

IANUS

Diritto e Finanza



UNIVERSITÀ
DI SIENA
1240

Rivista di studi giuridici

<https://www.rivistaianus.it>



ISSN: 1974-9805

n. 29 - giugno 2024

GLOBALIZZAZIONE, CATENE PRODUTTIVE,
REGOLE DI SOSTENIBILITÀ.
IL PERIMETRO APPLICATIVO DELLA
DIRETTIVA EUROPEA 2024/1760

Francesca Degl'Innocenti

GLOBALIZZAZIONE, CATENE PRODUTTIVE, REGOLE DI SOSTENIBILITÀ. IL PERIMETRO APPLICATIVO DELLA DIRETTIVA EUROPEA 2024/1760[°]

Francesca Degl’Innocenti

*Ricercatrice del Dipartimento di Scienze giuridiche
Università degli Studi di Firenze*

Il saggio intende indagare il perimetro applicativo soggettivo della recente direttiva europea 2024/1760 sulla c.d. corporate sustainability due diligence, la quale ha introdotto una serie di doveri di diligenza a carico delle imprese di grandi dimensioni, che si riverberano su tutta la catena di attività, coinvolgendo le società affiliate e i partner commerciali, diretti ed indiretti. In particolare, nel saggio si dà conto dei vari emendamenti apportati all’originaria proposta di direttiva della Commissione UE del 23 febbraio 2022 nella definizione del perimetro operativo, cercando di mettere in luce le correlazioni esistenti fra le scelte regolatorie e le esigenze di contrastare, in maniera effettiva ed adeguata, gli impatti negativi delle attività economiche su ambiente e diritti umani e le distorsioni sul piano concorrenziale, in un mercato fortemente caratterizzato da processi di decentramento e di delocalizzazione produttivi.

The essay intends to investigate the subjective application scope of the recent European Directive 2024/1760 on corporate sustainability due diligence, which introduced a series of due diligence obligations for large companies, which impact the entire chain of activities, involving affiliated companies and the direct and indirect commercial partners. Specifically, the essay gives an account of the various amendments made to the original proposal for a directive of the EU Commission of 23 February 2022 in the definition of the operational scope, trying to highlight the correlations between regulatory choices and the need to, effectively and adequately, counteract the adverse impacts of economic activities on the environment and human rights and the distortions on a competitive level, in a market strongly characterized by the decentralization and delocalization of production.

Sommario:

1. Dalla responsabilità sociale d’impresa alle nuove forme di *regulation* delle filiere produttive. Ragioni e prospettive
2. La direttiva europea CSDDD e la delimitazione del perimetro applicativo *ratione personae*. Dalla *value chain* alla *chain of activities*
3. Ancora sulla scelta regolatoria: “sistema a cascata” degli obblighi, disciplina trasversale e non tipologica
4. Rilievi conclusivi

[°] Saggio sottoposto a *double-blind peer review*.

1. Dalla responsabilità sociale d'impresa alle nuove forme di *regulation* delle filiere produttive. Ragioni e prospettive

La percezione pubblica del ruolo dell'impresa nella società è mutata da tempo in relazione ai maggiori rischi ai quali diritti e beni, particolarmente meritevoli di tutela per l'ordinamento giuridico, rimangono esposti. Originariamente la strategia politica delle istituzioni europee è limitata alla creazione di un contesto più propizio per una crescita sostenibile ed inclusiva e l'attenzione da parte delle imprese alle esigenze di interessi, anche diffusi, diversi da quelli dei soci assume i connotati di una "integrazione su base volontaria, da parte delle imprese, delle preoccupazioni sociali e ambientali nelle loro operazioni commerciali e nei loro rapporti con le parti interessate" (libro verde dalla Commissione europea del 18 luglio 2001); concetto successivamente rivisitato e declinato, alla luce delle nuove linee programmatiche delle istituzioni europee, nei termini di una "responsabilità delle imprese per il loro impatto sulla società" (comunicazione del 25 ottobre del 2011 della Commissione europea), pur sempre connotata in senso "etico" o "sociale", più che giuridico, o comunque per lo più non soggetta a prescrizioni cogenti.¹ In tale prospettiva, la condotta socialmente responsabile è quella che, senza limitarsi a soddisfare obblighi di natura giuridica e senza mettere in discussione lo scopo lucrativo dell'impresa, si spinge ad investire nel capitale umano, nell'ambiente e nei rapporti con le altre parti interessate anche *al di là* e *oltre* i vincoli posti dall'ordinamento.

Un approccio quest'ultimo, fondato su leve prevalentemente reputazionali, che progressivamente ha mostrato la propria inadeguatezza a garantire, da solo, la realizzazione degli obiettivi volti ad assicurare il c.d. sviluppo sostenibile, come delineati in particolar modo nel 2015 dall'Agenda Onu 2030 e nel 2019 dal *Green Deal* europeo². Si è, infatti, innescato un paradigma evolutivo inverso rispetto a quello che ha caratterizzato le precedenti decadi, ove la diffusione di impegni etici su base volontaria, anche al di là delle prescrizioni normative e dietro la sollecitazione di organismi internazionali, si pone per lo più in connessione all'arretramento del diritto e del potere di controllo da parte delle autorità pubbliche dei rapporti economici, rispetto ad un mondo sempre più globalizzato che sfugge alla regolazione e alla giurisdizione dei singoli Stati³.

¹ Sull'evoluzione della responsabilità sociale d'impresa, la letteratura è sconfinata; cfr., *ex pluribus*, LIBERTINI, *Economia sociale di mercato e responsabilità sociale dell'impresa*, in *ODC*, 3, 2013, 1 ss.; CONTE (a cura di), *La responsabilità sociale dell'impresa*, Roma-Bari, Laterza, 2008.

² LIBERTINI, *Gestione "sostenibile" delle imprese e limiti alla discrezionalità imprenditoriale*, in *Contr. impr.*, 2023, I, 73 ss. Per una sollecitazione all'integrazione, per via legislativa, della CSR nella *governance* delle imprese, in epoca più risalente, già GALLINO, *L'impresa irresponsabile*, Torino, Einaudi, 2005.

³ Si interroga sulla crisi della statualità e sui suoi effetti CAFAGGI, *Crisi della statualità, pluralismo e modelli di autoregolamentazione*, in *Pol. dir.*, 2001, 543 ss. Con riferimento alle fonti ordinamentali e sovraordinamentali della transizione ecologica, cfr. BUONFRATE-URICCHIO (a cura di), *Trattato breve di diritto dello sviluppo sostenibile*, Milano, WKI Cedam, 2023.

Più di recente, il legislatore sembra riappropriarsi della funzione di regolatore dei sistemi economici complessi e anche la CSR non si è sottratta a processi di “istituzionalizzazione”⁴. In particolare, a partire dalla direttiva 2014/95/UE sulla rendicontazione non finanziaria (recepita in Italia con il d. lgs. n. 254/2016) numerosi interventi euro-unitari hanno dato corpo a regole sulla sostenibilità introduttive di obblighi informativi o doveri di condotta per gli operatori economici, con l’effetto di rendere la considerazione dei c.d. fattori ESG una componente non meramente facoltativa o raccomandata, bensì strutturale delle strategie aziendali⁵.

Vi è da chiedersi quali siano le ragioni fondanti l’inversione di rotta. In parte, si può essere indotti a ritenere che la trasfigurazione degli impegni ecologico-sociali in obblighi legali sia il naturale sviluppo di una cultura degli affari etici ormai ampiamente diffusa nelle prassi e sedimentata nell’opinione comune e per di più tradottasi, in diversi settori, in “parametri” (come certificazioni, indici di sostenibilità elaborati dalle borse azionarie, etc.) utilizzati quali indicatori di affidabilità per segmenti del consumo e della finanza sempre più consistenti. In altre parole, la recente regolazione legislativa del fenomeno è un processo di adeguamento alla transizione già in atto, che interviene a facilitarne l’attuazione nel momento in cui il mercato globale sembra più recettivo⁶.

Per altro verso, e con ogni probabilità con maggiore realismo, la previsione di regole cogenti, dotate di maggiore uniformità e certezza, risponde anche all’esigenza di garantire effettività delle tutele, dovendosi prendere atto degli inevitabili limiti che conseguono dall’affidare la protezione di interessi individuali o collettivi qualificati, concorrenti rispetto a quelli tradizionalmente lucrativi dell’impresa, ad un apparato che consti prevalentemente di regole di *soft law* o di natura pattizia e, quindi, al moto spontaneo di operatori economici, (pur sempre) fisiologicamente animati da “molle egoistiche” in funzione della

⁴ Sullo sviluppo di meccanismi di controllo pubblico indiretto, CASSESE (a cura di), *La nuova costituzione economica*, in ID. (a cura di), *La nuova costituzione economica*, Roma-Bari, Laterza, 2023 rist., 389 ss. Per una più ampia riflessione sulla stagione “istituzionale” o “normativa” della sostenibilità e sulle sue ricadute sui principi che governano l’autonomia contrattuale sia consentito il rinvio a DEGL’INNOCENTI, *Verso un’autonomia contrattuale sostenibile. Profili regolatori europei delle catene globali del valore*, Pisa, Pacini, 2024.

⁵ V. rapporto ASSONIME, *Doveri degli amministratori e sostenibilità*, in *Riv. soc.*, 2021, 2-3, 387 ss. Sul quadro normativo in evoluzione, cfr. ROLLI, *Dalla Corporate Social Responsibility alla Sustainability, alla Environmental, Social and Governance*, in *CG*, 2022, 41 ss.; ID., *L’impatto dei fattori ESG sull’impresa. Modelli di governance e nuove responsabilità*, Bologna, Il Mulino, 2020; GENOVESE, *La gestione ecosostenibile dell’impresa azionaria. Fra regole e contesto*, Bologna, Il Mulino, 2023. Evidenza, tuttavia, come alcune iniziative legislative europee si caratterizzino per identificare obiettivi, più che regole, LANDINI, *Sostenibilità e “diritto dei privati”. Il caso dei contratti sostenibili nel settore turistico*, in *Riv. trim. dir. econ.*, 2022, 4, 104, con particolare riferimento al regolamento sulla tassonomia (reg. UE 2020/852).

⁶ Sulla normazione dei fenomeni di transizione, cfr. PASSALACQUA, *Green Deal e transizione digitale. Regolazione di adattamento*, in *AGE*, 1, 2022, 35 ss.

massimizzazione del profitto⁷.

Da questo punto di vista, basti considerare il recente coinvolgimento di alcune note case di moda, sottoposte dal Tribunale di Milano alla misura dell'amministrazione giudiziaria ex art. 34, 1 c., d. lgs. n. 159/2011, per aver agevolato, con sistemi di controllo inadeguati o carenti, sistemi di sfruttamento lavorativo nei rapporti della filiera produttiva, per rendersi conto che al rispetto meramente formalistico di prescrizioni normative in tema di gestione e monitoraggio dei rischi, non sempre corrispondono, sul piano fattuale, controlli effettivi da parte dell'impresa capofila investita del dovere di vigilanza⁸.

La globalizzazione non ha fatto altro che accentuare tali fattori di rischio, in massima parte a pregiudizio dei c.d. *stakeholders*. Il decentramento e la frammentazione produttiva, che caratterizzano il sistema economico globale, determinano, infatti, la scomposizione in più centri decisionali che fanno capo a soggetti formalmente distinti, con il rischio che i committenti principali non rispondano degli impatti negativi prodotti nei rapporti a monte o a valle della catena produttiva⁹. In altre parole, all'esternalizzazione e alla delocalizzazione della produzione segue una sostanziale esternalizzazione delle responsabilità e

⁷ Una rappresentazione delle prassi diffuse nei rapporti commerciali è offerta dallo studio svolto per conto della Commissione europea, direzione generale della giustizia e dei consumatori, da SMIT ET AL., *Study on due diligence requirements through the supply chain. Final Report*, 2020, <https://data.europa.eu/doi/10.2838/39830>, specie 48 ss. e 221, dal quale emerge che i processi di valutazione dei rischi aziendali continuano a concentrarsi prevalentemente sulla rilevanza dei rischi per la società, nonostante le linee guida internazionali (UNGP, OCSE) richiedano, per l'adempimento del dovere di diligenza, l'estensione della valutazione dei rischi in rapporto alla sfera giuridica di coloro che ne sono direttamente interessati, in quanto titolari di interessi qualificati. Per un'ampia panoramica delle prassi, con particolare attenzione anche alle pratiche scorrette e ai comportamenti abusivi nell'ambito dei rapporti fra imprese, v. RENDA ET AL., *Study on the Legal Framework Covering Business-to-Business Unfair Trading Practices in the Retail Supply Chain*, February 2014. Sulla natura fallimentare di un sistema di regolazione che si affidi esclusivamente a linee-guida, raccomandazioni, schemi, GENTILI, *Il diritto regolatorio*, in *Riv. dir. banc.*, 2020, 23, specie 38; DEL PRATO, *Sostenibilità, precauzione, sussidiarietà*, in *Contr. impr. Eur.*, 2023, 3, 412; LE BARON-LISTER-DAUVERGNE, *Governing global supply chain sustainability through the ethical audit regime*, in *Globalisations*, 2017, 958.

⁸ Sistemi di "decoupling organizzativo", come efficacemente definiti da Trib. Milano, sez. autonoma misure di prevenzione, 3 aprile 2024; gli ulteriori provvedimenti adottati dalla medesima sezione meneghina e di tenore sostanzialmente analogo a quest'ultimo sono Trib. Milano, sez. autonoma misure di prevenzione, 15 gennaio 2024 e Trib. Milano, sez. autonoma misure di prevenzione, 6 giugno 2024.

⁹ In argomento, v. SKINNER, *Rethinking Limited Liability of Parent Corporations for Foreign Subsidiaries' Violations of International Human Rights Law*, in *72 Wash. & Lee L. Rev.*, 2015, 1769 ss.; TUO, *Rimedi per abusi di diritti umani da parte delle imprese: profili di diritto internazionale privato*, in MARRELLA-MASTELLONE (a cura di), *Contratti del commercio internazionale e sostenibilità*, Pisa, Pacini, 2024, 101 ss.; ORLANDO, *Sviluppo sostenibile, catene di valore e responsabilità ambientale di impresa: evoluzione del quadro normativo a livello internazionale e prime riflessioni sui nuovi sviluppi in diritto*, in *Ianus*, 2023, 28, 65, specie 68-69. Sulla ristrutturazione del processo produttivo, cfr. BOCCHINI-GENOVESE, *Il contratto di outsourcing*, in BOCCHINI-GAMBINO (a cura di), *I contratti di somministrazione e di distribuzione*, Milano, Utet, 2011, 142 ss.

dei costi derivanti dalla lesione di interessi qualificati, come i diritti umani (più spesso dei lavoratori) e dell'ambiente, che possono alterare il corretto funzionamento dei meccanismi di *deterrence* e non soddisfare esigenze di effettività di tutela.

All'inefficacia dei sistemi di autoregolazione si aggiunga l'eccessiva frammentazione normativa in seno ai Paesi membri, che conduce a soluzioni eterogenee sul piano applicativo e rimediale e a fughe degli operatori verso mercati esenti o meno vincolati al rispetto di standard protettivi e di sicurezza, con inevitabili effetti distorsivi sul piano concorrenziale¹⁰.

Tali processi e la necessità di contrastare le criticità poc'anzi menzionate hanno sollecitato il legislatore europeo ad adottare la direttiva 2024/1760/UE del 13 giugno 2024 sulla c.d. *Corporate Sustainability Due Diligence* (CSDDD), la quale, dando seguito ad alcuni interventi normativi introduttivi di obblighi di diligenza a carico di operatori economici attivi in specifici settori, introduce una disciplina a carattere trasversale che trae ispirazione da precedenti modelli legislativi, francese e tedesco¹¹. Il provvedimento euro-unitario indubbiamente imprime una significativa accelerazione alla realizzazione di un sistema produttivo che, sul lungo periodo, si faccia carico di prevenire e gestire possibili lesioni ad interessi

¹⁰ Su taluni di questi profili, LIBERTINI, *Sulla proposta di direttiva UE su "Dovere di diligenza e responsabilità delle imprese"*, in *Riv. soc.*, 2-3, 2021, 325 ss.; CORVESE, *La proposta di direttiva sulla Corporate Sustainability Due Diligence e i suoi (presumibili) effetti sul diritto societario italiano*, in *XIV Convegno annuale ODC "Imprese, mercati e sostenibilità: nuove sfide per il diritto commerciale"*. Atti del Convegno 2023, in www.orizzontideldirittocommerciale.it, 7; BEVIVINO, *Nuovi inputs euro-unitari. La sostenibilità come ponderazione normativa degli interessi di shareholders e stakeholders*, in *AGE*, 2022, 115 ss.

¹¹ Direttiva (UE) 2024/1760 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 13 giugno 2024 relativa al dovere di diligenza delle imprese ai fini della sostenibilità e che modifica la direttiva (UE) 2019/1937 e il regolamento (UE) 2023/2859. La proposta di direttiva della Commissione UE, risalente al 23 febbraio 2022 (COM/2022/71), è stata accolta da numerose voci critiche che hanno animato un dibattito scientifico variegato, per temi e riflessioni; un quadro esaustivo è offerto nei vari contributi raccolti in OLIVIERI-VELLA-MOSCO (a cura di), *Il lucro sostenibile. Obiettivi e ruolo delle imprese tra comunicazione e realtà*, in *AGE*, 1, 2022; per un'opinione sostanzialmente favorevole alla nuova disciplina cfr. LIBERTINI, *Gestione "sostenibile" delle imprese e limiti alla discrezionalità imprenditoriale*, cit., 54 ss., ID., *Sulla proposta di direttiva UE su "Dovere di diligenza e responsabilità delle imprese"*, cit., 334, e, nel medesimo fascicolo, v. anche gli ulteriori contributi raccolti sul tema. Nella dottrina civilistica, sia consentito rinviare ad una prima riflessione svolta in DEGL'INNOCENTI, *Nuove sfide regolatorie del diritto privato europeo nel prisma della sostenibilità. La proposta di direttiva sulla Corporate Sustainability due diligence*, in *Act. Jur. Ib. Amer.*, 2023, 18, 812 ss., e ID., *Verso un'autonomia contrattuale sostenibile. Profili regolatori europei delle catene globali del valore*, cit., 89 ss.; v. anche ZARRO, *Tutela dell'ambiente e responsabilità dell'impresa nella recente Proposta di direttiva sulla due diligence aziendale*, in *Rass. dir. civ.*, 2022, 1212 ss.; SCOTTI, *Proposta di direttiva "due diligence": le incertezze del legislatore europeo sul rapporto tra gli obiettivi di sostenibilità dell'attività di impresa, il contratto e i codici di condotta*, in *Liber Amicorum per Paolo Zatti*, I, Napoli, Jovene, 2023, 563 ss. Fra i precedenti regolamenti europei, introduttivi di una serie di obblighi di diligenza in specifici settori, si annoverano i regolamenti UE n. 995/2010, n. 2017/821, n. 2023/1115, rispettivamente sull'importazione di legname, di minerali e di determinate materie prime connesse al fenomeno della deforestazione.

di rilievo pubblicistico anche estranei alla compagine societaria, introducendo obblighi di diligenza e responsabilità sui grandi operatori economici, individuati in base a specifici criteri selettivi, che incidono tanto sugli assetti organizzativi e sulle strategie aziendali, quanto sulle relazioni negoziali con i partner commerciali. Più precisamente, le società che rientrano nel campo applicativo della direttiva sono tenute ad adottare misure dirette ad individuare, prevenire, mitigare o arrestare impatti negativi, effettivi o potenziali, sui diritti umani o sull'ambiente, in relazione non solo alle proprie attività ed operazioni, ma anche a quelle delle loro affiliate e dei loro partner commerciali, diretti ed indiretti, lungo l'intera catena di attività (art. 1, lett. a), art. 8, considerando n. 19). Coerentemente con l'obiettivo di limitare il riscaldamento globale a 1,5°, C previsto nell'accordo di Parigi, è inoltre, richiesta l'adozione di un piano per la mitigazione dei cambiamenti climatici al fine di garantire la compatibilità del modello di *business* e delle strategie aziendali con la transizione verso un'economia sostenibile (art. 1, lett. c), art. 22, considerando n. 73).

2. La direttiva europea CSDDD e la delimitazione del perimetro applicativo *ratione personae*. Dalla *value chain* alla *chain of activities*

Dopo un iter legislativo particolarmente travagliato, la direttiva CSDDD è stata definitivamente approvata dal Consiglio UE in data 24 maggio 2024, non senza alcuni emendamenti al testo originario della proposta, resisi necessari per superare la disparità di vedute degli Stati membri su una serie di questioni controverse¹². Uno degli aspetti sui quali sono maturate posizioni contrastanti anche in seno alle stesse istituzioni europee, chiamate a rilasciare i propri orientamenti generali sulla proposta normativa, sono i criteri legali che definiscono lo spazio operativo soggettivo della disciplina.

Sotto questo profilo, la versione definitiva della direttiva ha diminuito significativamente il novero dei destinatari degli obblighi di *due diligence*, i quali originariamente erano individuati in termini dimensionali ed economici più contenuti rispetto a quelli attuali (imprese con un numero di dipendenti pari ad almeno 500 e con un fatturato netto di oltre € 150 milioni a livello mondiale, nell'ultimo esercizio) o per l'alto impatto del settore di operatività della società (con numero di dipendenti e fatturato netto inferiori, ma comunque rispettivamente pari a 250 e di almeno € 40 milioni), senza distinzione fra le società di “diritto comune” o di “diritto speciale” e inclusi gli intermediari del mercato finanziario¹³.

¹² La direttiva dovrà essere recepita dai Paesi membri entro il 2027, mentre i tempi per conformarsi alla disciplina sono diversificati in base alle dimensioni dell'impresa.

¹³ Sull'ambito soggettivo della proposta di direttiva CSDDD, cfr., fra gli altri, CORVESE, *La proposta di direttiva sulla Corporate Sustainability Due Diligence e i suoi (presumibili) effetti sul diritto societario italiano*, cit., 9 ss., e ID., *La sostenibilità ambientale e sociale delle società nella proposta di*

Nell'articolato approvato definitivamente, il riferimento alle attività (comunque) impattanti, e cioè operanti in settori sensibili - quali a titolo esemplificativo, la fabbricazione di tessuti e pellami, la silvicoltura, gli allevamenti di bestiame, le attività di estrazione di risorse minerarie - è stato rimosso e, in base all'art. 2, la disciplina si applica, in termini trasversali, e cioè a prescindere dal settore merceologico di riferimento, alle (sole) imprese, costituite in conformità al diritto di uno Stato membro, che abbiano, in media, 1.000 dipendenti ed un fatturato netto a livello mondiale superiore a € 450 milioni, nell'ultimo esercizio per il quale è stato o avrebbe dovuto essere adottato il bilancio d'esercizio (art. 2, 1 c., lett. a), o che hanno concluso accordi di *franchising* o di licenza in UE, in base ai requisiti, previsti anche per i gruppi societari, di cui all'art. 2, 1 c., lett. c). Un numero estremamente esiguo se parametrato al complessivo tessuto imprenditoriale che opera a livello UE, in prevalenza rappresentato da PMI.

È comunque garantita l'estensione dell'operatività della normativa alle società extra UE, purché abbiano un fatturato generato in UE superiore a € 450 milioni nell'esercizio precedente l'ultimo esercizio o abbiano concluso accordi di *franchising* o di licenza in UE (art. 2, 2 c., lett. a) e lett. c), nonché ai gruppi societari. Più precisamente, in quest'ultimo caso, la disciplina si applica alle società capogruppo, UE o extra UE, che soddisfino una delle seguenti condizioni: i) società capogruppo di un gruppo che abbia quanto meno raggiunto le soglie previste per le singole società, rispettivamente UE o extra UE, nell'ultimo esercizio per il quale è stato o avrebbe dovuto essere adottato il bilancio d'esercizio consolidato (art. 2, 1 c., lett. b), e art. 2, 2 c., lett. b); ii) società capogruppo di un gruppo che (come previsto anche per le singole società, UE o extra UE) abbia concluso "accordi di *franchising* o di licenza nell'Unione, in cambio di diritti di licenza con società terze indipendenti, qualora tali accordi garantiscano un'identità comune, un concetto aziendale comune e l'applicazione di metodi aziendali uniformi", e tali diritti di licenza ammontino a più di € 22,5 milioni, sempre che il gruppo (o anche solo la società) abbia registrato un fatturato netto, mondiale (in caso di società UE) o in UE (in caso di società extra UE), superiore a € 80 milioni (art. 2, 1 c., lett. c), e art. 2, 2 c., lett. c).

Per quanto concerne il coinvolgimento delle società capogruppo nell'assolvimento degli obblighi di *due diligence*, già presente in altri sistemi normativi (il riferimento è, in particolare, alla *Loi sur le devoir de vigilance* n. 2017-399 adottata in Francia il 27 marzo 2017), la normativa presuppone un peculiare modello organizzativo e della programmazione economica delle attività, a causa e in ragione della direzione unitaria, che interessa l'intero processo produttivo e le diverse società che lo compongono e conseguentemente riconosce la legittimazione delle *holding* ad impartire direttive e quindi a condizionare l'attività delle società eterodirette nel perseguimento degli obiettivi di sostenibilità (v. art.

Corporate Sustainability Due Diligence Directive (dalla "insostenibile leggerezza" dello scopo sociale alla "obbligatoria sostenibilità" della due diligence), in *Banca impr. soc.*, 2022, 391 ss.

6, rubricato “Sostegno a livello di gruppo per il dovere di diligenza”¹⁴.

La previsione ha l'indubbio pregio di colmare le lacune disciplinari presenti nei sistemi giuridici dei paesi membri sprovvisti di una puntuale regolamentazione della responsabilità dell'impresa in posizione di potere, in particolare della capogruppo, per pregiudizi arrecati ai diritti umani o all'interesse ambientale dalle società controllate¹⁵.

Ciò chiarito, la volontà di circoscrivere il novero dei destinatari della direttiva, ricomprendendovi solo i grandi operatori economici (“imprese monadi” o gruppi societari che siano), non sembra, tuttavia, costituire un concreto impedimento all'estensione della sua efficacia anche oltre le soglie previste. Difatti, gli obblighi di diligenza non attengono esclusivamente alle attività e alle operazioni proprie della società che si ponga al vertice della filiera produttiva o capo-gruppo, ma finiscono per ripercuotersi anche sulle condotte delle sue controllate e dei partner commerciali della catena di attività. A questi ultimi è richiesto di prestare idonee garanzie (in base ad un “sistema a cascata” che coinvolge integralmente la catena) circa la conformità del loro operato agli impegni e standard di sostenibilità, sanciti dalle imprese dirette destinatarie degli obblighi *ex lege* nei codici di condotta o previsti nei piani di azione correttivi (artt. 9-10-11).

Ne discende una portata precettiva riflessa anche rispetto alle imprese di più modeste dimensioni che siano controparti contrattuali o controllate dall'impresa “di vertice”¹⁶.

¹⁴ In tema di gruppi societari, fra i molti contributi, cfr. TOMBARI, *Diritto dei gruppi di imprese*, Milano, Giuffrè, 2010, e MONTALENTI, *Direzione e coordinamento nei gruppi societari: principi e problemi*, in *Riv. soc.*, 2-3, 2007, 317 ss. Laddove, tuttavia, l'attività principale della società capogruppo consista nella mera detenzione di azioni in filiazioni operative, senza coinvolgimento nell'adozione di decisioni gestionali, operative o finanziarie, gli obblighi di *due diligence* dovrebbero essere adempiuti da una delle sue filiazioni operative (art. 2, 3 c.).

¹⁵ Su questo specifico aspetto cfr. G. SCOGNAMIGLIO, *Sulla tutela dei diritti umani nell'impresa e sul dovere di vigilanza dell'impresa capogruppo. Considerazioni a margine di un confronto fra la legislazione francese e quella italiana*, in *Riv. it. sc. giur.*, 2019, 545 ss., la quale richiama l'attenzione sulla necessità che vengano introdotti obblighi di natura preventiva dal contenuto preciso e puntuale e non eccessivamente ampi e generici, difficilmente esigibili. È noto come, a livello interpretativo e nel contenzioso internazionale, si sia tentato di attribuire comunque una responsabilità civile delle imprese capogruppo, variamente argomentando da una *parental liability* o facendo leva sulla c.d. *corporate accountability*; si vedano, per esempio, le decisioni della Corte Suprema del Regno Unito nel caso *Vedanta* (10 aprile 2019, UKSC 20) e *Okpabi* (2 febbraio 2021, UKSC 3), e la assai nota decisione con la quale, il 26 maggio 2021 (2021/C/09/571932), la Corte d'Appello dell'Aja ha riconosciuto la responsabilità diretta della *Royal Dutch Shell* per le attività inquinanti in Nigeria riconducibili ad una società affiliata.

¹⁶ La stessa direttiva, al considerando n. 69, ammette che “sebbene non ricadano nell'ambito d'applicazione della presente direttiva, le PMI potrebbero essere interessate dalle sue disposizioni in qualità di appaltatori o subappaltatori delle società che invece vi ricadono”. La consapevolezza dei costi derivanti dall'implementazione delle misure di diligenza da parte delle PMI chiamate ad allinearsi alla richieste delle varie *holding* - difficilmente sostenibili per operatori con ridotta capacità economica e organizzativa e, nella maggior parte dei casi, privi di preesistenti procedure di diligenza e del *know-how* necessario per attuarle - ha indotto il legislatore europeo a prevedere anche misure

Più precisamente, il concetto impiegato nella direttiva per identificare le attività cui si indirizzano le misure di diligenza intraprese dalle società è quello di *chain of activities*, che viene a sostituire la nozione di *value chain* che figurava nella proposta originaria della Commissione europea, la quale, tuttavia, non viene del tutto pretermissa, come dimostra la pluralità di richiami alle “catene di valore” che permane nei considerando della direttiva.

Confrontando le due nozioni sul piano definitorio, sembrerebbe che la differenza non sia meramente terminologica, bensì anche semantica.

Infatti, in base all'originario art. 3, par. 1, lett. g) della proposta di direttiva la *value chain* comprendeva “le attività connesse alla produzione di beni o alla prestazione di servizi da parte di una società, compreso lo sviluppo del prodotto o del servizio e l'uso e lo smaltimento del prodotto, nonché le attività connesse ai rapporti commerciali stabiliti a monte e a valle della società”, dalla fase dell'acquisizione delle materie fino alla distribuzione al cliente finale, consumatore o imprenditore. Più controversa sin da subito è risultata l'estensione delle regole di condotta alle imprese finanziarie regolamentate ai sensi della lett. a), punto iv), per le quali, in un primo momento, la “catena del valore” connessa alla fornitura di tali servizi specifici includeva “solo le attività dei clienti che ricevono tali prestiti, crediti e altri servizi finanziari e di altre società appartenenti allo stesso gruppo le cui attività sono collegate al contratto in questione”; rimanevano, invece, escluse dalla catena del valore “le PMI che ricevono prestiti, crediti, finanziamenti, assicurazioni o riassicurazioni di tali entità”.

Rispetto alle definizioni ora illustrate, l'attuale art. 3 della direttiva 2024/1760/UE offre una definizione di *chain of activities* solo parzialmente coincidente, chiarendo alla lettera g) che per “catena di attività” si intende:

“(i) attività dei partner commerciali a monte di una società relative alla produzione di beni o alla fornitura di servizi da parte della società, compresa la progettazione, l'estrazione, l'approvvigionamento, la produzione, il trasporto, lo stoccaggio e la fornitura di materie prime, prodotti o parti di prodotti e sviluppo del prodotto o del servizio, e

(ii) attività dei partner commerciali a valle di un'azienda relative alla distribuzione, al trasporto e allo stoccaggio del prodotto, laddove i partner commerciali svolgano tali attività per l'azienda o per conto della società, escludendo la distribuzione, il trasporto e lo stoccaggio del prodotto soggetto al controllo delle esportazioni ai sensi del Regolamento (UE) 2021/821 del Parlamento Europeo e del Consiglio o al controllo delle esportazioni relativo ad armi, munizioni o materiale bellico, dopo che l'esportazione del prodotto è stata autorizzata”. Sono, altresì, escluse esplicitamente “le attività dei partner commerciali a valle di una società relative ai servizi della società” e, per le imprese finanziarie regolamentate, “i partner commerciali a valle che ricevono i loro servizi e prodotti”, con la conseguenza che per questa tipologia di

di sostegno mirate e proporzionate, variamente declinabili, che le imprese di grandi dimensioni devono garantire nell'ambito della catena di valore (v. considerando n. 46 e n. 54).

società “solo la parte a monte, ma non quella a valle, della loro catena di attività è disciplinata” dalla direttiva (considerando n. 26).

La differenza più evidente fra le due definizioni è rappresentata, dunque, dall'esclusione dal concetto di *chain of activities* delle fasi dell'utilizzo del prodotto o della prestazione del servizio, e, limitatamente alle imprese finanziarie regolamentate, il riferimento esclusivo alle attività a monte della catena.

Si tratta di una scelta legislativa che senz'altro limita le potenzialità della normativa sul piano della prevenzione e della deterrenza, in quanto sottrae alla supervisione (e quindi alla responsabilità) dell'impresa di “vertice” fasi che possono avere impatti sociali e ambientali estremamente significativi, soprattutto laddove l'utilizzatore finale del prodotto o del servizio o il cliente a cui fare credito sia un'impresa operante in un settore sensibile. Indubbiamente sussistono limiti di ragionevolezza nella definizione della misura di diligenza concretamente esigibile dalla grande impresa (tenuta ad una “obbligazione di mezzi”, secondo la direttiva), in ragione dell'effettiva capacità di identificazione dei potenziali rischi e della concreta possibilità di svolgere gli opportuni controlli (mediante ispezioni, richieste di report periodici, accessi ai locali, etc.), ma il restringimento dell'ambito operativo sembra più dettato dall'esigenza di raggiungere un compromesso politico fra le parti coinvolte, dopo tutta una serie di complessi negoziati intercorsi a livello interistituzionale e di atteggiamenti ostruzionistici di alcuni Stati membri, che fino all'ultimo hanno destato preoccupazioni sul buon esito dell'iter legislativo¹⁷.

Una soluzione ad ogni modo che, proprio sotto i profili ora menzionati, differisce da quella operata dall'ordinamento tedesco il quale, nella legge *Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (Act on Corporate Due Diligence in Supply Chain)* dell'11 giugno 2021 e in vigore dal 2023), pone gli obblighi di *due diligence* a carico delle imprese che operano nella catena di approvvigionamento, ricomprendendo in tale nozione i processi sviluppati in Germania o all'estero necessari per la realizzazione e distribuzione, fino al cliente finale, di “tutti i servizi e i prodotti dell'impresa”, inclusi quelli a carattere finanziario¹⁸.

¹⁷ Già il Consiglio europeo, nel suo orientamento generale del 30 novembre 2022, aveva proposto di sostituire al concetto di “catena di valore”, contenuto nella proposta della Commissione, quello più neutro di “catena di attività”, sostanzialmente al fine di circoscrivere l'ambito di applicazione alla “catena di approvvigionamento” (art. 3, lett. g), la quale, come chiarito, comprende tutta una serie di attività attinenti al medesimo ciclo produttivo e riguardanti la produzione, il trasporto, la distribuzione, lo stoccaggio e lo smaltimento per conto dell'impresa, ma con esclusione della fase di utilizzo del prodotto o della prestazione del servizio. Come si evince dall'art. 36 (“riesame e relazioni”) e dal considerando n. 98 della direttiva (nella sua versione definitiva), la revisione della definizione di “catena di attività” è un'opzione comunque espressamente contemplata e andrà ponderata in base agli impatti che discenderanno dall'applicazione della normativa.

¹⁸ Nella legge tedesca il contenuto degli obblighi di *due diligence* varia a seconda dell'area e del livello cui tali doveri afferiscono: su tale profilo e per un commento all'articolato, cfr. GUERCINI, *La legge tedesca sugli obblighi di due diligence nella supply chain (Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz – LkSG)*, in *Riv. dir. soc.*, 2022, 2, 400 ss., e, nella letteratura tedesca, WIATER, *Unternehmerische*

3. Ancora sulla scelta regolatoria: “sistema a cascata” degli obblighi, disciplina trasversale e non tipologica

Fermo quanto sopra precisato circa i criteri selettivi dei destinatari della direttiva e degli emendamenti che nel corso del procedimento normativo sono stati introdotti, rimane comunque invariato, rispetto alla proposta originaria della Commissione europea, l'identificazione della portata dell'efficacia “riflessa” degli obblighi di diligenza a partire da un fatto essenzialmente economico, cui tanto la *value chain*, quanto la *chain of activities* rimandano¹⁹.

I concetti in parola, infatti, sono suscettibili di ricomprendere diverse modalità e forme di realizzazione del decentramento produttivo accomunate (tutte) dal nesso di strumentalità delle attività, formalmente autonome, rispetto al raggiungimento di un risultato economico sostanzialmente unitario, grazie al coordinamento (gerarchico o meno) contrattuale o tramite lo strumento societario partecipativo.

Per entrambe le definizioni proposte dal legislatore comunitario sembrerebbe confermata la volontà di slegare la portata attuativa delle prescrizioni normative (nei c.d. rapporti a cascata) al ricorrere di fattispecie tipologiche contrattuali specifiche; del pari assente è l'identificazione di caratteristiche normative (diversamente da quanto si verifica per altre fattispecie legali, come la sub-fornitura disciplinata dalla l. n. 192/1998) che accomunano una varietà di tipi contrattuali o di contratti di scambio non aventi una disciplina particolare, fungendo piuttosto da comune denominatore, delle attività coinvolte, la partecipazione ad un medesimo ciclo produttivo²⁰.

Menschenrechtsbindung nach Maßgabe des Lieferkettengesetzes, in *JZ*, 2022, 859 ss. Ai sensi della normativa tedesca, i rapporti che rimangono coinvolti dagli obblighi di diligenza riguardano sia i fornitori diretti, ovverosia i contraenti la cui fornitura di materiali o di servizi è necessaria per la realizzazione del prodotto o per la prestazione e uso del servizio offerto dall'impresa (§ 2, par. 7), sia quelli indiretti, che si identificano, invece, con gli operatori che, nonostante l'assenza di relazioni contrattuali dirette, forniscono materiali o prestazioni comunque necessari per la produzione o per la prestazione e uso del servizio (§ 2, par. 8).

¹⁹ Sul modello operativo delle *global value chains*, GEREFFI-HUMPHREY-STURGEON, *The Governance of Global Value Chains*, in *Review of International Political Economy*, 2005, 78 ss.

²⁰ Nella legge sulla sub-fornitura la definizione normativa di cui all'art. 1 individua due elementi caratterizzanti il fenomeno: la prestazione caratteristica del sub-fornitore e la sua subalternità progettuale-tecnologica rispetto al committente; sul punto, cfr. CASO-PARDOLESI, *La nuova disciplina del contratto di subfornitura (industriale): scampolo di fine millennio o prodromo di tempi migliori?*, in *Riv. dir. priv.*, 1998, 4, 725; NATOLI, *Contratti di subfornitura*, in ROPPO-BENEDETTI, *Trattato dei contratti. Mercati regolati*, V, Milano, Giuffrè, 2014, 349 ss.; PADOVINI, *La nuova disciplina della subfornitura nelle attività produttive*, in *Studium Iuris*, 1999, 2 ss.; più di recente, v. MAUGERI, *Subfornitura e abuso di dipendenza economica. Fra diritto civile e diritto della concorrenza*, Torino, Giappichelli, 2022, specie 3 ss., la quale propende per l'orientamento, fatto proprio anche dalla giurisprudenza di legittimità (cfr. Cass., 25 agosto 2014, n. 18186, in *CED Cassazione*, 2014), secondo il quale il presupposto della conformità alle direttive tecniche di esecuzione deve intendersi riferito sia alla subfornitura di lavorazione, sia a quella di prodotti e servizi; di diverso avviso MUSSO, *La subfornitura*, in *Comm. al cod. civ. Scialoja-Branca*, Bologna, Zanichelli, 2003, 44.

Del resto, lo stesso concetto di partner commerciale esula dalla stretta riconduzione del rapporto ad una dinamica negoziale, come dimostra la circostanza che gli obblighi di diligenza si applichino tanto ai partner commerciali *diretti* quanto a quelli *indiretti*, definiti dall'art. 3 lett. f), rispettivamente, come: i) soggetti con cui “la società ha concluso un accordo commerciale connesso alle attività, ai prodotti o ai servizi della società” o ai quali “la società fornisce servizi a norma della lettera g)”, e cioè in quanto partecipi della catena di attività; ii) soggetti che non si indentificano in partner commerciali diretti, ma che svolgono “attività commerciali connesse alle attività, ai prodotti o ai servizi della società”. Chiaramente rispetto ai partner commerciali indiretti, i doveri dell'impresa si affievoliscono, in quanto la valutazione dell'adeguatezza delle misure da adottare per prevenire, mitigare o arrestare gli impatti negativi, prima, e della responsabilità della società, poi, sono calibrati sul “grado di influenza o di effetto leva che la società potrebbe ragionevolmente esercitare, ad esempio attraverso la cooperazione con il partner commerciale in questione o l'interazione con un'altra società che è partner commerciale diretto del partner commerciale associato all'impatto negativo” (considerando n. 45); poteri di influenza che evidentemente sono minori rispetto al partner con il quale sussista un rapporto (indiretto appunto) non formalizzato contrattualmente²¹.

È più che plausibile che una siffatta cornice normativa, che introduce garanzie e obblighi “a cascata” che si estendono a tutta la catena di attività, senza tecnicismi giuridici che traccino confini certi e puntuali delle attività verso le quali le grandi imprese assumono specifici doveri di monitoraggio e di “conformazione”, offra appigli per soluzioni interpretative difformi anche in fase di recepimento, né sono esclusi potenziali risvolti critici derivanti dalla configurabilità di una data attività (tanto più se riferibile ad un partner commerciale solo indiretto) quale segmento di più catene del valore, in assenza di una situazione di stretta mono-committenza²².

Per quanto concerne la mancata identificazione tipologica e la vocazione della disciplina per così dire “allargata”, si tratta di un'opzione legislativa per certi versi non dissimile a quella operata nella l. n. 192/1998. Diversamente dalla direttiva CSDDD, la disciplina normativa sulla sub-fornitura ha principalmente una funzione di contrasto rispetto a comportamenti abusivi perpetrati in un contesto di mercato economicamente asimmetrico in cui l'impresa sub-contraente esercita la propria attività a vantaggio dell'impresa committente, sottostando a specifiche direttive tecniche di esecuzione, ma – al netto delle diverse ricostruzioni interpretative avanzate in relazione alle fattispecie contrattuali che ricadono nella

²¹ In effetti, gli artt. 10, 4 c., e 11, 5 c., prevedono che la società *possa* chiedere garanzie contrattuali ai partner commerciali indiretti, mentre le speculari previsioni riguardanti i partner commerciali diretti parrebbero assumere maggiore carattere imperativo.

²² Un problema di non poco momento a cui la disciplina in commento espone, con i rischi che ne discendono in termini tanto di potenziale sovrapposizione degli standard di sostenibilità che le attività sono chiamate a rispettare, quanto di riparto delle responsabilità delle società “di vertice”.

nozione di sub-fornitura – pur sempre “l’interprete trova nella definizione legale i criteri per (ri)conoscere un fatto economico come corrispondente al tipo normativo scelto dal legislatore, non la *definizione* dello statuto ontico del tipo normativo”²³.

Una qualche affinità si ravvede anche rispetto alla definizione legislativa di contratto di rete (d.l. n. 5/2009, come convertito dalla l. n. 33/2009), la quale sfugge ad una tipizzazione sociale ben precisa, esprimendo piuttosto una categoria economico-aziendale concernente il fenomeno economico dell’aggregazione di imprese in funzione della predisposizione di processi organizzativi per creare valore, sul piano della capacità innovativa o competitiva, a livello individuale e collettivo²⁴.

Lo schema di aggregazione che caratterizza il contratto di rete è modulato sulle specifiche esigenze delle imprese aderenti e del programma di collaborazione che se ne pone alla base e può anche dar luogo alla creazione di un operatore economico distinto dai singoli partecipi, dotato di una soggettività giuridica propria. Sotto questo profilo, si coglie una sostanziale divergenza rispetto al fenomeno della *chain of activities* preso in considerazione, il quale prescinde dalla (necessaria) formalizzazione dell’impegno di *due diligence*, nell’ambito dei rapporti commerciali, in un vero e proprio contratto con comunione di scopo (eventualmente combinato con la causa di scambio) e si orienta, in prima battuta, a precipe finalità di deterrenza fissate dal legislatore. Nondimeno, e come si è visto, il coordinamento e la pianificazione della gestione delle esternalità mediante strumenti di controllo negoziali (o societari) rimane un aspetto tutt’altro che estraneo anche al disegno normativo europeo sulla sostenibilità, il quale, nell’attribuire un “potere di regolazione” alla grande impresa in funzione dell’implementazione e del monitoraggio degli obblighi di *due diligence*, inevitabilmente impatta sulle regole di autogoverno delle relazioni di

²³ Così BARBA, *Attualità della legge sulla subfornitura industriale nelle attività produttive (18 giugno 1998, n. 192)*, in CUFFARO (a cura di), *Obsolescenza e caducità delle leggi civili*, Roma, 2019, 13, ragionando sull’elasticità della definizione contenuta nell’art. 1 l. n. 192/1998. Propendono per la transtipicità della disciplina di cui alla l. n. 192/1998, fra gli altri, CORRIAS, *Il contratto di subfornitura: alcune questioni*, in *Vita notarile*, 2016, 535 ss., DE NOVA, *Sub art. 1. Definizione*, in A.A.V.V., *La subfornitura*, Ipsoa, 1998, 8; sulla necessità di ricorrere alla teoria economica del diritto per tentare di dare identità al fenomeno della sub-fornitura, cfr. CASO-PARDOLESI, *op cit.*, 712 ss.; per una recente ricostruzione dei diversi orientamenti maturati sull’ambito applicativo della legge, MAUGERI, *op. cit.*, cit., 7 ss. È solo il caso di osservare come il trasferimento del *know-how*, che rappresenta un aspetto decisivo ai fini della qualificazione del fenomeno economico in termini di sub-fornitura, è concepito dalla direttiva sulla *due diligence* quale misura (facoltativa o tutt’al più raccomandata) di sostegno dell’impresa per agevolare l’adozione di condotte e azioni sostenibili da parte dei propri partner commerciali (vd. *retro*, nt. 16).

²⁴ Così CAFAGGI, voce *Contratto di rete*, in *Enc. dir., Annali*, IX, Milano, 2016, 207 ss.; in tema, *ex multis*, cfr. anche CUFFARO (a cura di), *Contratto di rete di imprese*, Milano, Giuffrè, 2016, e, con specifico riferimento alla questione della tipicità o transtipicità, D’AURIA, *La causa e il ruolo dell’autonomia contrattuale*, *ivi*, 104 ss.; CAFAGGI-IAMICELI-MOSCO (a cura di), *Il contratto di rete per la crescita delle imprese*, Milano, Giuffrè, 2012.

collaborazione di tipo reticolare, al contempo consentendo la potenziale realizzazione di efficienze di mercato per l'intera filiera produttiva anche sul piano competitivo e dell'innovazione²⁵.

Come si diceva, ciò è reso possibile dal condizionamento reciproco dei programmi economici delle diverse attività in cui si strutturano le varie "catene di attività" e, sul piano regolatorio, dal ricorso ad una disciplina transtipica. Nel contesto del diritto europeo dei contratti, l'introduzione di una cornice giuridica comune riguardante "gruppi di contratti" e non (solo) singole fattispecie negoziali è una tendenza che ben si comprende in relazione agli atti di armonizzazione, visto lo specifico interesse a che la disciplina legislativa sia recepita nel rispetto delle (insuperabili) divergenze fra diritti nazionali, e ampiamente giustificata laddove la normativa abbracci fenomeni dinamici e complessi²⁶. Ciò non equivale a disconoscere qualsiasi operazione ermeneutica volta, nelle diverse discipline domestiche di recepimento, a ricercare i "tipi" di riferimento, essendo logico che i rapporti contrattuali concretamente interessati dalla normativa siano quelli strumentali agli scopi produttivi e distributivi del sistema decentrato in cui si struttura l'organizzazione economica (somministrazione, appalto di opera, fornitura, somministrazione, etc.), senza, tuttavia, che il tipo sociale venga necessariamente appiattito su quello legale.

Tale dato è comune ai due concetti che abbiamo analizzato, con la differenza che la nozione di *value chain* è dotata di maggiore ampiezza (in quanto inclusiva anche delle fasi di utilizzo e di prestazione del servizio) e sottende anche una precisa finalità "conoscitiva", di cui invece la nozione di *chain of activities* pare sprovvista.

È solo il caso di ricordare come, nell'ambito delle teorie economiche propuginate nella metà degli anni Ottanta da Michael Porter, il concetto di catena di valore sia stato elaborato in funzione di disaggregare "un'azienda nelle sue attività strategicamente rilevanti allo scopo di comprendere l'andamento dei costi e le fonti esistenti e potenziali di differenziazione" rispetto alle attività svolte dalle imprese concorrenti²⁷.

In sostanza, l'elemento che consente di ricondurre certe attività ad una catena di valore, più che afferente alle loro caratteristiche tecniche, risiede nel contributo alla creazione del vantaggio competitivo. La costruzione degli obblighi intorno al concetto economico ora esposto sembra svolgere, quindi, precise finalità conoscitive, consentendo di esplorare i criteri di differenziazione con altri

²⁵ L'argomento è sviluppato in DEGL'INNOCENTI, *Verso un'autonomia contrattuale sostenibile*, cit., 126 ss. In tema, cfr. GRUNDMANN, *Processi decisionali nei contratti a catena e nelle reti di contratti*, in MICKLITZ-VETTORI (a cura di), *What is european in european private law? Che cosa c'è di europeo nel diritto privato europeo?*, Milano, Giuffrè, 2022, 95 ss.

²⁶ Sulla debole caratterizzazione in senso tipologico del diritto europeo dei contratti, cfr., per tutti, MAZZAMUTO, *Il contratto di diritto europeo*, Torino, Giappichelli, 2020, 164.

²⁷ PORTER, *Il vantaggio competitivo*, Torino, Einaudi, 2004, specie 43 ss., e ID., *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, New York, Free Press, 1985.

competitor e di stabilire quali attività incidano maggiormente sui costi e quali, invece, offrano un contributo più significativo alla creazione del vantaggio competitivo.

Tale riferimento suggerì(va) la strumentalità dell'intervento legislativo rispetto ad obiettivi di tipo anche concorrenziale e individua(va), nella mappatura dei rischi connessi alle varie attività potenzialmente fonti di costi o di vantaggi differenziali, un utile strumento di verifica delle possibili distorsioni causate da benefici competitivi illecitamente acquisiti e fatti propri dalle società di vertice (ad esempio, tramite l'abbattimento dei costi raggiunto con l'impiego di manodopera clandestina o forme di sfruttamento lavorativo). Fermi i limiti più addietro evidenziati, il subentro, quale concetto chiave sul piano operativo, della nozione di catena di attività non sembra, tuttavia, modificare sostanzialmente i termini della questione e la vocazione pro-concorrenziale della normativa, come attesta lo stesso contenuto della direttiva che, al considerando n. 9, riconosce espressamente al "settore privato (...) un ruolo importante nella promozione di una crescita economica duratura, inclusiva e sostenibile, evitando nel contempo la creazione di squilibri nel mercato interno".

4. Rilievi conclusivi

Si è già accennato ai fenomeni che la regolazione europea delle catene globali del valore in chiave sostenibile sottende. Fenomeni che la disciplina mette fra loro in correlazione e che giustificano la scelta definitoria del perimetro operativo della direttiva CSDDD, sul piano soggettivo. Il primo, quale principale effetto della globalizzazione, è direttamente connesso alla profonda ristrutturazione del processo produttivo, che ridefinisce la divisione del lavoro e della cooperazione fra imprese in senso "reticolare" per soddisfare plurime esigenze (in relazione al reperimento delle materie prime, all'acquisizione di competenze qualificate, specialistiche o tecnologiche, etc.)²⁸.

Quale conseguenza del percorso di decentramento e della frequente delocalizzazione delle attività o di loro segmenti, l'iniziativa legislativa che abbia la pretesa di regolarne i rapporti e gli effetti, al fine di prevenire la produzione di esternalità negative che pregiudichino diritti umani e ambiente, non può che servirsi di un concetto selettivo dell'ambito applicativo ad ampio spettro, come quello di "catena di attività". Tale nozione, da leggersi in combinato ai requisiti identificativi dei destinatari degli obblighi (art. 2), è sufficientemente ampia da ricomprendere i rapporti societari o contrattuali di cui la stessa società si avvalga per raggiungere un determinato risultato economico ed è intesa a sopperire ai

²⁸ Già nel 2013 si stimava che circa l'80% del commercio internazionale si svolgesse in catene di valore riconducibili ad imprese transnazionali: cfr. UNCTAD, *Global Value Chains and Development*, 2013, e il recente rapporto n. 5/2024 di ASSONIME, *La tutela dei diritti umani nelle catene di fornitura della moda tra rischi attuali e nuovi obblighi di due diligence*.

problemi di attribuzione delle responsabilità che derivino dalla dissociazione, sul piano formale, dei diversi centri di imputazione.

Il secondo fenomeno, anch'esso correlato alla dimensione sempre più transnazionale dei traffici, concerne i limiti di controllo e di giurisdizione delle sovranità statali, incapaci di regolare in maniera efficace attività dislocate geograficamente anche a grande distanza o la complessità delle reti e delle diverse intersezioni fra società. In tale ulteriore prospettiva, l'individuazione delle imprese di grandi dimensioni come destinatarie degli obblighi di diligenza sottende che sia incardinato in tali operatori economici un potere di influenza o di leva, al fine di prevenire esternalità negative e di assicurare, indirettamente, la rimozione di effetti distorsivi delle dinamiche mercantili. La capacità di influenzare (c.d. *leverage*) la catena produttiva suppone necessariamente, e a sua volta, un potere di gestione o organizzativo, sul piano societario o contrattuale, delle diverse attività o segmenti di attività; potere il cui esercizio è senz'altro funzionale all'incremento del valore competitivo, ma che rimane vincolato al rispetto di coordinate valoriali indefettibili.

Il perimetro applicativo della direttiva, pur con tutte le complessità (*de iure condito* e *de iure condendo*) sul piano interpretativo e applicativo, rappresenta, dunque, un tentativo di fornire risposte a problemi posti da sistemi economici complessi mediante l'attribuzione di un potere/dovere di co-regolazione del mercato alle imprese di grandi dimensioni. Su queste vengono correlativamente a gravare responsabilità dirette nei confronti degli *stakeholders* (art. 29 della direttiva) che inevitabilmente trascendono da limiti territoriali o ordinamentali, giacché gli stessi valori e i diritti fondamentali che si intendono tutelare si inseriscono (anch'essi) in una dimensione giuridica sempre più ecumenica e condivisa²⁹.

²⁹ LIPARI, *Il diritto civile tra legge e giudizio*, in ALPA-CONTE (a cura di), *Diritti e libertà fondamentali nei rapporti contrattuali*, Torino, Giappichelli, 2018, 344, osserva che la nuova dimensione di giuridicità è ancorata a valori, i diritti fondamentali, non condizionati da limiti territoriali o ordinamentali. Un processo, quello della "globalizzazione" dei diritti e delle sue tutele, che inevitabilmente segue alla globalizzazione dei mercati: cfr. GALGANO, *Globalizzazione dell'economia e universalità del diritto*, in *Pol. dir.*, 2009, 188.

