. Martina e Chiara, non dimenticherò mai i bellissimi momenti passati insieme. Susanna, perché mi ha sempre dimostrato di poter contare su di lei.

Ringrazio in generale tutti gli amici e le persone che non sono riuscito a nominare ma che fanno parte della mia vita: ognuno di voi mi ha donato qualcosa di insostituibile e mi ha aiutato a concludere con soddisfazione questo lungo e difficile percorso.