

# Itinerari di Diritto Penale

*Collana diretta da*

E. Dolcini - G. Fiandaca - E. Musco - T. Padovani - F. Palazzo - F. Sgubbi

**GIUSEPPE DI VETTA**

## **LA RESPONSABILITÀ DA REATO DEGLI ENTI NELLA DIMENSIONE TRANSNAZIONALE**



**G. GIAPPICHELLI EDITORE – TORINO**

## INTRODUZIONE

L'obiettivo principale di questo studio è indagare il ruolo che il diritto penale e, più in generale, punitivo riveste nel processo giuridico transnazionale che tende alla creazione di regole e assetti di responsabilità per i soggetti societari che operano «ovunque e in nessun luogo», come sovente si afferma in letteratura. In effetti, questa formula è molto suggestiva ed è in grado di evocare uno dei fattori che spiegano la condizione di «irresponsabilità» o più precisamente di «impunità» che riguarda questi soggetti non-individuali in relazione alle esternalità associate all'attività transnazionale che essi esercitano. Esternalità che consistono in violazioni del diritto internazionale dei diritti umani, così come nella commissione di crimini internazionali o nella complicità prestata alla loro realizzazione; ancora, e soprattutto, in altre forme di «ingiustizia» e di lesione di diritti fondamentali, che non raggiungono le soglie giuridiche delle atrocità, ma si consumano normalmente nelle strutture contemporanee del capitalismo: le catene globali del valore.

La condizione di irresponsabilità è quindi un'implicazione della capacità di tali soggetti di operare negli interstizi problematici che si dipanano tra le diverse sovranità e giurisdizioni territoriali.

Ma questa costituisce – molto probabilmente – solo una delle spiegazioni esteriori dell'«accountability gap» che interessa l'attività di questi soggetti.

Per descrivere come il diritto penale, applicato alle persone giuridiche, contribuisca alla critica di quella condizione strutturale, l'indagine interroga letterature e visioni che pongono in luce le dimensioni più profonde che stanno alla base dell'*impunità* degli attori societari. Esse hanno a che fare – come la ricerca tenta di illustrare, attingendo a queste correnti critiche – con le strutture che formano il paradigma vestfaliano<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Cfr. A. CASSESE, *Il diritto internazionale nel mondo contemporaneo*, il Mulino, Bologna, 1984, spec. 34 ss.

– il «Westphalian duo»<sup>2</sup> – e le «divisioni fondamentali» tra diritto pubblico e privato, internazionale e nazionale, territoriale ed extra-territoriale, secondo una «disciplina» delle partizioni che si ripete, costantemente.

Alla luce di questo paradigma, e nella prospettiva della sua contestazione, si spiegano i limiti del diritto internazionale penale nel concepire una responsabilità dei soggetti non-individuali per i crimini internazionali che abbiano commesso o a cui abbiano contribuito, in modo sostanziale. I limiti sono un riflesso dell'orientamento inter-statale che continua a caratterizzare le strutture sostanziali e in particolare i moduli di responsabilità (individuale) che appartengono al diritto internazionale penale, da Norimberga in poi.

Il «governance gap» che concerne l'attività transnazionale di tali soggetti si spiega in funzione del modo in cui è stata ricostruita e concepita la storia del diritto internazionale, secondo una narrazione lineare coerente con le epistemologie della sovranità, del «diritto pubblico» e del «Global North».

Gli sforzi più ambiziosi della letteratura sono nel senso di riabilitare un segmento essenziale ma trascurato di questa storia, dimostrando come la divisione tra diritto pubblico e privato, tra «proprietà» e «sovranità» abbiano contribuito ad *oscurare* il ruolo e la funzione dei «leviatani artificiali» nella formazione progressiva e irregolare delle soggettività formali e politiche<sup>3</sup>.

In realtà, alcuni importanti e recenti studi restituiscono un quadro molto più ambiguo e problematico in ordine alle divisioni «liberali» che hanno facilitato e, secondo taluni, reso possibile lo sviluppo del capitalismo societario. La sovranità formale e la «corporation» non designano dimensioni giuridicamente separate, come si è spesso sostenuto, perché entrambe si sono definite attraverso costanti processi di interferenza<sup>4</sup>. La sovranità ha offerto alla «corporation» lo schermo di un'autonoma soggettività giuridica («corporate veil») e questa ha consentito alla prima espansioni e ramificazioni informali («sovereign veil»). L'interazione tra queste due dimensioni è ancora decisiva per spiegare quale sia tuttora il significato che il dispositivo della «personalità giuridica» riveste come elemento che spiega il «governance gap».

---

<sup>2</sup> Cfr. W. TWINING, *A post-Westphalian conception of law*, in *Law and Society Review*, 37, 2003, 199 ss.

<sup>3</sup> M. KOSKENNIEMI, *Expanding Histories of International Law*, in *American Journal of Legal History*, 56, 2016, 104 ss.

<sup>4</sup> Cfr. D. LUSTIG, *Veiled Power. International Law and the Private Corporation 1886-1981*, Oxford University Press, Oxford, 2020.

In definitiva, comprendere come l'attuale assetto di «governance internazionale» contribuisca all'irresponsabilità dei *corporate actors* e a perpetuarne il potere (giuridico ed empirico) esige di abbandonare un approccio metodologico che continua a guardare all'attività societaria nel prisma del diritto privato. Si tratta di una transizione di ordine epistemico essenziale, che consente di assumere consapevolezza delle ragioni di fondo per cui ancora si ripetono le dinamiche di «hiding» del «corporate power» e si riflettono nella prospettiva del diritto, dando luogo alle «impunità» di cui si è detto.

«It is one of the paradoxes of international law that the multinational corporations which conquered states, ruled over people, engaged in extensive international trade, founded colonies, pillaged vast riches from other peoples, committed many genocides and controlled armed forces was never subjected to international law. It is a phenomenon that international lawyers must explain. The explanation that international law was law between states and that therefore multinational corporations did not have personality to be made subject to international law, though still repeated, is a shibboleth that hardly hides the fact that this fiction enabled the hiding of colossal misconduct on the part of the powerful classes that ruled the states of Europe»<sup>5</sup>.

Questa consapevolezza ha orientato la presente indagine e ha inoltre stimolato una convinzione precisa: il diritto penale, nelle sue strutture e limiti, risente ed è parte di questa storia; ed ora costituisce, in termini forse paradossali, uno dei momenti fondamentali di un progetto intellettuale e pratico per portare a riemersione gli «imperi privati» e «informali» della contemporaneità e stabilirne condizioni di responsabilità. Coinvolto in questo progetto normativo di «emancipazione», il diritto penale e, in genere, punitivo riscopre dimensioni originarie o la sua «preistoria», come è stato osservato in dottrina, e talune delle sue strutture fondamentali sono significativamente poste in tensione (per es. la territorialità e la statualità).

In questo senso, lo studio aspira ad indagare come il diritto penale o punitivo degli enti, nelle sue proiezioni transnazionali, contribuisca a ridefinire la relazione tra il dominio del «pubblico» e del «privato» per impostare regole di responsabilità di *corporate actors*; e, al contempo, esso si propone di esplorare le modalità con cui si compie, nell'ottica del diritto punitivo, il processo di «transnational

---

<sup>5</sup> Cfr. M. SORNARAJAH, *The International Law on Foreign Investment*, Cambridge University Press, Cambridge, 2021, 463.

legal ordering»<sup>6</sup> che riguarda l'*accountability* dei soggetti non-individuali.

In un tale scenario, il diritto penale rivela notevoli capacità di operare come un vettore di interconnessione tra dimensioni giuridiche e, in senso più ampio, normative che si dislocano lungo scale differenti (locali, nazionali, internazionali o funzionali).

Porre in luce le dimensioni in cui il diritto penale e in genere punitivo partecipa a tale processo esige di adottare una prospettiva in parte diversa da quella sinora prevalente nella discussione scientifica che riguarda la responsabilità di soggetti non-individuali che operino negli spazi transnazionali. La ricerca non muove infatti dal diritto internazionale penale e dall'analisi dei limiti che le sue strutture oppongono ad una «*corporate international criminal liability*» ma si concentra su una tendenza più recente, che prende le mosse dagli ordinamenti nazionali ed è destinata – nell'ottica dello studio – a rappresentare la risposta concreta che il diritto punitivo prospetta con riguardo al «*global problem*» costituito dall'impunità dei *corporate actors*.

Le «*transnational due diligence laws*» («*TDDL*») contemplano specifiche discipline punitive che associano la responsabilità degli enti alla violazione di obblighi di *due diligence*, concepiti secondo il modulo definito negli strumenti internazionali di *public soft law*. La ricerca ne analizza gli aspetti strutturali, gli innovativi caratteri di fondo e l'approccio spaziale che le caratterizza, ponendo in luce soprattutto il vasto programma che esse perseguono nel senso di stabilire un nuovo modello di «*corporate (criminal) liability*», appositamente concepito per operare nel contesto delle catene globali del valore.

Muovendo dai risultati di queste analisi, lo studio delinea i caratteri essenziali di un modello di responsabilità transnazionale degli enti basato su un illecito regolatorio (o contravvenzionale) costituito dalla violazione della regola di *due diligence*. Si tratta di un modello di «*transnational liability*» adeguato ad essere applicato nelle condizioni di intenso pluralismo normativo che connotano i *networks* globali di produzione, in ragione delle potenzialità inter-legali della *due diligence* come parametro di valutazione della condotta organizzativa

---

<sup>6</sup>Per questa prospettiva di ordine metodologico, che la ricerca condivide e applica, cfr. T.C. HALLIDAY, G. SHAFFER, *Transnational Legal Orders*, Cambridge University Press, Cambridge, 2015, 3 ss.; H.H. KOH, *Transnational Legal Process and the "New" New Haven School of International Law*, in J. DUNOFF, M. POLLACK (a cura di), *International Legal Theory: Foundations and Frontiers*, Cambridge University Press, Cambridge, 101 ss.

della persona giuridica nell'ottica di prevenire reati, crimini internazionali e altre violazioni dei diritti umani.

Attraverso la regola di *due diligence*, queste discipline formali prospettano una soluzione per la condizione di «corporate impunity»: il fondamento della responsabilità, come la ricerca si incarica di dimostrare, è individuato nelle forme e nei dispositivi tramite i quali si estrinseca il «corporate power» nei sistemi dispersi di produzione, come le catene del valore.

In tale prospettiva è analizzato il sistema di responsabilità degli enti, previsto dal d.lgs. n. 231/2001, con riferimento, in particolar modo, alla sua applicazione in situazioni concrete che presentano, sotto più profili, elementi di estraneità rispetto all'ordinamento interno. Guardando al sistema domestico di *corporate liability* nell'ottica del più generale modello che sta ora emergendo, la ricerca prospetta percorsi interpretativi o di riforma legislativa funzionali a dotarlo di una reale prospettiva transnazionale, in modo coerente con gli sviluppi che si osservano sul piano comparatistico.

Dal punto di vista teorico e dogmatico, come lo studio dimostra, lo sviluppo di questi moduli di responsabilità degli enti si pone in continuità con orientamenti e strutture antiche del diritto penale e punitivo in genere che appartengono alla sua dimensione *disciplinare*. Tali strutture risultano ora riadattate per corrispondere, in modo efficace, alle nuove esigenze connesse alla *governance* transnazionale dell'attività economica che ha luogo nel contesto delle catene globali del valore.

La ricerca si sviluppa in cinque capitoli. Il primo pone lo scenario problematico di fondo e, soprattutto, illustra come, a livello internazionale, sia stata affrontata la condizione di «impunità» dei *corporate actors*, elaborando approcci e dispositivi – per es. la *due diligence* – finalizzati a contenere le capacità degli enti di isolarsi dai meccanismi giuridici di responsabilità.

L'analisi mette a fuoco in modo particolare le iniziative intraprese dalla Comunità internazionale per stabilire modelli di riferimento di «transnational liability» per le corporations che operino nell'ambito delle catene globali del valore.

Si cominciano a delineare, alla luce degli strumenti di *international public soft law*, le caratteristiche principali e gli aspetti innovativi dei moduli di «corporate liability» poi sviluppati nelle legislazioni nazionali che danno attuazione alla regola e al processo di *due diligence*. La ricerca approfondisce l'emersione di simili modelli nell'ottica di un processo di evoluzione della *corporation* da fenomeno or-

ganizzativo verticale e gerarchico a sistema o *network* di produzione, diffuso e geograficamente disperso, le cui capacità di isolamento giuridico sono qualitativamente diverse da quelle possedute dalla società *multinazionale*.

Nel secondo capitolo, la discussione delle applicazioni «transnazionali» del diritto punitivo degli enti, come definito dal d.lgs. n. 231/2001, è impostata in una prospettiva critica più vasta rispetto alla mera analisi dei limiti che il sistema di responsabilità incontra quando si tratta della responsabilità di soggetti societari che operino sul piano transnazionale ed inseriti nel contesto di catene globali del valore.

Certamente tali aspetti di ordine strutturale sono considerati ma l'indagine è soprattutto orientata a proporre un diverso approccio ai temi – da tenere nettamente distinti sul piano concettuale – della «giurisdizione» e del «diritto applicabile», che rappresentano elementi costanti e problematici delle situazioni transnazionali che riguardano la responsabilità di soggetti non-individuali.

Il sistema di responsabilità delineato dal decreto n. 231 è poi valorizzato, in alcuni aspetti di fondo che lo caratterizzano, come un modello che anticipa le soluzioni adottate nelle «transnational due diligence laws».

Il terzo capitolo approfondisce le catene globali del valore («Global Value Chains», GVCs) come contesto in cui si osservano le più significative evoluzioni nelle pratiche di regolazione finalizzate a stabilire condizioni di «accountability» degli enti societari che operano in esse e le coordinano.

L'indagine è cruciale per dimostrare – tra l'altro – come il diritto penale e, più in generale, punitivo, che si esprime nelle discipline di «corporate liability» associate alla regola di *due diligence* («TDDL»), sia fondato su un approccio avanzato di *regulation* («new governance»), che risulta alternativo ai modelli della «governance internazionale» e rappresenta una risposta ai fallimenti della *Corporate Social Responsibility*. In base ad esso, la responsabilità punitiva degli enti si giustifica in funzione del ruolo che le *corporations* assumono come soggetti transnazionali in grado, tramite i rispettivi poteri di *lawmaking* e di *governance*, di perseguire i programmi di tutela rilevanti per la Comunità internazionale nei contesti di operatività, come le catene globali del valore.

I risultati raggiunti sono ulteriormente sviluppati nel quarto capitolo. L'indagine comparatistica che riguarda le «transnational due diligence laws», gradualmente adottate in diversi ordinamenti naziona-

li, consente di delineare i caratteri fondamentali di un modello di responsabilità degli enti basato sulla violazione della regola transnazionale di *due diligence*.

L'ultimo capitolo della ricerca porta a compimento i percorsi critici avviati nei precedenti passaggi nella prospettiva del diritto internazionale penale. Il dibattito teorico in merito alla possibilità di configurare una responsabilità penale di soggetti non-individuali per crimini internazionali è affrontato nell'ottica di porre in evidenza come, in questo campo, il paradigma vestfaliano si esprima tuttora in termini ineludibili. Muovendo da questo dato, la ricerca indica nell'approccio *transnazionale* – che pure riguarda il diritto internazionale penale – la soluzione alla condizione di «impunità» dei *corporate actors*<sup>7</sup>. L'approccio transnazionale, a cui le «due diligence laws» sono significativamente ispirate, riporta alla luce le dinamiche del «law of nations» e le rende nuovamente praticabili, a cominciare dagli ordinamenti nazionali. Ma si tratta di una dimensione che non deve essere ridotta alla logica ad un tempo verticale e orizzontale del diritto penale transnazionale, propriamente inteso. Il «transnazionale» è un progetto intellettuale per il diritto e, ad un tempo, una sfida normativa per una gestione della questione della responsabilità dei soggetti non-individuali che può compiersi soltanto tramite procedure e moduli di connessione e interazione giuridica tra *legal orders* formali e funzionali.

In questo modo, il diritto punitivo degli enti nella dimensione transnazionale partecipa al processo di disvelamento degli imperi informali contemporanei condividendone la complessità e la spinta verso la ricerca di quei paradigmi alternativi di responsabilità a cui questo lavoro è dedicato.

---

<sup>7</sup> Cfr. UN, *Updated Set of Principles for the Protection and Protection of Human Rights through Action to Combat Impunity*, E/CN.4/2005/102/Add.1, 8<sup>th</sup> February 2005, 6: «Impunity means the impossibility, de jure or de facto, of bringing the perpetrators of violations to account – whether in criminal, civil, administrative or disciplinary proceedings – since they are not subject to any inquiry that might lead to their being accused, arrested, tried and, if found guilty, sentenced to appropriate penalties, and to making reparations to their victims».



## CAPITOLO I

# DAL «MULTINAZIONALE» ALLE CATENE GLOBALI DEL VALORE

SOMMARIO: 1. Le definizioni sono parte del problema. La variante «multinazionale». – 2. La variante «transnazionale». L'ascesa del Network e le catene globali del valore («GVCs»). Nuovi approcci. – 3. Come il *Network* è stato recepito negli strumenti di *public international soft law*: le «Draft Norms» e l'elaborazione del concetto di «sfera di influenza». – 4. I *Guiding Principles on Business and Human Rights* e il «*corporate duty to respect*». La formalizzazione del modello della *due diligence* come regola di responsabilità e processo operativo dell'impresa. – 5. Il *Legally Binding Instrument to regulate, in International Human rights Law, the Activities of Transnational Corporations* («LBI») come «*suppression convention*». – 6. Le fattispecie di responsabilità previste dal LBI (*Third Draft*). La responsabilità per violazione di un obbligo di *due diligence* sul modello di un *corporate regulatory crime*. – 7. La proposta europea per la «*Corporate Sustainability Due Diligence Directive*». Come la responsabilità dell'ente è declinata nell'ambito delle catene globali di produzione.

### 1. *Le definizioni sono parte del problema. La variante «multinazionale»*

In letteratura, non esistono definizioni generalmente condivise e stabili di impresa multinazionale o società transnazionale. Se si tralasciano i tentativi, pure molto significativi, di tracciare un perimetro del fenomeno, che risalgono alla prima fase di emersione del tema (1970)<sup>1</sup>, gli studi più recenti sembrano aver abbandonato le aspirazioni in questo senso; prevalgono, infatti, approcci funzionali ed empirici, orientati a stabilire caratteristiche comuni e linee di fondo

---

<sup>1</sup> Il riferimento è ad es. ai due importanti studi di R. VERNON, *Sovereignty at Bay*, Pelican, London, 1971, spec. 20 ss.; e M. WILKINS, *The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914*, Harvard University Press, Cambridge, 1970, *passim*.

nell'evoluzione di un fenomeno che è sì economico ed organizzativo ma, allo stesso tempo, giuridico, politico, sociale e culturale. In un importante studio, dal titolo evocativo «The Corporation», Grietje Baars e André Spicer<sup>2</sup>, nel descrivere le finalità di un'ambiziosa ricerca dedicata al tema, prendono le mosse da una premessa inevitabile, che è anche una fondamentale direttiva di metodo: la «corporation» è come un'«idra» e presenta molti volti, che possono essere osservati da differenti prospettive disciplinari, ciascuna delle quali è in grado di cogliere singoli segmenti di un corpo che risulta più vasto e complesso<sup>3</sup>. La metafora spiega le difficoltà di raggiungere definizioni condivise e pone in evidenza, soprattutto, i limiti insiti in approcci analitici che non tengano conto del carattere costitutivamente interdisciplinare di questa tematica<sup>4</sup>.

Guardando all'evoluzione storica del dibattito in merito alla definizione di questa forma economica e organizzativa, uno degli aspetti più controversi è certamente rappresentato dalla soluzione dell'alternativa «multinazionale» o «transnazionale». La questione ha assunto notevole rilevanza, sin da quando il tema della regolazione dell'operatività di questi enti si è imposto presso le istituzioni ed organizzazioni internazionali<sup>5</sup>.

---

<sup>2</sup> Cfr. G. BAARS, A. SPICER (a cura di), *The Corporation. A Critical, Multi-Disciplinary Handbook*, Cambridge University Press, Cambridge, 2017.

<sup>3</sup> Così G. BAARS, A. SPICER, *Introduction: Why the Corporation?*, in G. BAARS, A. SPICER (a cura di), *The Corporation. A Critical, Multi-Disciplinary Handbook*, cit., 10.

<sup>4</sup> Prospetta la necessità di un approccio realmente multi-disciplinare C. MAY, *A Research Agenda for Corporations*, Hart Publishing, Cheltenham, 2020, 11 ss.

<sup>5</sup> Per una ricognizione delle diverse fasi in cui si articola, a partire dalla seconda metà del Novecento, il processo di sviluppo dei diversi quadri di regolazione dell'attività di società multinazionali (*Multinational Corporations*, MNCs) e delle relative esternalità (negative), cfr. P. MUCHLINSKI, *Multinational Enterprises & Law*, Oxford University Press, Oxford, 2021, 81-117. Le società «multinazionali» o «transnazionali» concorrono alla formazione di questi quadri regolatori tramite appositi processi di *law-making*: in tal senso, una specifica tradizione di analisi del fenomeno: G. TEUBNER, *Self-Constitutionalizing TNCs? On the Linkage of "Private" and "Public" Corporate Codes of Conduct*, in *Indiana Journal of Global Legal Studies*, 2011, 17 ss.; J.P. ROBÈ, *Multinational Enterprises: the Constitution of a Pluralistic Legal Order*, in G. TEUBNER (a cura di), *Global Law Without a State*, Brookfield, Aldershot, 1997, 45 ss.; ID., *Globalization and constitutionalization of the World Power System*, in J.P. ROBÈ, A. LYON-CAEN, S. VERNAC, *Multinationals and the Constitutionalization of the World Powers System*, Routledge, London-New York, 2016, 11 ss.; P. MUCHLINSKI, "Global Bukowina" Examined: Viewing the Multinational Enterprise as a Transnational Law-Making Community, in G. TEUBNER (a cura di), *Global Law Without a State*, cit., 73 ss. Da altra prospettiva: A. DE

L'alternativa non ha mai avuto un rilievo meramente esteriore o speculativo, sebbene attualmente i due termini siano considerati per lo più fungibili, anche per rispondere all'esigenza di stabilire una pratica linguistica comune che faciliti il dibattito scientifico e, soprattutto, l'elaborazione di *policy* in tema di responsabilità degli enti, in relazione a reati e altri impatti avversi per i diritti umani.

Nel *Report of the Group of Eminent Persons* (1974)<sup>6</sup>, istituito presso le Nazioni Unite, sono considerate «multinazionali»:

le «enterprises which own or control production or service facilities outside the country in which they are based»<sup>7</sup>, indipendentemente dal fatto che si tratti di entità private o, comunque, di proprietà pubblica o mista.

La medesima scelta è operata, sin dalla prima versione del 1976, nelle *Guidelines for Multinational Enterprises* dell'OCSE; in base all'attuale versione (2011), il concetto di impresa multinazionale (MNE) ricomprende

«companies or other entities established in more than one country and so linked that they may coordinate their operation in various ways. While one or more of these entities may be able to exercise a significant influence over the activities of others, their degree of autonomy within the enterprise may vary widely from one multinational enterprise to another [...]»<sup>8</sup>.

Entrambe le fonti di (public) *soft law* appena esaminate si concentrano, in varia misura, su alcune precise caratteristiche che definiscono la società multinazionale: si valorizza, specialmente nella seconda, la dimensione plurale, cioè la circostanza che l'impresa mul-

---

JONGE, *The evolving nature of the transnational corporation in the 21<sup>st</sup> century*, in A. DE JONGE-ROMAN TOMASIC (a cura di), *Research Handbook on Transnational Corporations*, Edward Elgar, Oxford-Portland, 2017, 9 ss.; G. IETTO-GILLIES, *The role of transnational corporations in the globalization process*, in J. MICHIE (a cura di), *The Handbook of Globalisation*, cit., 155 ss.; un contributo significativo, al riguardo, è lo studio di A. JR. GOLIA, *Imprese transnazionali e vincoli costituzionali. Tra pluralismo e responsabilità*, Franco Angeli, Milano, 2019, spec. 33 ss.

<sup>6</sup> Cfr. UN COMMISSION ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS, *The Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations*, UN Doc, E/5500, 1974.

<sup>7</sup> Per la citazione, v. *The Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations*, UN Doc, E/5500, 1974, 25.

<sup>8</sup> Cfr. OECD, *Guidelines for Multinational Enterprises*, OECD Publishing, Parigi, 2011.

tinazionale sia costituita da diversi soggetti societari o altre entità, tra loro coordinati o, comunque, collegati. Risulta chiaro, quindi, come il concetto di impresa o società multinazionale non indichi affatto un soggetto giuridicamente unitario bensì un complesso di autonome entità, tra loro variamente connesse o collegate, in funzione di legami che non è necessario presentino particolari caratteri formali (legami proprietari o meramente contrattuali).

Le definizioni guardano, poi, ad un elemento che connota la stessa dinamica funzionale dell'impresa multinazionale, complessivamente intesa: l'esercizio di un variabile potere di controllo<sup>9</sup> o di influenza da parte di uno o più dei soggetti societari che la compongono.

Questa capacità di esercitare una «significativa influenza» – così, ad es., nel *Report*<sup>10</sup> poco sopra richiamato – o un controllo sui singoli enti che compongono l'aggregato rappresenta, in effetti, un carattere determinante per approssimarsi alla nozione di impresa o società multinazionale. Ma si tratta di un elemento particolarmente critico per qualsiasi tentativo di concettualizzare l'impresa multinazionale.

Alcuni testi e documenti ufficiali, come ad es. i *World Investment Report* dell'UNCTAD<sup>11</sup>, almeno in un primo tempo hanno valorizzato un concetto di controllo essenzialmente formale e giuridico, quindi fondato su legami di tipo societario tra *parent corporation* e rispettive *subsidiaries*, coerentemente all'idea che l'espansione delle società multinazionali si riconnetta ai livelli di investimenti esteri diretti (FDI)<sup>12</sup>. Altre definizioni, anche di impronta economica, preferiscono invece caratterizzazioni più ampie e comprensive del «controllo»: «influenza significativa», «coordinamento strategico e unitario», a prescindere dalle formule giuridiche rilevanti, ricomprendono una vasta gamma di forme, pratiche e procedure (formali ed informali) tramite i quali

---

<sup>9</sup> In ordine al concetto di «controllo», come rilevante nel contesto in esame, cfr. *infra*, nel testo, spec. par. 3.

<sup>10</sup> Cfr. *The Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations*, cit.

<sup>11</sup> In tema, *amplius*, P.T. MUCHLINSKI, *Multinational Enterprises & Law*, cit., 10 ss.

<sup>12</sup> Per un'indagine in merito alla relazione tra *Foreign Direct Investment* (FDI) e sviluppo delle società multinazionali, con riguardo anche all'impatto dei flussi di investimento per le politiche, in generale, e quelle di regolazione in particolare (*Race to the Bottom*: cfr. *infra*) dei Paesi che ne sono i destinatari, cfr. N.M. JENSEN, *Nation-States and the Multinational Corporation: A Political Economy of Foreign Direct Investment*, Princeton University Press, Princeton, 2006, 23 ss.; cfr. anche il fondamentale volume di M. SORNARAJAH, *The International Law on Foreign Investment*, Oxford University Press, Oxford, 2021, cap. 2.

taluni soggetti societari sono in grado di esercitare una *governance* dell'intero complesso economico ed organizzativo che è la società multinazionale.

Le difficoltà di decifrare le forme del controllo societario all'interno dell'ente multinazionale e di distinguere queste da altre modalità più oblique e informali (eppure notevolmente significative in termini di «influenza»)<sup>13</sup> contribuiscono a spiegare i limiti degli approcci giuridici sinora adottati e la sostanziale «impunità» dei soggetti societari in relazione ad es. a reati che costituiscono violazioni di diritti umani<sup>14</sup>. È sufficiente osservare, per il momento, come il tentativo di infrangere il c.d. «corporate veil» e di attribuire la responsabilità (per danni o, in taluni casi, anche in relazione a reati commessi nel suo interesse o a suo vantaggio) all'ente dotato di un effettivo potere di controllo (es. *parent company*, negli aggregati societari) o di influenza, abbia alimentato approcci (teorici e pratici) programmaticamente anti-formalistici, quindi funzionali o, comunque, empiricamente orientati alle dinamiche reali del coordinamento e della strategia organizzativa.

In base alle definizioni sinora considerate, il carattere «multinazionale» dell'impresa o della società risiede soprattutto nel radicamento o, comunque, nella localizzazione «nazionale» delle singole entità che la compongono. Questa è d'altronde l'origine concettuale del termine, attribuito a David Lilienthal<sup>15</sup> che definisce la «multinazionale» come:

«corporations [...] which have their home in one country, but which operate and live under the laws and customs of other countries as well».

La nozione risulta subito molto impegnativa e carica di significati

---

<sup>13</sup> L'indeterminatezza delle dimensioni del «controllo» e di «influenza», cui si è accennato sopra nel testo, si riflette peraltro sul piano delle definizioni dei criteri per limitare e circoscrivere l'«impatto» (in senso lato) dell'attività delle società multinazionali o transnazionali. Il concetto di «sphere of influence» ha in tal senso rivestito una singolare importanza nei tentativi di razionalizzare e, poi, formalizzare un ambito o contesto di *accountability*, in relazione all'operatività diffusa di questi soggetti economici. Su questo si avrà modo di tornare nel corso di questo capitolo (cfr. *infra*).

<sup>14</sup> Questi limiti producono quell'«accountability gap», dal punto di vista giuridico, che è stato illustrato, nei suoi elementi essenziali, nell'ambito dell'introduzione: cfr. *retro*.

<sup>15</sup> Cfr. D.E. LILIENTHAL, *The Multinational Corporation*, Development and Resources Corporation, New York, 1960, 46.

teorici che sono tuttora alla base del lungo dibattito circa gli strumenti di regolazione e, in modo particolare, i modelli di responsabilità da reato e, più in generale, punitiva di società con caratteristiche «multinazionali»<sup>16</sup>.

Il concetto di «multinazionale», come accennato, pone anzitutto in primo piano la complessità dei radicamenti giurisdizionali che caratterizzano queste realtà economiche e organizzative; la società è «multinazionale» nella misura in cui conservi comunque un collegamento con una «home country» (o un «home state», secondo la dizione più diffusa); ma questo legame non è il solo e può non essere il principale, perché la stessa società può intrattenere le medesime relazioni di connessione con altre giurisdizioni, ad es. quelle degli Stati in cui si svolgono segmenti della sua attività, coordinati da un unico soggetto altrove radicato. «Multinazionale» è quindi un termine intrinsecamente problematico, nel senso che allude ad una dimensione conflittuale di fondo che concerne la disciplina di questi soggetti: la possibilità che la medesima operatività sia oggetto di una pluralità di pretese giurisdizionali, ora da parte dell'*home state*, ora da parte degli Stati – *host state* – dove l'ente multinazionale opera, mediante gli autonomi soggetti che lo definiscono.

La definizione è pertanto tutta concentrata nella relazione che intercorre tra società multinazionale – ad es. l'ente societario che esercita il controllo formale sul gruppo – una giurisdizione nazionale e, quindi, territoriale. In tal senso, più che suggerirne una relativa irrilevanza nella prospettiva dell'espansione economica transfrontaliera, il concetto di «multinazionale» conserva ed esalta la relazione con la «nazionalità» (il «link» giurisdizionale): in buona sostanza, il legame con una sovranità (statale) che era – e, probabilmente, è tuttora – in grado di determinarsi politicamente e mantenere il proprio rilievo in relazione al fenomeno economico transnazionale.

Da questo punto di vista, come si avrà modo di discutere in segui-

---

<sup>16</sup> Per lo sviluppo di questo fondamentale versante della ricerca, cfr. *infra*, capitolo II, con riguardo al sistema di responsabilità degli enti previsto dal d.lgs. 8 giugno 2001, n. 231; al capitolo III si rinvia invece per un'analisi dei modelli di *regulation* che sono stati sviluppati per intercettare le caratteristiche funzionali di questi enti. Nel capitolo IV, è approfondito come i modelli di responsabilità da reato o, in genere, punitivi si siano gradualmente trasformati anche in funzione della transizione da un paradigma concettuale e definitorio basato sulla «società *multinazionale*» ad uno invece, alternativo, fondato sul carattere transnazionale dei sistemi contemporanei di produzione del valore, come le «catene globali del valore».

to<sup>17</sup>, gli sviluppi del diritto e della prassi statale in materia di «prescriptive jurisdiction», specie nel settore che interessa le discipline penali e punitive in materia di responsabilità degli enti, dimostrano la persistente capacità degli ordinamenti nazionali a rinnovare le formule consolidate della giurisdizione per intercettare le varianti «multinazionali» dell'attività economica. A tal riguardo, è significativo osservare come tali discipline, prevalentemente di fonte statale, mantengano un approccio – almeno formalmente – sensibile al tema della «localizzazione», attraverso appositi «jurisdictional markers», come la territorialità o la nazionalità dell'ente.

Una, pur sintetica, contestualizzazione “antologica” o, se si preferisce, storica di questa terminologia, così significativa, consente di approfondirne ulteriormente le implicazioni. Il lessico «multinazionale» nasce in quel periodo di espansione economica che segue le Due Guerre, un importante lasso di tempo che intercorre tra il 1950 e il 1980. Le periodizzazioni sono molto discusse dagli storici dell'economia<sup>18</sup> con riguardo al processo irregolare di affermazione della «forma» multinazionale o transnazionale; nel periodo di tempo indicato, taluni distinguono differenti fasi. Per i fini particolari di questo studio, il periodo che succede la Seconda Guerra Mondiale e precede gli anni '90 rappresenta un punto di riferimento sufficiente, in quanto caratterizzato anzitutto dalla “scoperta” del tema nella discussione scientifica – anche giuridica – e, poi, dalla progressiva emersione della «multinazionale» come *regulatory target* per le istituzioni internazionali (ONU) e i Governi nazionali.

La relazione tra società multinazionale e sovranità, tra stato nazionale e capitalismo “internazionale” è una costante critica della di-

---

<sup>17</sup> Cfr. *infra*, capitolo II, Sez. II, *passim*.

<sup>18</sup> Per una periodizzazione storica dello sviluppo del modello «multinazionale», cfr. M. WILKINS, *The History of the Multinational Enterprise*, in A.M. RUGMAN (a cura di), *The Oxford Handbook of International Business*, Oxford University Press, Oxford, 2009, ss.; G. JONES, *Multinationals and Global Capitalism: from the Nineteenth to the Twenty First Century*, Oxford University Press, Oxford, 2005, spec. 20 ss.; D. CHANDLER JR., B. MAZLISH (a cura di), *Leviathans: Multinational Corporations and the New Global History*, Cambridge University Press, Cambridge, 2005, spec. capitoli 1, 2 e 3; W. MAGNUSON, *For Profit. A History of Corporations*, Basic Books, London, 2022, 181 ss.; P.J. STERN, *English East India Company-State and the Modern Corporation: The Google of Its Time?*, in T. CLARKE, J. O'BRIEN, C.R.T. O'KELLEY, *The Oxford Handbook of the Corporation*, Oxford University Press, Oxford, 2019, 75 ss.; R. HARRIS, *Going the Distance. Eurasian Trade and the Rise of the Business Corporations, 1400-1700*, Princeton University Press, Princeton, 2020, 221 ss.

scussione nell'ambito della quale si forma l'approccio concettuale che si sta esaminando.

La prima fase di espansione della formula «multinazionale» non ha in realtà segnato – come pure si è ritenuto – il superamento di quel concetto di sovranità a base nazionale e territoriale che è riflesso nel modello vestfaliano di diritto e relazioni internazionali<sup>19</sup>. Modello che ha nella territorialità il principio essenziale di organizzazione spaziale (geografica) dell'autorità politica e delle relazioni tra sovranità formalmente eguali e autonome<sup>20</sup>. L'idea di un'entità economica *realmente* multinazionale, capace di muoversi tra i confini nazionali e di operare prescindendo dal loro significato giuridico e politico, è piuttosto un mito: appunto, il mito di una «global corporation», che non avrebbe mai davvero avuto luogo nella storia economica<sup>21</sup>.

Le *corporation* continuano a riflettere le identità nazionali, ad es. nel management, nelle pratiche strategiche ed organizzative; e, soprattutto, non possono fare a meno di confini *geografici* e, quindi, *giurisdizionali* stagliati. Secondo queste letture, il processo di internazionalizzazione economica, veicolato dalle società multinazionali (1960-1980), ha certamente posto in evidenza una fondamentale asimmetria tra le capacità di controllo (regolazione) degli stati nazionali, limitate ai confini territoriali e dal principio di non-interferenza, e la portata invece internazionale dell'attività economica, commerciale e produttiva. L'asimmetria è il risultato di una sfasatura inevitabile tra le forme persistenti di una «modernità antica» – che è quella vestfaliana – e le strutture del rinnovato capitalismo «internazionale», come ha osservato George W. Ball<sup>22</sup>, cui si deve, probabilmente, il primo tentativo di formalizzare una soluzione «sopra-nazionale» – e, nella sostanza, *inter-nazionale* – ai problemi connessi al controllo dell'operatività di queste realtà economiche.

---

<sup>19</sup> Per una discussione di questo modello e dei suoi postulati metodologici e analitici, cfr. R. MICHAELS, *Globalization and Law: Law beyond the State*, in R. BANAKAR, M. TRAVERS (a cura di), *Law and Social Theory*, Hart Publishing, Oxford, 2013, 3 ss.; W. TWINING, *General Jurisprudence. Understanding Law from a Global Perspective*, Cambridge University Press, Cambridge, 2009, 14 ss.

<sup>20</sup> Cfr. J.G. RUGGIE, *Territoriality and Beyond: Problematizing Modernity in International Relations*, in *International Organization*, 47, 1993, 139 ss.

<sup>21</sup> In tal senso, P.N. DOREMUS, W.W. KELLER, L.W. PAULY, S. REICH, *The Myth of The Global Corporation*, Princeton University Press, Princeton, 1998, 22 ss.

<sup>22</sup> Cfr. G.W. BALL, *COSMOCORP: The Importance of Being Stateless*, in *The Atlantic Community Quarterly*, 1968, 164. Per la soluzione «sopra-nazionale», di cui nel testo, cfr. INSTITUT DE DROIT INTERNATIONAL, *Multinational Enterprise* (Resolution), Oslo, 1977.

Malgrado le società multinazionali, in questa fase, siano in grado di alimentare e coordinare attività e flussi economici che trascendono i confini nazionali, esse comunque conservano – e *preservano* – quei confini, entro i quali si mantengono. È proprio in questo contesto teorico che comincia a farsi strada la tesi di una certa *ambiguità* nella natura e azione delle entità multinazionali e, più in generale, delle forme in cui si manifesta il capitalismo internazionale e, poi, quello globale.

In *Sovereignty at Bay*<sup>23</sup>, R. Vernon, ad esempio, si concentra su uno degli aspetti costitutivi di questa natura ambigua; le singole autonome soggettività giuridiche che compongono l'ente multinazionale soffrono un conflitto: sono infatti costituite secondo il diritto interno dei singoli Stati dove la loro stessa esistenza normativa è sanzionata; e devono rispondere alle regole e ai parametri vigenti nell'ordinamento cui appartengono; allo stesso tempo, esse sono inserite in vasti *network* e strutture, più o meno accentrate, cui pure devono corrispondere. Le strutture nelle quali sono inserite a loro volta proiettano *input* normativi, aspettative e *standard* che hanno origine in altri ordinamenti giuridici e sono soggetti ad altre giurisdizioni.

Questa duplice responsività, come osserva Vernon, è davvero costitutiva dell'ente multinazionale e delle realtà che lo compongono; e questo dualismo anima conflitti e interferenze che hanno molteplici caratteri: non soltanto normativi, per la definizione di quale debba essere, ad esempio, il diritto applicabile; ma anche in senso lato politici, perché la doppia responsività delle singole componenti garantisce – e ha effettivamente garantito – alla società multinazionale di esercitare capacità di influenza nei singoli contesti di operatività (ad es. negli *host states* dove le società controllate o contrattualmente connesse agiscono).

In ultima analisi, il termine «multinazionale» continua ad evocare una persistente relazione tra la «corporation» e le strutture che definiscono la sovranità nazionale: come ha ben posto in luce Stephen Kobrin<sup>24</sup>:

---

<sup>23</sup> Cfr. R. VERNON, *Sovereignty at Bay*, cit.

<sup>24</sup> Cfr. S.J. KOBKIN, *Sovereignty@Bay: Globalization, Multinational Enterprise, and the International Political System*, in A.M. RUGMAN, T.L. BREWER (a cura di), *The Oxford Handbook of International Business*, Oxford University Press, Oxford, 2001, 190; da un'altra prospettiva, ma nello stesso senso, S.D. KRASNER, *Power Politics, Institutions, and Transnational Relations*, in T. RISSE-KAPPEN (a cura di), *Bringing Transnational Relations Back In: Non-State Actors, Domestic Structures and International Institutions*, Cambridge University Press, Cambridge, 1995, 257,

«The question at hand is whether the rapid growth of multinational enterprise from the late 1950s through the early 1980s – what I have called the sovereignty at bay era – actually compromised formal sovereignty. There is certainly a point where degree becomes kind, where the erosion of autonomy and control over an economy and economic actors renders the presumptive right of states as the supreme authority within their borders relatively meaningless. While the line between autonomy and internal sovereignty is diffuse, I do not believe that it was crossed by the traditional MNE which is a creature of national jurisdiction, responsive at least to some degree, to home country government control. To the contrary, MNEs of the sovereignty at bay era actually reinforced the core values of the post-Westphalian state system. Legally, there is no such thing as a multinational corporation as incorporation is possible only under national law. [...] MNEs remained dependent on access to territory to function and on national jurisdiction for their legal identity».

L'idea che questa forma di capitalismo, come l'organizzazione «multinazionale», sia in realtà del tutto compatibile con il sistema vestfaliano e la consentanea concezione di diritto internazionale e, anzi, contribuisca a preservarla, rappresenta un elemento di analisi e di critica ampiamente acquisito alla discussione attuale<sup>25</sup>.

L'abilità delle società multinazionali di conservare questi collegamenti territoriali e, più in generale, giurisdizionali (per lo più fondati sul principio della *nazionalità*), ha assicurato condizioni di trattamento assimilabili agli individui, ad esempio in termini di protezione diplomatica da parte dello stato di costituzione<sup>26</sup>; e ha posto le condizioni per la loro «impunità»<sup>27</sup>. La molteplicità dei tenui legami giu-

---

quando osserva come «[t]ransnational actors can only exist in a system in which there are mutually exclusive multiple centers of political authority. If there is anarchy, if there is no supreme political authority, then trans-national phenomena will almost certainly be present. Only if states were completely autarkic, or if all interactions across borders were conducted by official state functionaries, would there be no transnational actors».

<sup>25</sup> Per questa prospettiva di analisi, cfr. *infra*, in questo capitolo, par. 4; nonché nel capitolo III, par. 3. La critica all'assetto vestfaliano di diritto internazionale è poi fondamentale nella discussione degli attuali limiti del diritto internazionale penale soprattutto con riferimento al tema della responsabilità degli enti per crimini internazionali: cfr. *infra*, capitolo V, parr. 1-3.

<sup>26</sup> Sul punto, cfr. C. STAKER, *Diplomatic Protection of Private Business Companies: Determining Corporate Personality for International Law Purpose*, in *British Yearbook of International Law*, 61, 1990, 155.

<sup>27</sup> Per una più ampia trattazione, cfr. *infra*, capitoli III e V; intanto, in merito ai temi sollevati nel testo, si può considerare S. JOSEPH, *Taming the Leviathans: Multinational Enterprises and Human Rights*, in *Netherlands International Law*

risdizionali che queste società mantengono è in grado di precludere o, comunque, ostacolare le iniziative dirette ad accertarne eventuali responsabilità, con riguardo, in particolare, alle attività transnazionali che esse complessivamente svolgono, tramite società controllate o altrimenti affiliate; al contempo, questi deboli collegamenti non sono generalmente sufficienti per attribuire agli Stati gli atti realizzati da società multinazionali ed invocarne la responsabilità per illecito internazionale<sup>28</sup>.

Queste società sono soggetti interstiziali: si collocano ed operano infatti in uno spazio che è concettualmente e giuridicamente problematico; uno spazio che è compreso anzitutto tra due ordini, (diritto) «nazionale» e (diritto) «internazionale», ed è reso possibile da questa artificiale geometria di separazioni e divisioni<sup>29</sup>. La costituzione “territoriale”, come ad es. l’incorporazione “nazionale”, offre ai singoli enti che compongono la «multinazionale» una soggettività giuridica che esiste solo entro i limiti che riflettono le rispettive sovranità; all’esterno, *nel* diritto internazionale, essa semplicemente non ha ragione d’essere. In questa prospettiva, Joel Bakan ha impostato larga parte del suo programma intellettuale di contestazione della «corporation» e degli attuali modelli di regolazione (CSR; «self-regulation»<sup>30</sup>) esattamente sul presupposto che queste società siano in realtà:

«legal constructs, created only through the operation of state law. They are rooted within and operate through domestic legal systems, tethered to and manifesting state sovereignty in every decision and action they take. There is no “regulatory gap”, no corporate space transcending state sovereignty, but only multiple corporate nationals operating in multiple nations – multinational corporations, but never truly transnational ones»<sup>31</sup>.

---

*Review*, 46, 1999, 171 ss.; B. STEPHENS, *The Amoralty of Profit: Transnational Corporations and Human Rights*, in *Berkeley Journal of International Law*, 2002, 44 ss.

<sup>28</sup> In questo senso, F. JOHNS, *The Invisibility of the Transnational Corporation: An Analysis of International Law and Legal Theory*, in *Melbourne University Law Review*, 19, 1994, 896.

<sup>29</sup> Per questa prospettiva critica, cfr. intanto A.C. CUTLER, *Critical reflections on the Westphalian assumptions of international law and organization: a crisis of legitimacy*, in *Revue of International Studies*, 27, 2001, 133 ss.; v. inoltre *infra*, capitolo III, par. 1.

<sup>30</sup> In relazione ai quali, cfr. *infra*, capitolo III, par. 3; per il momento cfr. P. MUCHLINSKI, *Multinational Enterprises & Law*, cit., 109.

<sup>31</sup> In questi termini, J. BAKAN, *The Invisible Hand of Law: Private Regulation and the Rule of Law*, in *Cornell International Law Journal*, 48, 2015, 298-299. La stessa prospettiva è stata tematizzata dall’Autore in ID., *The Corporation. The*

Secondo questa visione, il termine «multinazionale» non è indifferente e costituisce, piuttosto, un modello di inquadramento per tematizzare il «regulatory issue» che riguarda le società multinazionali, il cui esito è una convinta adesione ad approcci di disciplina formale (*hard law*), a base nazionale (*domestic regulation*)<sup>32</sup>. In sintesi, l'opzione per il lessico «multinazionale» rappresenta, in alcuni casi, anche la negazione del «transnazionale» come prospettiva per l'analisi del fenomeno e presupposto epistemologico per sviluppare approcci differenti, che pongano in discussione partizioni e divisioni tra «ordini» come la radice stessa dell'irresponsabilità di questi attori transnazionali.

Christine Chinkin<sup>33</sup> ha in tal senso dimostrato come la presenza e l'attività di antiche e nuove «autorità private» (*transnational corporation*, NGOs per citare alcuni esempi) nello scenario internazionale abbia reso evidenti i limiti di visioni sistematiche che scandiscono i rapporti tra diritto nazionale e internazionale secondo formule – monismo e dualismo<sup>34</sup> – inadeguate a cogliere il pluralismo della di-

---

*Pathological Pursuit of Profit and Power*, Simon and Schuster, New York, 2005, 111 ss.; ID., *The New Corporation. How "Good" Corporations are Bad for Democracy*, Vintage, New York, 2020, 71 ss.

<sup>32</sup> Ad esempio, è significativo come C. MAY, *A Research Agenda for Corporations*, cit., 16-17, abbia preferito adottare come unità di analisi la «global corporation», piuttosto che quella «multinazionale» o «transnazionale», quale formula capace di contemplare due differenti visuali: una concentrata sulla dimensione che concerne l'operatività – appunto – transnazionale di questi soggetti; l'altra, invece, che valorizza il dato del radicamento nazionale e dell'interazione tra differenti giurisdizioni. Mantenere quest'ultima prospettiva significa per l'Autore anche ri-affermare, dal punto di vista storico, un legame di ordine *costitutivo* tra soggettività societaria e sovranità (nazionale), fondamentale per reagire a impostazioni che tendono a «depoliticizzare» la «corporation», comprimendo le aspettative di *accountability*.

<sup>33</sup> Cfr. C. CHINKIN, *Monism and Dualism: The Impact of Private Authority on the Dichotomy Between National and International Law*, in J.E. NIJMAN, A. NOLLKAEMPER (a cura di), *New Perspectives on the Divide Between National and International Law*, Oxford University Press, Oxford, 2007, 134 ss.

<sup>34</sup> In generale, discutono criticamente il significato attuale del «public-private divide» e le sue implicazioni, da diverse prospettive critiche, C. CHINKIN, *A Critique of the Public/Private Dimension*, in *European Journal of International Law*, 1999, 387 ss.; A.L. PAULUS, *The Emergence of the International Community and the Divide Between International and Domestic Law*, in J.E. NIJMAN, A. NOLLKAEMPER (a cura di), *New Perspectives on the Divide Between National and International Law*, cit., 216 ss.; G.-P. CALLIES, P. ZUMBANSEN, *Rough Consensus and Running Code*, Hart Publishing, Oxford-Portland, 2010, 66 ss.; C. THORNHILL, *National Sovereignty and the Constitution of Transnational Law: A Sociolegal Approach to a Classical Antinomy*, in *Transnational Legal Theory*, 3, 2013, 405-406.